

**ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**



*Збірник
студентських
наукових праць*

Випуск ХІХ

Чернівці, 2016

Збірник студентських наукових праць Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Випуск XIX. – Чернівці, 2016. – 384 с.

До збірника наукових праць увійшли статті, які містять результати студентських досліджень у галузі міжнародної економіки, економіки та управління підприємствами, туризму та готельного господарства, фінансів, обліку тощо.

Відповідальність за достовірність фактів, статистичної інформації, власних імен, цитат та інших відомостей, наданих у рукописах, несуть автори публікацій.

© ЧТЕІ КНТЕУ, 2016

Підписано до друку 15.12.2016 р.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

Бабух Оксана , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	11
МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД ТА ЙОГО СПІВПРАЦЯ З УКРАЇНОЮ	
Бойко Ольга , 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Галушка Є. О.	13
УКРАЇНА У ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ	
Борисовська Наталія , 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Галушка Є. О.	14
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Ватрич Віталій , 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф, Наук. кер. – Верстак О.М.	16
ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ГОЛОВНОЇ ПЕРЕДУМОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	
Дем'янів Вікторія , 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Галушка Є.О.	18
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	
Жолоб Світлана , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	20
ОФШОРНІ ЗОНИ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ЇХ ІСНУВАННЯ	
Кошурба Дана , 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», з/ф, Наук. кер. – Бурдяк О.В.	22
ВПЛИВ ПРИРОДООХОРОННОЇ КОМПОНЕНТИ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	
Кусяк Ярослав, Гушул Максим , 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф, Наук. кер. – Верстак О.М.	25
РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ЗЕД	
Ленко Аліна , 2 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	28
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
Мартинюк Вікторія , 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Галушка Є. О.	29
РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ	
Онофрійчук Іванна , 2 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д. А.	31
МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ	
Остафійчук Олена , 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф, Наук. кер. – Верстак О.М.	33
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ. АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	
Швейко Микола , 2 курс, спец. «Менеджмент митної справи», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д. А.	36
ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Афрамчук Роман , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф, Наук. кер. – Полянюк В.В.	39
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН	
Бабух Оксана , 5 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф, Наук. кер. – Гут Л.В.	40
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК СИСТЕМА ЗАХОДІВ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ	
Бабяк Юлія , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В.	43
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Балагура Петро , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	45
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Баранова Ірина , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», д/ф, Наук. кер. – Долга Г.В.	47
РОЗРОБКА КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ПІДСТАВІ SWOT-АНАЛІЗУ	
Вигнан Євгенія , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Вудвуд В. В.	49
ОСНОВНІ ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ЯК ЗАСОБУ ЙОГО ПОДОЛАННЯ	

Війчук Іван , 5 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф, Наук. кер. – Верстюк О.М.	52
МОДЕЛІ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЛЬНИХ РИЗИКОВИХ ВИТРАТ	
Вудвуд Владислав , 6 курс, спец. «Менеджмент організації», д/ф, Наук. кер. – Полянко В.В.	55
ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Дідорук Марія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М.	58
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВ ЇЇ РОЗВИТКУ	
Жолоб Світлана , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Гут Л. В.	60
УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	
Іванків Оксана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Вудвуд В.В.	63
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ХЛІБОВУЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	
Ковалишин Христина , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А.	66
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Козар Олександр , 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	68
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ КОЛЕКТИВУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Константинович Віолета , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування», д/ф, Наук. керівник – к.е.н., доцент Вдовічен А.А.	70
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ ЗГУРТОВАНOSTІ КОЛЕКТИВУ	
Кошман Алевтина , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А.	73
УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ	
Купчанко Марія , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	75
ЗМІСТОВНЕ НАПОВНЕННЯ ТЕРМІНУ «ТОВАР» ТА АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В АПТЕЧНИХ УСТАНОВАХ	
Ленюк Уляна , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», д/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А.	77
ПОЛЕМІКА НАВКОЛО КАТЕГОРІЇ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	
Макаренко Ольга , 5 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	80
ВИКОРИСТАННЯ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
Мангул Аліна , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В.	83
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КРИЗЬ ПРИЗМУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
Мосяндз Катерина , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Долга Г.В.	85
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСТОРАННИМ ГОСПОДАРСТВОМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ	
Неголюк Олександр , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В.	87
ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ МАКРОСЕРЕДОВИЩЕМ ТА БЕЗПОСЕРЕДНІМ ОТОЧЕННЯМ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	
Онофрійчук Іванна , 2 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Урсакій Ю.А.	89
МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	
Павловська Анастасія , 6 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В.	91
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ	
Присяжнюк Наталія , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Бурак І.О.	93
ОЦІНКА СУЧАСНОГО МАКРОСЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
ЛАКОФАРБОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: PEST-АНАЛІЗ	
Романчик Назарій , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В.	96
РОЛЬ ТА МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ РИНКУ	
Романюк Віктор , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	98
ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Самборська Ілона , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	101
ЗАВДАННЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ КОНТРОЛЮ В ОРГАНІЗАЦІЇ	
Сандуляк Галина , 6 курс, спец. «Менеджмент організації», д/ф, Наук. кер. – Чичун В. А.	103
УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СЕРЕДОВИЩА	

Сверίδα Олена , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», д/ф, Наук. кер. – Долга Г.В.	105
МОНІТОРИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДТРИМКИ ЕФЕКТИВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ	
Стасюк Олена , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Долга Г.В.	107
СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Товарницька Олена , 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф, Наук. кер. – Незвешук-Когут Т.С.	110
РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ В УПРАВЛІННІ ГОТЕЛЬНОМ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Токар Олександр , 5 курс, спец. «Міжнародна економіка», Наук. кер. – Верстюк О.М.	112
АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ	
Уграк Марта , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	116
ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА, ПРИНЦИПИ ТА ПОРЯДОК РОЗРОБЛЕННЯ	
Федорик Андрій , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», д/ф, Наук. кер. – Долга Г.В.	118
РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ДОСЯГНЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН	
Філуc Іван , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В.	120
СУТНІСТЬ ТА ПОНЯТТЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	
Халус Олеся , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	123
РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Хохун Ольга , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Вудвуд В. В.	125
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
Шевченко Максим , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф, Наук. кер. – Полянко В. В.	128
УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК ВИД КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Янчук Марія , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	130
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ	

ТУРИЗМ І ГОТЕЛЬНО ГОСПОДАРСТВО

Бунько Анастасія , 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф, Наук. кер. – Полянко В.В.	133
ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ РР ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ М.ЧЕРНІВЦІ	
Грицюк Ірина , 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф, Наук. кер. – Гишук Р. М.	136
ОЦІНКА РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ ТА ВІДПОЧИНКУ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ЯК РЕКРЕАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ	
Гулей Христина , 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф, Наук. кер. – Гишук Р.М.	138
РОЗВИТОК ТУРИЗМУ У ПРИКОРДОННИХ РАЙОНАХ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
Пашкевич Олександр , 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф, Наук. кер. – Кифяк В.Ф.	141
СЦЕНАРНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТУРИЗМУ У ПРИКОРДОННОМУ РЕГІОНІ	

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Атимофова Коріна , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф., Наук.кер. – Труфіна Ж.С.	146
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	
Бабух Оксана , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простєбі Л.І.	149
ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ НА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ, СОЦІАЛЬНУ ПОЛІТИКУ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОГО АПАРАТУ В УКРАЇНІ	
Бабух Оксана , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	152
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ ДЕЛЕГОВАНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ	

Бойчук Наталія , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	154
ОРГАНІЗАЦІЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ	
Борисовська Наталія , 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	156
УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ	
Боцвин Сергій , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	158
ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ	
Варварич Альона , 2 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	161
АНАЛІЗ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ	
Вигнан Євгенія , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О. С.	163
РИЗИКИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	
Вигнан Євгенія , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Каспрук А.Ю.	165
РОЛЬ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ У РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	
Волочій Лідія , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Грицюк І.В.	168
ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	
Гавриш Галина , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	171
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УСТАНОВ КУЛЬТУРИ З МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ	
Григор Наталія , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	173
ПОДАТКОВІ НОВАЦІЇ 2016 РОКУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ	
Гуцул Олег , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	175
НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	
Дам'ян Тетяна , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	177
СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ	
Данилюк Андрій , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	179
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Дем'янів Вікторія , 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	181
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	
Жмендак Володимир , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	183
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ДОХОДІВ БЮДЖЕТІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ НА ПРИКЛАДІ ЗАБОЛОТІВСЬКОГО СЕЛИЩНОГО БЮДЖЕТУ СНЯТИНСЬКОГО РАЙОНУ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	
Жолоб Світлана , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	185
БЮДЖЕТИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	
Іванків Оксана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Каспрук А.Ю.	188
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ПОДОЛАННЯ	
Ковальова Мар'яна , 6 курс, «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Столяр Л.Г.	191
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	
Ковальчук Оксана, Сахро Христина , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Юрій С.М.	193
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	
Коломейчук Олександра , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Труфіна Ж.С.	196
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Корбутяк Леся , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Ткач К.М.	198
КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОР ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	
Кука Мар'яна , 2 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	200
ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ТА АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ У БАНКАХ	

Куліш Анастасія , 6 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	202
ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ, ЇХ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	
Куташ Наталія , 4 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	203
РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Кушнірчук Галина, Тріщук Уляна , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Ткач К. М.	205
СТВОРЕННЯ САМОДОСТАТНІХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ	
Лейбюк Михайло , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Юрій С. М.	207
БЮДЖЕТИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЯК ЛАНКА БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Мартинюк Вікторія , 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т. Л.	209
ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Мацьків Володимир , 2 курс спец. «Фінанси і креди», д/ф Наук. Кер. – Ковалевич Д. А.	211
ОРГАНІЗАЦІЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ВИДАТКАМИ	
Мисюк Ганна , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	213
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	
Олійник Володимир , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Галушка Є.О.	215
ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ	
Петраш Ольга , 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	218
ОЦІНКА ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	
Піц Василь , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Ткач К. М.	220
СТАНОВЛЕННЯ, ГЕНЕЗИС ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Похалюк Анастасія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	222
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК СКЛАДОВА БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Прикоб Андрій , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	223
ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
Репета Романа , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	225
ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Ризюк Юлія , 4 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	227
СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ	
Руснак Роман , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Юрій С.М.	230
НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ	
Семенюк Антон , 2 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	232
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	
Сенатович Дмитро, Грицюк Володимир , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф Наук. кер. – Рошило В. І.	235
МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ	
Слободян Уляна , 2 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д. А.	237
РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ	
Старинець Кас'ян , 2 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф Наук. кер.- Ковалевич Д.А.	239
ІНФЛЯЦІЯ ТА БЕЗРОБІТТЯ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК І ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ	
Томнюк Оксана , 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», з/ф, Наук. кер. – Голик М. М.	241
ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ	
Тріщук Вікторія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф Наук. кер. – Рошило В. І.	243
БЮДЖЕТИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
Урбанчук Валентин , 3 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Грицюк І.В.	245
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Урсуляк Віта , 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф, Наук. кер. – Голик М. М.	248
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	

Федоряк Крістіна , 2 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф, Наук. кер. – Голик М.М.	249
СІЛЬСЬКИЙ БЮДЖЕТ - ФІНАНSOVA OCHOBA ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	
Фенюк Валентина , 4 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д. А.	251
РОЗРАХУНKOBO-КАCOBE OБCЛУГOВУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПOДAPЮВАННЯ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ	
Фисюк Лілія , 2 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	253
ФІСКАЛЬНІ ТА РЕГУЛЮЮЧІ АСПЕКТИ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ	
Франків Вікторія , 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», з/ф Наук. кер. – Простебі Л.І.	255
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ	
Хохун Ольга , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування» Наук. кер. – Ватаманюк О. С.	257
АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
Хохун Ольга , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф Наук. кер. – Каспрук А. Ю.	260
АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Христан Володимир , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф. Наук. кер. – Юрій С. М.	262
СІЛЬСЬКИЙ БЮДЖЕТ ЯК СКЛАДОВА БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Цехмайстрюк Оксана , 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», з/ф, Наук.кер. – Ковалевич Д.А.	264
ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ – СКЛАДОВА СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ	
Шородок Марія , 4 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д. А.	266
КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКУ ТА ЇХ ОБЛІК	
Штефанович Оксана , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук.кер. – Галушка Є.О.	268
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	
Штефанович Оксана , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т. Л.	270
МІСЦЕВІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ У ДОХОДАХ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	
Шупеня Алла , 6 курс, спец. "Фінанси та кредит", з/ф Наук. кер. - Простебі Л.І.	272
ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ	

ОБЛІК, АНАЛІЗ, АУДИТ

Андронік Тарас , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Лучик С.Д.	276
ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ	
Андрухів Марія , 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Столяр Л.Г.	278
ЗНАЧЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ	
Аннич Тетяна , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук.кер. – Євдошак В.І.	280
ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА СКЛАД ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ, ПОРЯДОК ЇХ ОЦІНКИ	
Бенько Назар , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Лучик С.Д.	284
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	
Буковська Яніна , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	286
ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ДОХОДІВ	
Вересюк Оксана , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л.	289
ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ЯК ЕКОНОМІЧНА ТА ОБЛІКОВА КАТЕГОРІЯ	
Вінтоняк Олена , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	291
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Вольська Леся , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Євдошак В.І.	294
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	

Гавринюк Михайло , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В.	297
СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ТЕХНІЧНИЙ РОЗВИТОК» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Грицьку Ольга , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Євдошак В.І.	299
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПРОЦЕСАМИ	
Губка Юлія , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є.	303
РОЗВИТОК АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТІ ПРАЦІ	
Дубець Марія , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Скрипник Н.В.	305
ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	
Іванчак Марина , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Мустеца І.В.	307
НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	
Карвацька Анжеліка , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	309
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	
Катеринчук Юлія , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л.	311
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІКУ	
Клебанович Зоряна , 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Столяр Л.Г.	313
БАЛАНС ЯК ОСНОВНА ФОРМА ЗВІТНОСТІ	
Крушницька Сніжана , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л.	317
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Лозинська Інна , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Скрипник Н.В.	319
БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ: СУТНІСТЬ, ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА	
Мішковська Таїсія , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Столяр Л.Г.	321
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИДАТКІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ	
Мозгова Марина , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	323
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СУБ'ЄКТОМ РИНКУ	
Мойсов Павло , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л.	326
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ В ЯКОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ	
Павлючок Ольга , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	328
УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ	
Подільчук Оксана , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Лучик С.Д.	330
ПРОБЛЕМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ І ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Проданчук Тетяна , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є.	333
ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	
Процюк Ігор , 4 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	335
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ПРОЦЕНТНИХ ДОХОДІВ БАНКУ	
Ратушняк Ольга , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Бурак І.О.	337
ВПЛИВ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА	
Руснак Лілея , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Лучик С.Д.	339
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ	
Сенів Ольга , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є.	341
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	
Среда Катерина , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Скрипник Н.В.	344
ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	

Тимофіїв Христина , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В.	346
ОКРЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА	
Тиф'юк Юлія , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Скрипник Н.В.	349
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	
Тулайдан Марія , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Лучик С.Д.	352
ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	
Унгуляк Ірина , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Труфіна Ж.С.	354
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	
Фочук Маргарита , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л.	356
МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	
Фретеучан Марія , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В.	358
ОГЛЯД ОКРЕМИХ НОВАЦІЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА	
Чмола Тетяна , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Лучик С.Д.	361
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ	
Чобанюк Надія , 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	362
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗНОГО АНАЛІЗУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ	
Юрчук Віталій , 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф, Наук. кер. – Адамова І.З.	365
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ	
Юрчук Анна , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Мустеца І.В.	368
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ	

ТОВАРОЗНАВСТВО ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Горобець Анна , 2 курс, спец. "Харчові технології та інженерія", д/ф Наук. кер. – Шкабара Т.Л.	370
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ ЧАЮ: РИНКОВІ МЕХАНІЗМИ ТА СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	
Прокопів Лілія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф Наук. кер. – Гончарова О.М.	372
АВТЕНТИЧНА УКРАЇНСЬКА ОРНАМЕНТИКА В СТАРОВИННИХ І СУЧАСНИХ ЮВЕЛІРНИХ ПРИКРАСАХ	
Прокопів Лілія , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М.	375
ВПЛИВ СИНТЕТИЧНИХ МИЮЧИХ ЗАСОБІВ НА ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ ТА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ	

ПРОБЛЕМИ ОСВІТИ ТА МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Книгиницька Тетяна , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф Наук.кер.-Адамова І.З	378
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАУКИ В УКРАЇНІ	

Міжнародний валютний фонд та його співпраця з Україною

У статті розкрито сутність, основні засади функціонування Міжнародного валютного фонду, його роль у світовій економіці загалом, України зокрема. Також досліджено співпрацю МВФ та України. Автор охарактеризував програму розширеного фінансування України Міжнародним валютним фондом.

Міжнародні економічні відносини ґрунтуються на повноцінній свободі економічного простору. Міждержавна співпраця в основному залежить від економічних національних порядків держав, сконцентрованих у традиційному понятті «народне господарство» та від міжнародної економічної інтеграції у формі світового господарства. Провідною тенденцією цього інтеграційного процесу стала лібералізація торговельних відносин і створення відповідних міжнародних організацій, які сприяють подоланню торгових бар'єрів і всебічному розвитку економічного співробітництва держав, зокрема у сфері валютно-фінансових відносин.

Серед таких міжнародно-фінансових установ найважливіше значення належить Міжнародному валютному фонду (надалі – «МВФ»). Найважливіше завдання МВФ полягає у нагляді за належним функціонуванням міжнародної валютної системи, валютної політики та політики валютних курсів держав-членів.

Метою даної статті є аналіз ролі Міжнародного валютного фонду в міжнародній валютній системі, його статус у світовій глобалізації.

Питання ролі, сутності та міжнародного статусу МВФ досліджувалася рядом авторів, зокрема такими вітчизняними вченими: А. Гальчинський [2], А. Моїсеєнко [4], О. Клименко [3] та інші.

Міжнародні валютно-фінансові організації об'єднує спільна мета – розвиток співробітництва і забезпечення цілісності та стабілізації світової валютної системи та всесвітнього господарства загалом. До організацій такого типу, які мають всесвітнє значення, відносяться, насамперед, спеціалізовані установи ООН, МВФ, група Світового банку, а також – СОТ. Особлива роль в системі таких організацій належить МВФ.

МВФ (International Monetary Fund, IMF) – міждержавна валютно-фінансова організація, яка має статус спеціалізованого закладу ООН, до її складу входять 187 країн. МВФ розпочав діяльність у травні 1946 р. згідно з рішенням, прийнятим під час міжнародної валютно-фінансової конференції у Бреттон-Вудсі (1944 р.). За статутом штаб-квартира МВФ розміщується в країні із найбільшою квотою, з 1946р. це – м.Вашингтон (США)[3].

Що стосується нашої держави, то Україна ввійшла до складу МВФ ще 3 вересня 1992 р., одночасно ставши членом Світового банку. Їй було виділено квоту у 10 678 акцій на загальну суму у 1,3 млрд. дол. США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн. дол. внесли Нідерланди, що є країною-опікуном нашої держави в цій міжнародній фінансовій організації. Таким чином, Україна, починаючи з 1994 р., отримує від МВФ кредити «stand by» [4]. Механізм впливу валютних надходжень від МВФ на національну економіку опосередковується валютним ринком і залежить не тільки від відсоткової ставки та граничної ефективності капіталовкладень, а й від інших чинників.

Загалом, потреба України в підтримці міжнародними фінансовими організаціями викликана різними причинами. На сьогоднішній день, наша держава перебуває у величезних політичній, економічній та соціальній кризах. Ці фактори не дозволяють розвивати економіку в цілому. Україна фактично не має реального доступу на міжнародні фінансові ринки. Вона може отримати зовнішнє фінансування переважно з офіційних джерел, а головне з них – це Міжнародний Валютний Фонд.

Політика МВФ, яка проводиться по відношенню до України і пов'язана з грошовою підтримкою, спрямована на стабілізацію політичної, соціально-економічної ситуації в Україні. Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. МВФ допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як найбільш ефективно впроваджувати програму реформ.

Також співпраця з Міжнародним валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ та інші) та урядів інших держав, в тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії тощо [1].

На сьогоднішній день, позиція України у МВФ є такою [1]:

Таблиця 1

Фінансове становище України в МВФ

1. Членський Статус: Реєстрація: 3 вересня 1992 р.		Стаття VII
2. Рахунок загальних ресурсів	млн.СДР	% квоти
Квота	1,372.00	100,00
Валютні авуари МВФ (обмінний курс)	4,075.00	297,02
Резервний транш. Позиція	0,02	0,00
3. Департамент СДР	млн.СДР	% розподіл
Чистий сукупний розподіл	1,309.44	100,00
Авуари	10,39	0,79
4. Непогашені покупки і кредити – Стенд бай	2,703 млн.СДР	197,02%

Загальний обсяг затвердженої суми та фактично виданих кредитів Міжнародним Валютним Фондом для України за весь період їх співпраці, розрахований на основі даних офіційних сайтів організацій, наведено у таблиці 2 [6].

Обсяги кредитування України Міжнародним валютним фондом

Період	Сума затверджена, млн. СПЗ	Сума видана, млн. СПЗ
1995-1996 рр.	997,3	538,65
1996-1997 рр.	598,2	598,2
1997-1998 рр.	398,92	181,33
1998-2002 рр.	1919,95	1193
2004-2005 рр.	411,6	0
2008-2010 рр.	11000	4000
2010-2012 рр.	10000	2250
2014-2016 рр.	10976	3014,7
2015-2018 рр.	12348	3546

У лютому 2015 року Рада директорів МВФ прийняла чотирирічну програму розширеного фінансування, де було досягнуто згоди щодо надання кредиту у розмірі 12,348 млрд. СПЗ або 17,5 млрд. дол., що складає 900% квоти України в МВФ. Ця програма замінила кредитну програму "Stand-by", яка була затверджена 30 квітня 2014 року. Програма розширеного фінансування повинна сприяти стабілізації економіки України та закласти підвалини для відновлення її зростання. Україна вже отримала перші два транші в рамках EFF на загальну суму 6.7 млрд. дол. США. Перший транш на суму \$5 млрд. було надано у березні 2015 року і спрямовано на нагальні бюджетні потреби та на відновлення золотовалютних резервів Національного банку. Зокрема, надання цього траншу дозволило одразу збільшити резерви вдвічі (з близько 5 до майже 10 млрд. дол. США). 1.7 млрд. дол. США другого траншу, які були перераховані у серпні 2015 року, повністю пішли на поповнення резервів НБУ, що допомогло посилити стабільність на валютному ринку країни.

Відсоткова ставка по кредиту EFF складає 3.05% річних. Для порівняння, середня ставка за кредитами, які активно залучала Україна впродовж 2010-2013 років, складала в середньому близько 8%. Даний кредит надається на 10 років, перші п'ять з половиною років складає пільговий період. Виплати по кредиту повинні відбуватися щоквартально. Механізм Розширеного Фінансування покликаний підвищити рівень резервів Національного банку України, запобігти відтоку капіталу, посилити заходи, прийняті Урядом для стабілізації платіжного балансу країни, та допомогти Україні подолати структурні проблеми в її економіці завдяки проведенню назрілих реформ [5].

Необхідно зазначити, що від постійного взяття кредитів суттєво збільшується зовнішня заборгованість. В табл. 3 представлені прогнозовані виплати до МВФ протягом 2015-2019 років [7].

Таблиця 3

Прогнозовані виплати до МВФ протягом 2015-2019 рр., млн. СПЗ

	2015	2016	2017	2018	2019	Всього
Основний борг, млн. СПЗ	687,5	0	628,83	1486,34	1153,0	4409,18
Обслуговування млн. СПЗ	87,39	117,77	115,19	88,72	44,5	453,57
Всього	774,89	117,77	744,03	1575,06	1197,5	4862,75

У табл. 3 зазначено, що протягом наступних п'яти років Україна повинна виплатити МВФ 4 862,75 млрд. СПЗ. У 2016 році основний борг не підлягає погашенню, а будуть виплачуватися тільки відсотки. Це може полегшити боргове навантаження країни у кризовий період.

Отже, МВФ – це світова фінансова організація, яка здійснює свою правову політику і має вплив на економічний розвиток інших держав. На сьогодні, для України є надзвичайно необхідною співпраця з міжнародними кредитними організаціями, зокрема МВФ. Співробітництво між сторонами може допомогти Україні подолати економічні труднощі, які з'явилися на її шляху у зв'язку з політичною нестабільністю та дестабілізацією ситуації на сході країни, залучити нові інвестиції, які стали б своєрідним трампліном для подальшого розвитку України як успішної конкурентоспроможної країни.

Список використаних джерел:

1. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spirovbitnictvo/mvf>.
2. Гальчинський А. С. Криза та цикли світового розвитку / Гальчинський А. С. – К. : АДЕФ – Україна, 2010. – 480 с., с. 18
3. Клименко О. Кредит МВФ: порятунок, але не розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1389219-kredit-mvf-poryatunok-ale-ne-rozvitok>
4. Моїсєєв А. А. Міжнародні фінансові організації (правові аспекти діяльності) / Моїсєєв А. А. – : Омега – Л, 2006. – 294 с., с. 58
5. Міжнародний валютний фонд. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3FshowHidden=1&art_id=243207611&cat_id=223260277&time=1260874401277
6. Міністерство економіки України. Досвід співробітництва України з МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
7. Механізм розширеного фінансування. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spirovbitnictvo/mechanizmrozshirogo-kredituvannja>.
8. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
9. Офіційний сайт міжнародного Валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>

Україна у процесах міжнародної інтелектуальної міграції

У статті розглянуто інтелектуальну міграцію в межах вивчення глобальних міграційних потоків. Виявлено основні причини та чинники міжнародної міграції, визначено сутність та мотиви глобального явища «відпливу умів». Проаналізовано особливості інтелектуальної міграції з України.

Сукупний вплив економічної, демографічної та соціальної криз, які останнім часом стали постійним явищем, в Україні ускладнюють можливості забезпечити зростання якості життя і сталого соціально-економічного розвитку. У таких умовах, неминучо стає міграція населення, яка відсутністю умов для реалізації в Україні своїх можливостей висококваліфікованим працівникам (як матеріальних – оплата праці вченого, так і дослідницьких – доступність літератури, сучасного устаткування, технологій тощо). Дані умови не відповідають світовим стандартам, потребам сучасного дослідника, що спричиняє різке збільшення обсягів інтелектуальної еміграції. Інтелектуальна еміграція науковців є досить актуальною проблемою для сучасної України, і потребує детального аналізу і невідкладних дій держави щодо зменшення її обсягів нині і в майбутньому.

Проблеми міжнародної міграції населення вже тривалий час є об'єктом вивчення таких західних дослідників, як Т. Андерсен, Р. Брубейкер, А. Вільямс, Р. Іредейл, С.Каслз, М. Міллер, В. Сатцевіч, Дж. Солт, О. Старк, К. Уоллес, Дж. Уолперт. Не залишилися осторонь вивчення міжнародної мобільності людських ресурсів українські вчені А. Гайдуцький, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, А. Поручник, А.Румянцев, А. Філіпенко, О. Хомра. та інші. Відплив умів є надзвичайно дискусійною темою, яка постійно обговорюється спеціалістами різних галузей знань. Вплив цього процесу на майбутнє нації має далекосяжні наслідки, причому як тієї, що постачає «інтелектуальний ресурс» в інші держави, так і нації-реципієнта, що приймає висококваліфікованих мігрантів.

Метою даної роботи є дослідження стану та динаміки міжнародної інтелектуальної міграції, її роль та значення для України.

З кожним роком міжнародна трудова міграція набуває все більш глобального характеру. На сьогодні абсолютна більшість країн світу охоплена трудовими міграційними процесами. За даними Центру новин ООН станом на 2015 рік у всьому світі налічувалося близько 250 млн. міжнародних мігрантів, що становить 3,4% від загальної чисельності населення земної кулі[6]. Оскільки з 2000 році цей показник був на рівні 174,5 млн. чол., тому маємо виражену тенденцію про збільшення кількості мігрантів у світі.

За півстоліття розміри глобальної міграції кваліфікованих фахівців виросли і нині сприймаються як серйозна загроза майбутньому багатьох держав. На інтелектуальну міграцію впливає низка чинників. Спільне дослідження, проведене фахівцями Національного фонду економічних досліджень і Інституту досліджень міжнародної міграції при Джорджтаунському університеті, результати якого були опубліковані в бюлетені World Bank Economic Review, показало, що в період з 2000 по 2010 р. «відплив інтелекту» у світі мав певні закономірності. Так, більше всього від від'їзду кваліфікованих кадрів потерпають малі країни, що знаходяться на периферії індустріально розвинених держав. У цю групу входять і колишні колонії, з яких мігранти перебираються в колишні метрополії. Активність процесів міграції істотно підвищується у разі настання у цих країнах політичної (виникнення конфліктів, у тому числі військових), економічної, соціальної нестабільності.

Міграційна політика багатьох розвинутих країн світу ґрунтується на принципі «приваблення чужого інтелекту». Попри це деякі університети США та західноєвропейських країн, що надають освітні послуги іноземним студентам, висувають до них певні вимоги. Зокрема після завершення навчання студенти повинні на певний часовий період повернутися до своєї країни. Після закінчення навчання у США лише 23% мігрантів з Північної Кореї і 28% з Тайваню бажають залишитися працювати в цій країні. Решта повертаються до своєї країни, наповнюючи її інтелектуальний потенціал [3, с. 36 – 37].

Варто зазначити, що не всі українські вчені, які від'їжджають за межі країни, дійсно працюють за кордоном в якості наукових співробітників. Статистика свідчить, що лише п'ята частина інтелектуальних мігрантів влаштовується за спеціальністю в межах тих наукових проєктів, за якими вони працювали у своїй країні. В більшості своїй, це найбільш кваліфіковані фахівці, вже відомі своїми працями за кордоном. Решта ж залишають країну і свої науково-дослідні установи не заради влаштування на роботу за фахом.

Україна є державою, яка все ще володіє досить вагомим науково-технічним кадровим потенціалом. Проте в силу політичних, економічних та соціальних проблем Україна вже втратила близько третини свого наукового потенціалу і продовжує його втрачати. За підрахунками експертів, щорічна інтелектуальна еміграція з України налічує близько 95,4 тис. фахівців, тобто мігрує кожний 25 – 26 спеціаліст з вищою освітою. Протягом останніх років Україну залишило близько 5,5 тис. учених, що еквівалентно втратам майже 4,5 млрд. дол. США. Якщо брати до уваги лише кандидатів і докторів наук, то згідно з офіційними даними Державної служби статистики України, протягом 1991 – 2011 рр. з України емігрували 778 осіб з науковим ступенем. Лише впродовж останніх шести років з України за кордон виїхали 47 докторів і 252 кандидатів наук[4]. Спостерігається руйнування інтелектуального потенціалу нації.

Держава зобов'язана створити належні умови для якісного навчання й наукових досліджень, аби зупинити відтік наукового потенціалу, а також сприяти рееміграції науковців. Цьому може сприяти створена за прикладом Польщі, Угорщини та інших країн, де також має місце різке зростання обсягів наукової міграції, система грантів «Для тих, хто повертається». Нині Україна виступає однією з найбільших держав-донорів трудових ресурсів, у тому числі інтелектуального капіталу, у Європі. Поки, більшість показників соціально-економічного розвитку залишатиметься далекими від європейських стандартів, спостерігатиметься значний розрив у рівнях оплати праці в зарубіжних країнах та Україні, наші співвітчизники будуть шукати роботу за кордоном.

Поглиблення економічної кризи в 2014–2015 рр. призвело до значного погіршення ситуації на ринку праці, а падіння курсу національної валюти позначилося критичним зменшенням розмірів заробітної плати. За даними Державної служби статистики, у серпні 2015 р. середньомісячна заробітна плата в Україні становила 4205 грн [1], або 198 дол. США Невтішними є й прогнози щодо перспектив розвитку економіки країни. За 2015 рік в цілому відбулося падіння промислового виробництва порівняно з попереднім роком на 21,7%. Реальний ВВП України знизився на 17,6% порівняно з 2014 р. [1]. Дієвим механізмом протидії економічним і соціальним викликам у сучасних суспільствах є самозайнятість, розвиток малого і середнього бізнесу. Проте в 2014 р. Україна посіла 96-те місце у світовому рейтингу легкості ведення бізнесу, за індексом сприйняття корупції (Transparency International) займає 144-те місце зі 176 можливих, за рейтингом Світового банку найбагатших країн за рівнем ВВП на душу населення займає 136-те місце. Як наслідок, Україна займає 5-те місце у світі після Мексики, Індії, Китаю, Росії за показником чисельності емігрантів[2].

Таблиця 1

Міграційний рух населення в Україні у 2010-2015 рр. осіб

Роки	Прибуття	Вибуття	Приріст
2010	30810	14677	16133
2011	31684	14588	17096
2012	76361	14517	61844
2013	54100	22187	31913
2014	42698	21599	21099
2015	30659	21409	9250

За даними Державної служби статистики обсяги міжнародної міграції в Україні у 2010-2015 рр. мають наступний вигляд у таблиці 1. Найбільше в Україну прибуває іммігрантів з Білорусії, Молдови, Російської Федерації, Туркменістану, Азербайджану, Індії та країн Африки. Імміграція по різному впливає на ринок праці в Україні. З одного боку вона дає можливість заповнити робочі вакансії, що не є привабливими для місцевого населення, а з іншого – створює тиск на заробітну плату, оскільки, більшість іноземної робочої сили менш вибаглива до її розмірів, що в свою чергу породжує безробіття серед місцевого населення. Крім того, наявність в країні мігрантів з неврегульованим правовим статусом створює умови для розширення нелегальної трудової діяльності, формування тіньового сектора економіки та збільшення обсягів вивезення капіталу закордон. Тим часом у 2015 в загальному повернулися 1687 громадян України[2].

В свою чергу з України емігрують у Німеччину, Російську Федерацію, США, Ізраїль. Що ж до мігрантів інтелектуальної міграції, то за 2014-2015рр. з України виїхало 129 кандидатів науки та 40 докторів науки. Перш за все, основними причинами можна виокремити пошук кращого життя, а зокрема більш високооплачуваної роботи та перспективнішого навчання. Але ці цифри, проте, навіть приблизно не відображають масштабів еміграції та імміграції в Україні і трудової міграції зокрема. Це пояснюється тим, що значна частина мігрантів працює за межами країни на власний страх і ризик і статистично не враховується.

Інтелектуальна міграція громадян України за кордон продовжує залишатися масовим соціально значущим міграційним потоком. При цьому аналіз та оцінка трудових міграцій щодо їх впливу як на самих трудових мігрантів, на українське суспільство в цілому є доволі неоднозначними. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що міграційні процеси істотно впливають на різні аспекти суспільного життя, явища, що безперервно відбуваються в політиці та економіці, ідеології, релігії, культурі, моральності тощо. З огляду на це, Україна зацікавлена виробити таку політику у сфері міграційних правовідносин, яка була б спрямована на ефективне, з максимальним використанням переваг, що надаються трудовою та інтелектуальною міграцією, вирішення першочергових завдань суспільства. Сучасна міграційна політика також має бути спрямованою на економічні, інвестиційні процеси, що мали б призвести до підвищення попиту на українському ринку праці.

Список використаних джерел:

1. В 2015 году более 11 тыс украинцев выехало за границу на ПМЖ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aif.ua>
2. Васильєв В.Т. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / В. Т. Васильєв // Вісник НАДУ – 2015. – С. 75–100
3. Майданік І. Інтелектуальна міграція в Україні у контексті міжнародної наукової співпраці / І. Майданік // Україна: аспекти праці. – 2009. – №5. – С. 34 – 38.
4. Міграційний рух населення. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
5. Україна в цифрах. Міжнародна організація з міграції представництво в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/ua/>
6. Количество мигрантов в мире . Центр новостей ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/russian/news/>.

Наталія Борисовська, 4 курс, спец. «Економіка підприємства» , д/ф,
Наук. кер. – Галушка Є. О. ,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств

У статті розкрито основні проблеми розвитку ЗЕД вітчизняних підприємств, проаналізовано динаміку обсягу експорту та імпорту, виявлено основні причини негативних тенденцій у ЗЕД та надано рекомендації щодо подальшого розвитку міжнародних економічних відносин.

Загальна ситуація та будь-які зміни, які відбуваються в рамках світового ринку, здійснюють певний вплив на стан економіки країни в цілому і виступають певним вектором для розвитку її зовнішньоекономічної

діяльності. Розвиток міжнародних економічних відносин шляхом входження до економіко-політичних союзів, вільних економічних зон, сприяє посиленню інтеграційних процесів, підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств на світовому ринку товарів і послуг, техніко-технологічного вдосконалення виробництва. Зовнішньоекономічна діяльність створює умови для відтворення експортного потенціалу країни та виступає фундаментом для розвитку її економіки в цілому.

Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України було розглянуто у працях багатьох вітчизняних вчених: Батуєвої О., Філіпенко В., Кисельової М., Чужанова П., Школа І., Яценко О. та ін. Однак, в сучасних умовах нестабільності необхідно систематично та детально досліджувати динаміку експорту-імпорту товарів і послуг, виявляти структурні зрушення, певні недоліки здійснення ЗЕД та обґрунтовувати перспективні напрями їх розв'язання.

Метою даного дослідження є розкриття основних проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні та надання рекомендації щодо подальшого розвитку міжнародних економічних відносин.

Сучасний стан розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні залишається уже тривалий час незадовільним, оскільки за даними Державної служби статистики [1] впродовж досліджуваного інтервалу 2011-2015 рр., протягом 2011-2014 рр. обсяг імпорту перевищував обсяг експорту, тобто спостерігався відплив валюти з країни і сальдо торговельних операцій було негативним. Водночас у 2015 р. сальдо торговельних операцій набуло позитивного значення і становило 610,7 млн. дол. США (Рис. 1).

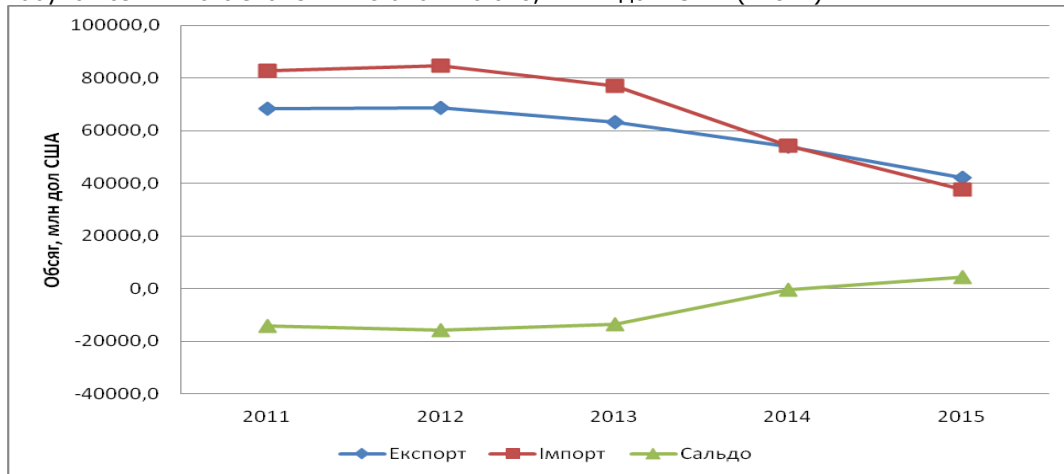


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту товарів в Україні за 2011-2015 рр.

Джерело: розроблено автором самостійно на основі [1]

У 2015 р., в порівнянні з 2014 рр., обсяг експорту та імпорту скоротився на 29,3% та 31,1% відповідно. У структурі експорту товарів скоротились поставки по всіх товарних групах, окрім поставки живих тварин (зросли на 77,2% порівняно з 2014 р.), продуктів тваринного походження (зросли на 34,2%), саджанців дерев та інших рослин (на 65,5%), цукру та кондитерських виробів (на 15,2%), корок та вироби з нього (на 25,2%), виробів з соломи (на 19,9%), шовку (на 125,4%), штучних та синтетичних ниток (на 10,7%), головних уборів (на 27,6%), обробленого пір'я та пуху (на 12,3%), свинцю та виробів з нього (на 5%), суден (на 9,3%) та виробів мистецтва (на 25,1%). Якщо підсумувати, то обсяг експорту товарів у 2015р. перевищує імпорт за рахунок домінування сировини та напівфабрикатів.

У структурі імпорту товарів у 2015р., порівняно з попереднім роком, скоротились поставки по всіх товарних групах, окрім фармацевтичної продукції (зросла на 19,4%), шовку (на 33,6%), літальних апаратів (на 11,5%) та суден (на 30%).

Вітчизняні підприємства постачають товари підприємствам іноземних держав, а особливо: в Алжир, Францію, Болгарію, Бангладеш, Білорусь, Польщу, Російську Федерацію, Туреччину, Індію, Китай.

Основними імпортерами є Китай, Білорусь, Греція, Угорщина, Італія, Російська Федерація та Туреччина.

Важливо зазначити, що ситуація, яка склалась на ринку щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами, є вкрай катастрофічною, оскільки обсяг експорту у 2015р. в порівнянні з 2011 р. скоротився на 44,3%, обсяг імпорту – на 54,6%. Зокрема найбільший вплив на це здійснили три фактори:

1) у 2014-2015 рр. на міжнародних ринках спостерігалася несприятлива кон'юнктура світових цін на товари, що становлять основу українського експорту: руду (-50%), метали (-40%), соняшникову олію (-37,8%), зернові (-9%);

2) фактичне повне або часткове виключення з прямої участі в системі зовнішніх економічних зв'язків підприємств цілих регіонів, а саме: АР Крим, Луганська та Донецька області. За даними Державної служби статистики України у 2015 р. сукупна вартість експорту товарів з Донецької області порівняно з 2014 р. скоротилася на 60,1%, а з Луганської – на 92,3%. Причому під впливом російсько-терористичної інтервенції скорочення експортної діяльності підприємств Донбасу почалося ще минулого року. Так, у 2014 р. сукупна вартість експорту товарів з Донецької області, порівняно з 2013р. скоротилася на 32,3%, а з Луганської – на 46,7%. Тобто експорт товарів з підприємств Донеччини становить близько 1/3 від обсягу експорту у 2013 р., а експортна діяльність підприємств Луганщини нині майже повністю знищена. Правда, незаконний експорт товарів у Росію здійснювався і з окупованої території, що не підконтрольна Україні. Однак ця контрабанда лише завдавала збитків вітчизняній економіці [3];

3) втрата одного з основних торговельних партнерів – ринку Російської Федерації. Так, обсяг експорту продукції вітчизняного виробництва у 2015 в порівнянні з 2011 р. скоротився на 75,6%, а обсяг імпорту за досліджуваний період – на 74,3%.

Можна впевнено сказати, що військово-політичний чинник впливав на скорочення сукупної вартості експорту українських товарів навіть більше, ніж несприятлива для вітчизняних експортерів кон'юнктура міжнародних ринків.

До зазначених вище факторів, що впливали на динаміку української зовнішньоекономічної діяльності, слід додати загальне погіршення фінансово-економічного стану вітчизняних підприємств і скорочення реальних доходів населення у 2014–2015 рр. Причому, якщо погіршення фінансово-економічного стану українських підприємств більше впливало на їх експортні можливості, оскільки просування власних товарів і послуг на зовнішні ринки потребує відповідних витрат коштів, то скорочення реальних доходів населення негативно позначилося на його купівельній спроможності та призвело до зменшення обсягу імпорту багатьох видів товарів і послуг в Україні.

Поряд із цим треба згадати й про деякі інші суто внутрішні фактори розвитку української зовнішньої торгівлі. Ідеться, насамперед, про її організацію як з боку суб'єктів ЗЕД, так і з боку держави. Аналіз відкритих джерел інформації дає підстави вважати, що якраз у сфері організації вітчизняної зовнішньої торгівлі зрушення, на жаль, поки відносно незначні [3]. Законодавство України щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності є недосконалим та неефективним, відсутня чітка стратегія розвитку ЗЕД країни, присутня висока корумпованість та лобіювання інтересів олігархів, що також негативно впливає на розвиток економіки країни.

Основними пріоритетними напрямками розвитку ЗЕД мають бути: усунення дисбалансу між обсягами експорту-імпорту товарів і послуг шляхом поступового заміщення імпортних товарів продукцією вітчизняних підприємств (імпортозаміщення виробництва); сприянню переробці, виготовленню та експорту готової продукції замість вивозу сировини та напівфабрикатів; збільшення частки експорту високотехнологічних товарів та надання послуг із використанням висококваліфікованої праці; удосконалення організаційного забезпечення ЗЕД на основі прозорих і простих процедур митно-тарифного та нетарифного регулювання, удосконалення законодавчої бази, формування чіткої стратегії розвитку, підписання міждержавних договорів про співпрацю в сфері торгівлі.

Отже, нинішній стан справ щодо здійснення ЗЕД в Україні важко вважати задовільним. У 2015 р. мало місце позитивне сальдо торговельних операцій, яке було досягнуте за рахунок значного падіння імпорту на 31,1% та ще більшого падіння експорту на 29,3%; при чому в експорті продовжують домінувати сировинні товари та напівфабрикати. Обсяг експорту та імпорту у 2015р. в порівнянні з 2011 р. скоротився майже удвічі. Основними причинами негативних тенденцій у ЗЕД стали: несприятлива кон'юнктура світових цін, виключення з прямої участі в системі зовнішніх економічних зв'язків підприємств основних промислових регіонів, втрата на 75% ринку основного торговельного партнера - Росії. Необхідно здійснити ряд структурних зрушень, щоб створити сприятливі умови для розвитку зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств і це дасть новий поштовх для розвитку економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Динаміка експорту імпорту товарів України / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Кисельова О. Структурні особливості зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2012_4_11
3. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf>.

Віталій Ватрич, 6 курс, спец. « Міжнародна економіка », д/ф,
Наук. кер. – Верстак О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Оцінка економічної безпеки як головної передумови сталого розвитку України

У статті розглядаються внутрішньовиробничі складові економічної безпеки – фінансова, інтелектуальна, кадрова, технологічна, правова та силова.

Економічна безпека — стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання. Поняття економічної безпеки держави включає фінансову, інтелектуальну, кадрову, технологічну, правову, екологічну, інформаційну і силову складові.

Забезпечення економічної безпеки передбачає виділення, аналіз і оцінку існуючих загроз по кожній із функціональних складових і розробку на цій основі системи протидіючих і упереджувачих заходів.

Розглянемо внутрішньовиробничі складові економічної безпеки.

Фінансова складова. Характеризує фінансову стійкість підприємства. Про ослаблення фінансової безпеки свідчать: зниження ліквідності, підвищення заборгованості, зниження фінансової стійкості. Виділяють п'ять областей фінансової стійкості (областей ризику), їм можна поставити у відповідність п'ять рівнів фінансової безпеки.

1. Абсолютна фінансова стійкість і абсолютна безпека.
2. Область нормальної фінансової стійкості і нормальний рівень безпеки.
3. Область нестійкого фінансового стану і нестабільного рівня безпеки.
4. Область критичного фінансового стану і критичного рівня безпеки.
5. Область кризового фінансового стану і кризового рівня безпеки.

Інтелектуальна складова. Характеризує інтелектуальний потенціал працівників підприємства.

Рівень інтелектуальної складової економічної безпеки може бути визначений у такий спосіб. Розраховують значення наступних показників:

- плинність працівників високої кваліфікації - розраховується як відношення кількості працівників, що звільнилися, до загальної кількості працівників даної кваліфікації;
- питома вага інженерно-технічних і наукових співробітників - розраховується як відношення їхньої кількості до всієї кількості працюючих;
- показник винахідницької активності — визначається як відношення кількості винаходів до кількості працюючих або інженерно-технічних працівників;
- показник освітнього рівня - визначається як відношення кількості осіб, які мають вищу освіту відповідно до профілю діяльності підприємства, до загальної кількості працюючих тощо.

Значення всіх показників зводять в інтегральний (In^I), використовуючи наступну формулу:

$$In^I = \sum_{i=1}^n (1 - \delta_i) B_i, \quad (3.1)$$

де n - кількість показників, B_i - вага i -го показника, δ_i - відносна оцінка i -то показника,

$\delta_i = \frac{I_i}{I_{\max}}$, якщо показник має позитивний інгредієнт, $\delta_i = \frac{I_{\min}}{I_i}$, якщо показник має негативний

інгредієнт, де I_i - значення i -го показника; $I_{\min}$ - найменше значення показника з усієї кількості господарюючих суб'єктів; $I_{\max}$ - найбільше значення показника з усієї кількості господарюючих суб'єктів.

Кадрова складова. Характеризує кадрову забезпеченість підприємства. До основних негативних впливів належать: відтік кадрів, фізичне старіння кадрів, старіння їхніх знань і кваліфікації, низька кваліфікація тощо.

Визначення рівня безпеки для цієї складової виконують аналогічно викладеному вище, коригуючи склад показників.

Технологічна складова. Характеризує технологічний потенціал і ступінь його захищеності. До основних негативних впливів належать: дії, спрямовані на підрив технологічного потенціалу підприємства, порушення технологічної дисципліни, моральне старіння використовуваних технологій.

Показники рівня технологічної безпеки можуть бути розраховані аналогічно двом попереднім складовим, але склад показників зміниться.

Правова складова. Характеризує правову захищеність інтересів підприємства і його працівників. Основні загрози: недостатня правова захищеність інтересів підприємства в договірній і діловій документації, порушення юридичних прав, навмисне або ненавмисне розголошення комерційно важливих відомостей.

Рівень правової безпеки може бути визначений залежно від співвідношення втрат, нанесених підприємством унаслідок порушення правових норм і загального розміру відвернення юридичною службою втрат. Для оцінки пропонуються така шкала:

- утрат немає — абсолютна правова безпека;
- частка правових утрат складає: від 0 до 25% - нормальна правова безпека; 25-50% - нестабільний стан, 50-75% - критичний стан; 75-100% - кризовий стан.

Силова складова. Характеризує охорону інтересів підприємства і його працівників від фізичних і моральних впливів. До основних негативних впливів, що характеризують цю складову, належать:

- фізичні і моральні впливи, спрямовані на конкретних особистостей з метою заподіяти шкоду їх здоров'ю, репутації і матеріальному благополуччю;
- негативні впливи, що заподіюють шкоду майну підприємства, несуть загрозу зниження вартості його активів і втрати економічної незалежності.

Рівень даної складової економічної безпеки підприємства може бути визначений на основі оцінки ймовірності реалізації загроз. Рівень силової складової економічної безпеки може бути розрахований на підставі табл. 1.

Таблиця 1.

Оцінка рівня силової складової економічної безпеки

Рівень безпеки	Умови			
Високий	$P \leq 0,0001$ $X \approx V$	$P \leq 0,001$ $Y < X \leq T$	$P \leq 0,01$ $N < X \leq Y$	$P \leq 0,1$ $X \leq N$
Середній	$0,0001 < P \leq 0,001$ $X \approx V$	$0,001 < P \leq 0,01$ $Y < X \leq T$	$0,01 < P \leq 0,1$ $N < X \leq Y$	$0,1 < P$ $X \leq N$
Низький	$P > 0,001$ $X \approx V$	$P > 0,01$ $Y < X \leq T$	$P > 0,1$ $N < X \leq Y$	$P \rightarrow 1$ $X \leq N$

Умовні позначки: P - ймовірність утрат, X - величина можливих утрат, V - власні кошти, T - виторг від реалізації продукції, Y - валовий доход, N - чистий прибуток.

Сутність економічної безпеки реалізується в системі критеріїв і показників. Критерій економічної безпеки – це оцінка стану економіки з погляду найважливіших процесів, що відбивають сутність економічної безпеки.

Поняття економічної безпеки містить усю сукупність чинників і показників, що характеризують соціально-економічний та техніко-економічний аспекти розвитку країни. Тому аналізуючи стан економічної безпеки необхідно насамперед вибрати ті показники, які відображають основні тенденції розвитку суспільства.

Існує низка підходів щодо формування системи показників економічної безпеки. Деякі вчені вважають, що економічну безпеку характеризують наступні показники:

1. Загальні макроекономічні;
2. Базові макроекономічні;
3. Часткові виробничі;
4. Часткові соціальні.

Аналізуючи економічну безпеку на загальнодержавному рівні можна використовувати систему показників, що запропонована Світовим банком реконструкції та розвитку, а також сукупність показників, що зібрані у відомих публікаціях щодо проблеми економічної безпеки [5]. До них належать такі показники: 1. Загальноекономічна тенденція розвитку; 2. Інституційні перетворення; 3. Виробничо-технологічна структура економіки; 4. Інвестиційно-інноваційні процеси; 5. Науково-технічний потенціал; 6. Виробничий потенціал; 7. Технологічний рівень; 8. Зовнішньоекономічна діяльність; 9. Валютне регулювання; 10. Тіньова економіка; 11. Грошово-кредитна система; 12. Бюджетно-фінансова система.

Для економічної безпеки важливе значення мають не самі показники, а їх граничні значення в кількісному вираженні. Граничні значення – це найменші чи найбільші граничні кількісні величини, недотримання значень яких перешкоджає нормальному ходу розвитку складових (системотвірних) елементів економічної системи, приводить до формування негативних (руйнівних) тенденцій в області економічної безпеки. Як приклад (стосовно внутрішніх загроз) можна назвати рівень безробіття, розрив у доходах між найбільше і найменш забезпеченими групами населення, темпи інфляції. Наближення до їх гранично допустимої величини свідчить про наростання загроз соціально-економічної стабільності суспільства, а перевищення граничних значень – про вступ суспільства в зону нестабільності і соціальних конфліктів, тобто про реальний підрив економічної безпеки. З погляду зовнішніх загроз, як індикатори можуть виступати гранично допустимий рівень державного боргу, збереження чи втрата позицій на світовому ринку, залежність національної економіки та її найважливіших секторів (включаючи оборонну промисловість) від критичного імпорту закордонної техніки, комплектуючих виробів або сировини.

Список використаних джерел:

1. Качинський А.Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : монографія / А.Б. Качинський. – К.: НІСД, 2013. – 104 с.
2. Концепція Державної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2493#1>.
3. Мельник С.І. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки держави / С.І. Мельник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. - №2. - С. 101-108.
4. Михальченко М. І. Україна як нова історична реальність: запасний гравець Європи / М.І. Михальченко // НАН України; Інститут політичних і етнонаціональних досліджень. – Дрогобич; К.: Видавнича фірма «Відродження», 2004. – 487 с.
5. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. К.: Знання, 2011. – 630 с.
6. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України 03.02.2010 №121-р // zakon1.rada.gov.ua
7. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері : Концепція від 15.08.2012 р. № 569-р / Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України. – 2012. – № 62.

Вікторія Дем'янів, 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф,
Наук. кер. – Галушка Є.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні тенденції розвитку валютного ринку в Україні

У статті досліджено особливості функціонування валютного ринку України та його стан і динаміку з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Проаналізовано наслідки кризи в Україні. Виявлено недоліки його функціонування в Україні. Окреслено основні тенденції національного валютного ринку України.

Сучасні процеси, що відбуваються на валютному ринку, і в першу чергу проблеми курсових коливань, відіграють значну роль в економічному житті держави. Залежно від валютної політики це може як стимулювати, так і стримувати економічний розвиток країни та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей і підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Розбалансованість валютного ринку, негативне сальдо торговельного балансу, високі темпи інфляції свідчать про те, що нині залишається не- розв'язаною проблема проведення ефективної валютної політики.

В економічній літературі проблеми валютного ринку, висвітлено в наукових працях відомих зарубіжних учених: Дж. Вільямса, Дж. М. Кейнса, Р. Манделла, П. Самуельсона, Рональд Маккінон та інших, а також у працях вітчизняних науковців, а саме: С. Боринця, О. Береславської, А. Гриценка, В. Мищенко, В. В. Козюк та ін.

Р. Маккінон - досліджує теоретичні та інституційні аспекти міжнародного валютного ринку в міжнародних валютно-фінансових відносинах, В. В. Козюк, розглядаючи фінансову глобалізацію, зупиняється на питанні нерівномірності розвитку валютних ринків та відтворювальних процесів. Проте в існуючих дослідженнях недостатньо розкрито проблемні аспекти функціонування валютних ринків в умовах фінансових криз, що і зумовлює актуальність даної теми.

Метою даного дослідження є аналіз основних тенденцій розвитку валютного ринку та окреслення перспектив його розвитку.

Формування світової системи господарства, інтернаціоналізація та глобалізація господарських зв'язків призвели до розвитку міжнародних валютних відносин, які за своєю сутністю є складною та багатогранною системою відносин.

Валютний ринок - це, з одного боку, сукупність відносин щодо здійснення операцій з купівлі-продажу іноземної валюти, інших валютних цінностей, цінних паперів у іноземній валюті та руху іноземних капіталів; з другого боку - це сукупність інститутів та інституційних механізмів, за допомогою яких здійснюються операції з іноземною валютою; з третього боку - це офіційні фінансові центри, в яких зосереджено здійснення валютних операцій [3, с. 6-9]. Опосередкований зв'язок національної економіки з міжнародним валютним ринком здійснюється шляхом взаємодії банків, фінансових установи, фізичних та юридичних осіб на території України з іноземними партнерами, фірмами, організаціями [2].

До основних функцій валютного ринку належать:

- забезпечення своєчасного здійснення міжнародних розрахунків;
- забезпечення диверсифікації валютних резервів банків, підприємств, держави.
- визначення та формування попиту і пропозиції на іноземні валюти [1, с. 416];

Основними учасниками валютного ринку є: комерційні і центральні банки, валютні біржі, урядові структури, брокерські фірми, інвестиційні фонди, інші фінансово-кредитні інститути, підприємства-учасники ЗЕД, а також фізичні особи, що здійснюють валютні операції.

Варто зазначити, що на ринку України в обороті є дві конвертовані валюти: це американський долар та євро. Тобто національний валютний ринок є не досить розвиненим та інтегрованим у міжнародний. Адже всього в світовому господарстві станом на 2015 рік було 17 конвертованих валют [4]. Що ж до української гривні, то вона поки, що є слабо конвертованою та не може застосовуватись в міжнародних розрахунках. Основною причиною цього є слабка економіка та дефіцит платіжного балансу [1, с.504].

Основним чинником національного валютного ринку є валютний курс (табл.1). Валютний курс визначає місце та роль національної валюти на світовому ринку. Аналіз сучасного стану валютної системи України засвідчив, що на нього негативно вплинула світова фінансова криза.

Таблиця 1.

Динаміка валютного курсу України за 2010-2016 рр. [5].

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 вересень
Курс (за \$100)	793,56	796,76	799,10	799,3	1118,87	2184,47	2627,57
Курс (за € 100)	1061,56	1053,29	1109,18	1027,06	1571,59	2422,87	2947,5

З табл. 1 видно, що у 2010-2013 рр. спостерігався стабільний курс гривні, з незначним коливанням. З 2014 р. курс гривні почав різко зростати. У 2016 р. він уже перевищив 2015 р. на 1827, 70 грн., що спричинило зростання інфляції та погіршення економіки в цілому.

Серед чинників, які викликали різкі коливання курсу гривні та її знецінення в 2014-2016 рр. слід виділити, надмірні обсяги кредитування в іноземній валюті та бажання банків отримати максимальний прибуток від спекулятивних операцій на міжбанківському ринку.

Чинником суттєвого поглиблення проблем валютного ринку стала інфляція, індекс якої за 2014 р. склав 124,9% (за даними Державної служби статистики), а за січень 2015 р. – 143,3% [4].

Наступною важливою проблемою вітчизняного валютного ринку є доларизація економіки, яка тісно пов'язана з процесами валютно-фінансової глобалізації та фінансовою безпекою країни. В Україні долар США поряд з гривнею фактично бере участь у виконанні функцій грошей. Тому боротьба з доларизацією як фінансово-економічним явищем та з її ризиками фінансової небезпеки стає важливим напрямом політики НБУ. По суті, це необхідна умова збереження контрольованості монетарної сфери [3, с 6-9]. Доларизація негативно впливає не тільки на стан валютного ринку, але й на економіку України в цілому. Це неможливість повернення валютних кредитів фізичними та юридичними особами, загроза стабільності українських банків, збільшення державного боргу, вплив ліквідності з країни, неспроможність НБУ втримати курс гривні. Державні фінансові вливання призводять лише до зменшення валютних резервів. У лютому 2015 р. обсяг операцій з готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України становив 2462,0 млн дол. США, у тому числі: – обсяг валюти, купленої банками у населення, – 839,7 млн дол. США; – обсяг валюти, проданої населенню, – 1622,2 млн дол. США [3]. Це свідчить про те, що гривня втрачає функцію засобу нагромадження, зростає недовіра населення до національної валюти і прагнення накопичувати кошти в доларах США [4].

Негативний вплив на стан валютного ринку чинить і рівень тінізації економіки, що позбавляє його чималих ресурсів, а також знижує ефективність застосовуваних Нацбанком монетарних й валютних регулятивних заходів. Рівень тінізації приблизно становить 50% [1, с. 59], а для її подолання необхідно вдосконалити монетарні заходи з метою активізації залучення депозитів у населення і юридичних осіб; розробити та впроваджувати програму довгострокового фінансового кредитування, з метою залучення заощаджень, наповнення ресурсами валютного ринку та їх направлення на розвиток реального сектору економіки, а не розкручування спекулятивних ігор; забезпечити прогнозованість і передбачуваність валютного курсу гривні; покращити структуру грошової маси шляхом зниження її готівкової частини. А також, здійснити посилення контролю у бюджетній сфері: підвищити прозорість державних закупівель центральними органами і органами місцевої влади; реформувати податкову систему з метою здійснення експортного відшкодування ПДВ, впорядкувати діючі податкові пільги; розробити і впроваджувати антикорупційні програми.

Питання стабілізації валютного ринку України дуже важливе в сучасних умовах. Економіка без ефективного валютного ринку просто не зможе функціонувати. Слід зазначити, що сучасна економіка України має розглядатися як невід'ємна частина світової економічної системи, де поглиблюються процеси регіоналізації та

глобалізації, відбувається транснаціоналізація продуктивних сил і капіталів, утверджується інноваційна модель економічного розвитку.

До основних проблем валютного ринку, які потребують негайного вирішення слід віднести, по-перше, це наявність тенденцій до девальвації гривні відносно іноземних валют, що вже негативно впливає на економічний розвиток і темпи інфляції; по-друге, значне підвищення попиту на іноземні валюти у населення внаслідок втрати довіри до національної валюти призвело до зростання рівня доларизації; по-третє, необхідність стабілізації валютного ринку України за допомогою прийняття нового валютного законодавства.

Результати аналізу стану валютного ринку України показують необхідність впровадження комплексу законодавчих, нормативно-правових та інших заходів з метою стабілізації національної грошової одиниці, розвитку валютного ринку, забезпечення інтеграції у світову економіку. Виходячи з проведеного дослідження, можна стверджувати, що основні напрямки стабілізації валютного ринку України такі:

- підвищення прозорості і передбачуваності операцій НБУ на валютному ринку, що забезпечить усім банкам рівний доступ до валютних інтервенцій НБУ;
- зменшення рівня доларизації української економіки через підвищення привабливості гривневих активів та удосконалення нормативної бази НБУ;
- стимулювання експорту і забезпечення рівноваги платіжного балансу.

Таким чином, перспективи розвитку валютного ринку є достатньо негативними. Зменшення валютних резервів, збільшення кредитної заборгованості, девальвація гривні, велика інфляція – усі ці показники можуть у разі не прийняття зазначених вище заходів призвести до погіршення стану національної валюти, а отже і всієї економіки України.

Список використаних джерел:

1. Білоцерківець В. В. Міжнародна економіка. Підручник. / В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, В. К. Лебедева. За ред. А. О. Задої, В. М. Тарасевича – К.: Центр учбової літератури, – 2012. – 416 с.
2. Шаповалов А. Стратегічні напрямки курсової політики України в умовах сталого економічного розвитку. А. Шаповалов // Дзеркало тижня. – 2005. – №43 (с. 571).
3. Щербакова О. Валютна політика Національного банку України. О. Щербакова // Вісник НБУ. – 2007. – №6. – С.6-9.
4. Індекс інфляції [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

Світлана Жолоб, 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Офшорні зони: причини та наслідки їх існування

В статті розкрито суть офшорних зон, визначено причини та наслідки їх формування. Охарактеризовано умови функціонування деяких офшорних зон. Висвітлено причини офшоризації українського бізнесу та запропоновано шляхи подолання офшоризації.

На сьогодні, коли глобалізаційні процеси набувають все більшого масштабу, а економічна залежність між деякими країнами значно посилюється, слід констатувати, що світове господарство перетворилося в складну систему з ієрархічною побудовою, складові якої і утворюють світову економіку. В 50-х роках 20 століття вперше стали застосовувати поняття податкового планування, тобто почали здійснювати певну оптимізацію податків. Великі та середні підприємства розпочали розробку заходів, які б мали законне підґрунтя та були б спрямовані на збільшення коштів, що залишаються у власності підприємств після нарахування та сплати всіх податків. Економісти обґрунтовано підійшли до вивчення цього питання і наслідком цього стала поява офшорних зон.

Якщо оцінювати саме поняття офшорів і ведення бізнесу за допомогою них, то виникає певна суперечливість. З одного боку підприємці, зменшуючи базу оподаткування, одночасно збільшують власний прибуток, але з іншого - відбувається відтік капіталу, як наслідок, це приносить певні збитки національній економіці держави, резиденти якої використовують офшори для приховування своїх капіталів.

Мета статті полягає у виявленні умов формування офшорних зон, наслідків їх існування та висвітлення причин користування офшорами українськими підприємцями.

Сутність офшорних зон та причини їх існування, вплив на соціально-економічний розвиток держав з офшорними зонами досліджувало багато науковців, зокрема Геєць В.М. [1], Бураківський І.В., Дергачев В.А. [2], Плотніков О.В., Предборський В.А., Стецюк С.С. [3], Філіпенко А.С..

Згідно поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- ✓ розкрити суть «офшорних зон» та наслідків їх існування;
- ✓ висвітлити умови функціонування офшорних зон;
- ✓ виявити причини «офшоризації» українського бізнесу;
- ✓ розглянути можливість запровадження офшорних зон в Україні.
- ✓ запропонувати шляхи деофшоризації українського бізнесу.

Поняття «офшорна зона» не має однозначного та чіткого трактування. «Offshore» дослівно перекладається як «поза берегом» або «поза межами». Наприклад, у германомовних країнах використовується назва «податковий оазис», у франкомовних — «податковий рай», а в англомовних — «податкова гавань». В Україні на рівні нормативних документів такі території називаються офшорними зонами [4].

Офшорну зону слід розглядати, як один із видів вільних економічних зон. Створення такого виду вільних економічних зон має на меті створення для підприємців:

- сприятливого валютно-фінансового та фіскального режиму;
- високого рівня банківської та фінансової таємниці;
- лояльності державного регулювання;

- невтручання в діяльність суб'єкта господарювання.

Наслідками запровадження офшорних зон для країн, які їх вводять є:

- надходження інвестицій;
- збільшення обсягів торгівлі;
- зростання валютних надходжень в економіку країни;
- зменшення безробіття і підвищення рівня доходів населення;
- запровадження нових технологій, насамперед інформаційних, в галузі сучасних засобів зв'язку і банківської справи
- ріст економіки регіонів.

Слід зазначити, що особи, що здійснюють свої операції в офшорних зонах не є резидентами тієї країни і їм заборонено провадити свою діяльність на території країни реєстрації. Тобто, вони не повинні мати джерел доходу на території країни – офшорної зони. Це робиться для захисту національного бізнесу, оскільки компанії-резиденти та компанії-нерезиденти будуть поставлені в нерівні умови.

Офшорні зони отримують основні доходи з компаній, стягуючи плату за реєстрацію бізнесу, щорічну його перереєстрацію, податкові відрахування і утримання офісів компаній. Деякі офшорні зони вирішують питання безробіття своєї країни тим, що зобов'язують офшорні компанії працевлаштовувати в їх представництва громадян даної країни[5].

В офшорах реєструються суб'єкти, що займаються великим чи середнім бізнесом, оскільки, для малих компаній це є економічно необґрунтованим рішенням. Навіть, якщо враховувати всі пільги, для малого бізнесу витрати на офшорні зони будуть значними і в переважній більшості випадків будуть перевищувати доходи.

На сьогодні є декілька країн що співпрацює на пільгових умовах з офшорними компаніями. Але є і значна частка країн, які збентежені таким інтенсивним відтоком капіталу зі своєї країни. Тому часто зустрічається ситуація, коли ці країни співпрацюють з офшорними компаніями, до таких компаній прикута більша увага контролюючих органів і з них стягуються додаткові податки.

Останнім часом європейське співтовариство почало з прохолодою ставитися до компаній із «податкових гаваней», спрямовуючи свою ділову активність до країн, які не мають офшорної юрисдикції, проте є привабливіші з точки зору податкового планування [6].

У таких невеликих державах, як Беліз, Багамські острови, Кайманові острови практично відсутній контроль діяльності офшорних компаній, тому великі банки і відмовляються співпрацювати з ними. У вище перелічених країнах економіка розвинена не достатньо добре, зате вони можуть похвалитися непоганою політичною стабільністю.

У таких офшорних зонах, як Гонконг, Ірландія, острів Мен від офшорних компаній держава вимагає звітності, але надає відчутні пільги в частині податків. Названі держави більш ретельно контролюють діяльність організацій, ведучи реєстр акціонерів і керівників компаній.

Існує ще одна група країн, які, не є офшорними зонами, в стандартному їх розумінні. Тим не менш, вони надають компаніям деякі пільги. Прикладом може бути Калінінградська область Росії, такими країнами деякий час тому були Кіпр та Ісландія [5].

Ще однією офшорною зоною є Панама. Її особливістю є те, що реєстрація компанії тут є досить простою і швидкою, саме тому вона користується великою популярністю серед українських підприємців. Тут можна навіть не вказувати засновників компанії. Згідно оприлюднених у квітні 2016 року документів журналістами Міжнародного консорціуму журналістів-розслідувачів - 643 українця володіють 469 офшорними компаніями. З'ясувалося, що офшорами володіють чи володіли в минулому 12 чинних та колишніх світових лідерів, серед яких український президент Петро Порошенко.

Ще 17 світових лідерів виявились причетними до офшорів через родичів чи близьких друзів. Також журналісти розкрили дані про офшори 42 публічних осіб – високопосадових чиновників, політиків, олігархів. Але на українських високопосадовцях це майже ніяк не відзначилося, на відміну від чиновників по всьому світу: прем'єр-міністр Ісландії подав у відставку, подали у відставку також високопосадовці у Вірменії та Іспанії.

Щодо причетності до «панамського скандалу» глави держави, то з юридичної сторони йому нічого не загрожує. Інша справа – моральна сторона. Не годиться першій особі держави володіти офшорними компаніями в зоні, де ховають свої капітали від податків різні сумнівні особистості з усього світу [7].

Щодо українських підприємців, то офшорні зони користуються досить великою популярністю серед них. Це насамперед пов'язано з:

- нестабільністю національної економіки та економічною кризою;
- великими фінансовими ризиками;
- високим рівнем корупції;
- неефективною державною політикою;
- бюрократією;
- значним податковим тягарем в нашій державі;
- недобросовісністю підприємців та бажанням приховати прибуток;
- здійсненням незаконних операцій та веденням бізнесу в «тіні», «відмиванням» грошей .

Україна входить в двадцятку країн по витоку капіталу в офшорні зони. За останні 10 років наша держава вивела в офшори більш як 117 мільярдів доларів. Своєрідний рекорд наша країна зафіксувала в 2012 році: відтік капіталу перевищив 21 млрд доларів. Перші ж місця з відтоку капіталу займають Китай, Росія та Мексика. Це звичайно, досить негативна тенденція, оскільки України недоотримала мільйони податків. А враховуючи сьогоднішню вкрай нестабільну ситуацію, нашій державі ці гроші просто необхідні.

Понад 90% українського капіталу виводиться на Кіпр, який в Україні не вважається офіційно офшорною зоною. Це пояснюється наступними чинниками:

- ✓ низькою ставкою податку на прибуток (10%);
- ✓ досить дешева вартість реєстрації та вартість подальшого утримання;
- ✓ географічна наближеність до України;
- ✓ розвинена банківська система;
- ✓ відсутність подвійного оподаткування, оскільки, між Кіпром і Україною вже багато років існує договір про уникнення подвійного оподаткування.

Внаслідок «офшоризації» українського бізнесу здійснюється масовий відтік капіталу з України, внаслідок чого бюджет недоотримує кошти, втрачає інвестиції. Щоб запобігти цьому потрібно:

1. Здійснення «демонополізації» і «деолігархізації»;
2. Зменшення впливу великих підприємств та фінансово-промислових груп на ринок;
3. Вдосконалити фіскальний механізм, який не дозволив би ухилятися від сплати податків;
4. Вдосконалення законодавства та посилення відповідальності за економічні правопорушення та несплату податків;
5. Посилення контролю за податковими резидентами;
6. Прийняття інвестиційно привабливого законодавства.

Деякі економісти вважають, що Україні слід якомога більше спростити податкове законодавство, зробивши його зручним для ведення бізнесу. За приклад пропонують взяти Грузію, яка у 2009 році провела податкову реформу, зменшивши кількість ліцензій для реєстрації бізнесу та зменшивши кількість податків з 21 до 5. Створила три вільних економічних зони, які стали ефективними. Як наслідок цього збільшився приплив інвестицій з Туреччини, Китаю та арабських країн [8].

Теоретично офшорну зону в Україні слід розглядати, як один із способів полегшити ведення бізнесу, а також створити привабливе інвестиційне середовище для зарубіжних та вітчизняних інвесторів. Враховуючи, що Україна має досить хороше географічне положення, розвинену інфраструктуру, трудовий фонд, створення офшорної зони в Україні не є страшним явищем, яке буде спрямоване на ще більший витік коштів із країни, а навпаки, може стати способом залучення в Україну міжнародного капіталу та змінити країну на краще.

Але, якщо розглядати це питання з іншої сторони, то з поглибленням євроінтеграційних процесів, Україну зі створенням офшору можуть розглядати як ненадійну державу.

Офшорні зони є невід'ємною складовою розвитку міжнародної економіки. Слід зазначити, що функціонування офшорів має як позитивні так і негативні фактори для кожної сторони. Для самих офшорних зон - це приплив інвестицій, зростання економіки, в той час і збільшення недовіри з боку країн Європейського союзу, великих фінансово-кредитних установ. Для офшорних компаній – це мінімізація податків, можливість зберегти комерційну таємницю, в той час це і небажання співпрацювати з такими компаніями інших країн.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М. «Економіка України: ключові проблеми і перспективи» [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?
2. Дергачев В.А. Офшорна геополітика. [Електронний ресурс] - Режим доступу: — http://dergachev.ru/geop_events/211211-01.html.
3. Стецюк, С.С. - Прогнозна оцінка можливості та доцільності створення офшорних зон в Україні [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://catalog.uccu.org.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:130842/Source:default>
4. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» Верховна Рада України від 13.10.1992 № 2673-ХІІ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>.
5. Офшорна зона – що це таке? [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.inforegion.com.ua/ofshorna-zona-shho-ce-take/>
6. Д'яконова І.І. «Діяльність офшорних зон у міжнародних фінансових відносинах: значення та регулювання» ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I
7. Три тижні "Панамського скандалу": кого покарали, а хто процвітає. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://espresso.tv/article/2016/04/23/try_tyzhni_quotpanamskogo_kandaluquot_kogo_pokaraly_a_khto_procvitaye
8. Схеми та перспективи виводу капіталів до офшорних зон. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/109.htm.

Дана Кошурба, 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», з/ф,

Наук. кер. - Бурдяк О.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Вплив природоохоронної компоненти на світову економіку

Стаття присвячена питанням охорони навколишнього середовища, які в умовах сучасної економічної ситуації, що характеризується динамічним розвитком науки і техніки, набувають особливого значення. Автором розглядається необхідність розвитку та удосконалення екологічної економіки на сучасному етапі, розкривається взаємозв'язок екології та економіки.

В останні десятиліття відбувається зростання впливу екологічних ризиків на всі аспекти світової системи (включаючи економічні, політичні, військово-стратегічні, культурні, соціологічні, ідеологічні), а також на всіх її учасників (держави, транснаціональні корпорації, міжнародні організації) та окремих громадян.

Значимість природоохоронної проблематики обумовлена комплексом об'єктивних і суб'єктивних передумов. Перш за все, зростання уваги до неї обумовлене появою глобальних екологічних проблем та пов'язаних з ними обмежень у розвитку світової економіки. Паралельно зростає тиск з боку громадськості, який викликаний стурбованістю станом природного середовища. Крім того, поява «зелених», або екологічних, ринків (ринків екологічно чистих товарів) розширює можливості отримання конкурентних переваг комерційними компаніями.

Водночас вихід проблем навколишнього середовища за національні кордони в другій половині ХХ століття став наслідком практично неконтрольованого збільшення населення планети та економічного зростання (зокрема, за рахунок економік країн світу, які швидко розвиваються в кінці ХХ – початку ХХІ ст.), процесів урбанізації та глобалізації. В результаті зріс руйнівний вплив діяльності людини на навколишнє середовище.

Визначенню особливостей взаємозв'язку між природоохоронною діяльністю, міжнародною екологічною безпекою та економічним розвитком країн присвячені праці відомих вітчизняних та іноземних учених І. Валерстайна, Н. А. Пискулової, А. П. Гетьмана, В. В. Добровольського, О. Б. Мниха, С.А. Старкова та інших.

Незважаючи на численні наукові дослідження різних аспектів взаємозв'язку між природоохоронною діяльністю та економічним розвитком світового господарства питання впливу екологічних факторів, що спричиняють загрозу сталому економічному розвитку країн світу залишаються недостатньо розробленими, що обумовлює актуальність даної тематики.

Стаття присвячена дослідженню впливу природоохоронних чинників на розвиток світової економіки.

Однією з проблем сучасної цивілізації є забезпечення сталого розвитку, який передбачає узгодженість експлуатації природних ресурсів, інвестування, науково-технічного розвитку, а також розвитку особистості з метою максимального задоволення людських потреб. Розробка шляхів вирішення цієї проблеми спричинила зміну парадигм традиційної економіки, екологізацію її основних принципів, пошук спільних підходів у вивченні розвитку екологічних та економічних систем.

Дослідження природного фактору в економічній теорії має досить давню історію. Перші уявлення про взаємозв'язок господарської діяльності людини з навколишнім середовищем знайшли відображення вже в школі фізіократів у XVIII ст. Так, Ф. Кене, А. Тюрго, С. Дюпон розглядали природу як необмежене джерело економічних благ і вартості.

Надалі до положення фізіократів про природу, як джерело вартості, були додані ще два джерела – праця і капітал. Для видатних представників класичної економічної школи середини XVIII – середини XIX ст., серед яких найбільш авторитетними були А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Т. Мальтус, Н. Сеніор, Дж. Ст. Мілль, було характерним визнання природного закону в економічній теорії. Класики виходили з визнання функціонування природних порядків в суспільстві, дотримувалися принципу невтручання держави в економічне життя.

Т.Р. Мальтус став першим економістом, у працях якого розглядаються природні обмеження як один з основних факторів розвитку економічної системи. У науковій праці «Досвід про закон народонаселення» вчений висунув припущення про можливість зіткнення світового економічного розвитку з соціальною та екологічною кризою, оскільки при відсутності перешкод населення зростає в геометричній, а виробництво товарів – в арифметичній прогресії. Незважаючи на суттєві помилки в теорії Мальтуса, який намагався зіставити непорівнянні фактори, а саме, передбачуваний ріст населення і реальні темпи приросту життєвих благ, у даному випадку важлива сама постановка проблеми обліку демографічних зрушень, аналізу взаємозв'язку соціально-економічних процесів та тенденцій у демографічній сфері.

Важливе значення для становлення еколого-економічної науки мали розробки С. Кузнеця в середині XX ст., результатом яких стала так звана «крива Кузнеця». Вчений довів, що з економічним розвитком нерівномірність доходів спочатку зростає, а в процесі подальшого розвитку вирівнюється. Як показала практика, дану криву можна також застосувати до аналізу впливу економічного розвитку на стан навколишнього середовища.

До 60-х років XX століття основна увага в економічній науці приділялася двом факторам економічного зростання – праці і капіталу. Природні ресурси розглядалися як невичерпні, рівень їх споживання по відношенню до можливостей їх відновлення і запасів не досліджувався в числі визначальних параметрів. Поза увагою вчених залишалися наслідки економічного розвитку у вигляді різного роду забруднень, деградації навколишнього середовища та ресурсів, а також зворотні зв'язки між екологічною деградацією та економічним розвитком, станом трудових ресурсів, якістю життя населення. Такий підхід був зумовлений тим, що необмежене економічне зростання в силу відносно низького рівня розвитку продуктивних сил, а також великих можливостей саморегуляції біосфери до певного часу не викликало глобальних екологічних змін. І тільки наростання екологічної напруженості поставило вчених перед необхідністю врахування екологічних факторів у процесі дослідження господарської діяльності людини [7, с.77].

Екологія та економіка досить довго розвивалися окремо, кожна мала свої методологічні підходи, принципи та поняття. Лише в 60-х роках XX ст., коли екологія остаточно оформилася як самостійна наука, у зв'язку з загостренням протиріч екологічних і економічних факторів виникає необхідність системного, комплексного еколого-економічного підходу до вирішення проблем раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища. Існує тісний взаємозв'язок між екологією і економікою, яка впливає з таких постулатів, які наводяться в таблиці 1.

Таблиця 1.

Взаємозв'язок між екологією та економікою [6, с. 147]

Загальні риси	Екологія	Економіка
фактор розвитку	Екологія не може розвиватися без грошових надходжень	Економіка не може розвиватися без врахування екологічних факторів
задачі	Екологія вивчає стійкість (стабільність) екосистем, здатність протистояти техногенним навантаженням	Економіка вивчає розвиток соціального суспільства (як екосистему) з точки зору будь-яких економічних відносин
закони	Закон конкурентного виключення Р. Ф. Гаузе: два види, що займають одну нішу, не можуть існувати в одному місці необмежено довго. Якщо зникне один вид, її займе інший	Фінансисти дотримуються думки, якщо хочеш отримувати великий дохід – не складай «яйця» в одну корзину, що значить – не знаходься необмежено довго в одній фінансовій ніші, удосконалюй і змінюй свої фінансові проекти, думай про нові
загальні методи дослідження	Метод системно-альтернативного аналізу, методи угруповань, еколого-економічні оцінки, порівняльний, розрахунково-аналітичний, балансовий, нормативний, методи екологічного картування та інші	

З таблиці 1. чітко простежується еколого-економічний взаємозв'язок, очевидно, що на сучасному етапі розвитку існувати окремо економіка та екологія не можуть. Економічний розвиток країни та управління навколишнім середовищем – два взаємодоповнюючі завдання, які складають єдине ціле – екологічну економіку або економіку природокористування. Зарубіжні автори називають її «економіка навколишнього середовища» або «екологічна економіка», енвіронментальна економіка (environmental economics).

Економіка природокористування – це нова наука, яка відображає форми виробничих відносин в процесі раціонального використання, відтворення ресурсів і охорони навколишнього середовища [3]. Останні десятиліття характеризуються зростанням впливу природоохоронної тематики на зміст міжнародних відносин, особливо економічних, що обумовлено комплексом об'єктивних і суб'єктивних передумов. Погіршення стану навколишнього середовища, усвідомлення широкою громадськістю глибини і масштабу екологічних проблем, поява нових форм і можливостей ведення бізнесу сприяли тому, що екологічна складова стала невід'ємною частиною глобальної економіки та політики.

У період з 1950 по 2015 роки населення планети зросло у 2,9 рази, з 2,5 до 7,3 млрд. осіб; зокрема тільки з 1990 р. додалося 2 млрд., а з 2003 року – 1 млрд. До 2030 року, згідно з прогнозом, чисельність землян досягне 8,5 млрд., а до 2050 р. – 9,7 млрд. осіб. Подібне зростання супроводжується збільшенням споживання. У світі до 1,8 млрд. наявних представників середнього класу в найближчі 20 років додадуться ще 3 млрд.

Практично весь приріст споживання припадає на країни, що розвиваються, які стають не менш потужними імпортерами ресурсів і виробниками відходів, ніж розвинені. В першу чергу це відноситься до Китаю та Індії, де проживає відповідно 19% і 18% населення світу. Зростання кількості людей веде до того, що обсяги природних ресурсів на душу населення постійно знижуються, незважаючи на науково-технічний прогрес в ключових галузях. Відзначимо, що глобальний ВВП в поточних цінах зріс у 1960-2013 роках в 55,2 рази в основному за рахунок високих соціальних і екологічних витрат.

Зростаючі процеси урбанізації також поглиблюють проблеми навколишнього середовища в першу чергу в результаті розширення використання транспорту та енергії. У 2010 р. чисельність міського населення перевищила половину населення планети, а в 2014 р. склала 54% (для порівняння в 1950 р. – 30 %). У 2050 році цей показник може досягти 66 %. І знову – майже весь приріст (близько 90%) буде припадати на міське населення в регіонах Азії і Африки, що швидко розвиваються.

Глобалізація прискорює економічне зростання в результаті стрімкого розвитку міжнародної торгівлі та інвестиційних процесів, але призводить до збільшення експлуатації природних ресурсів (в тому числі збільшення експорту нафти, лісу та інших ресурсів), підвищує забруднення навколишнього середовища. У 1953-2015 роках світовий товарний експорт збільшився майже в 219 разів і в грошовому вираженні склав 18,3 трлн. доларів. Глобальні потоки капіталу в цей період зростали швидше світового ВВП і світової торгівлі.

Як наслідок, спостерігається виснаження природних ресурсів, забруднення повітря, води та ґрунтів, відбувається зменшення лісового покриву планети, скорочення біорізноманіття, деградація земель. Забруднення повітря викликає витончення озонового шару Землі та сприяє появі, ймовірно, однієї з найскладніших для вирішення проблем – глобальної зміни клімату. В результаті забруднення прісних водойм посилюється проблема нестачі питної води. В даний час, незважаючи на значний прогрес у виконанні Цілей розвитку тисячоліття ООН, близько 750 млн. чоловік, або понад 10% населення світу, не мають доступу до водопостачання. До 2030 р. в разі збереження нинішніх методів управління водними ресурсами, цей показник складе вже 40%. Скорочується кількість інших ресурсів: продовольчих, енергетичних, біологічних. У 2014-2016 роках число хронічно голодуючих в світі оцінюється ООН майже в 795 млн. чоловік, в основному в країнах, що розвиваються, де даний показник досягає 12,9% населення. У цих країнах соціальні проблеми, в основному пов'язані з бідністю, які збільшують кризові явища. Поглиблюються водна та продовольча кризи в екосистемах.

Не меншу стурбованість викликають інші аспекти деградації природного середовища. Серйозною проблемою виявляється втрата біорізноманіття, яка стає загрозою цілим екосистемам. Високими темпами відбувається скорочення площі лісів: з 2000 року втрати первинних лісів щорічно становили 6 млн. га. Число біологічних видів зменшилося на 40 % у 1970-2000 роках. Індекс живої планети, який вимірюється більш ніж 10 тис. представниками популяцій ссавців, птахів, рептилій, амфібій та риб, знизився на 52% з 1970 року в результаті знищення лісів, втрати природного місця існування, забруднення, надмірної експлуатації та кліматичних змін [8, с.15].

В останні десятиліття світовий економічний розвиток лімітує зростаюча ресурсна залежність глобальної економіки в умовах обмежених запасів більшості видів сировини та високих цін на неї. Обмеження виявляються найбільш помітними в залежних від природних ресурсів галузях, таких як енергетична, гірничо-видобувна, металургійна, харчова.

Незважаючи на те що відбувається підвищення ефективності використання сировини за рахунок технологічного розвитку, його може виявитися недостатньо для забезпечення потреб зростаючої кількості населення. Японія, незважаючи на високий рівень інноваційної активності, цілком залежить від імпорту продовольства та енергетичних ресурсів. Навіть з урахуванням атомної енергії залежність оцінюється в 82%. Високий ступінь залежності від поставок сировини відзначається в Республіці Корея та Китаї. Практично всі країни мають потребу в імпорті тих чи інших видів ресурсів. В даний час людство споживає на 50% більше природних ресурсів, ніж може відновити Земля [10].

Згідно з прогнозом американської Національної ради з розвідки, до 2030 року попит на продовольство, воду та енергію збільшиться відповідно на 35, 40 і 50% в результаті зростання населення та підвищення споживання середнім класом, тоді як кліматичні зміни приведуть до зниження їх доступності [9]. 90% товарних рибних ресурсів повністю або частково виснажені вже сьогодні. У разі збереження нинішніх тенденцій до 2050 року на планеті їх не залишиться зовсім [11]. Близько 85% сільськогосподарських земель у світі деградували в результаті нестійкої аграрної практики, 12 млн. га втрачаються щорічно через опустелювання [8, с.15].

Обмежувальний вплив стану природного середовища на господарський розвиток пов'язаний і з підвищенням екологічних витрат, які стають одним з важливих перешкод на шляху економічного зростання. Сукупний збиток для світової економіки в результаті невирішених проблем навколишнього середовища становить не менше 4-6% світового ВВП без урахування збитку для здоров'я людей (у Китаї - 9%). Наприклад, збиток через вимирання лісів складають 2-5 трлн. дол. на рік. Фінансові витрати від ліквідації наслідків нинішньої екологічної ситуації будуть тільки зростати. У перспективі, як свідчать дослідження (зокрема, Екологічний огляд Організації економічного співробітництва та розвитку до 2030 р.) глобальна економіка буде змушена витратити величезні кошти на ліквідацію наслідків сучасної неблагополучної екологічної ситуації, в той час як витрати на запобігання погіршення стану навколишнього середовища в даний момент визначаються набагато меншими величинами. До 2100 року загальний збиток тільки від глобального потепління, за оцінкою, наведеною в доповіді радника уряду Великобританії Н. Штерна, може скласти 5-20% світового ВВП [5, с. 209].

Актуальною тенденцією стає інтеграція екологічної складової в усі галузі глобальної економіки: автомобілебудування, енергетику, сільське господарство, туризм. У деяких випадках вона становить все більш вагомий частину традиційних галузей. Наприклад, глобальний ринок органічного продовольства та напоїв в 2012 р. досяг 60 млрд. доларів, що більш ніж в три рази перевищує рівень 2000 року. Доходи від екотуризму зросли до 240 млрд. дол. у 2012 році, що становить чверть усієї виручки туристичної галузі. Становлення екологічних галузей особливо впливає на держави, що розвиваються. Зокрема, основні доходи від екотуризму отримують саме ці країни, в них найшвидше відбувається відведення земель під виробництво органічної продукції.

З розвитком екологічних галузей зростає й зайнятість в них. Узагальнені дані про глобальну зайнятість у «зеленій економіці» відсутні, існують лише оцінки по окремих країнах і секторах, але й вони вельми різняться. Разом з тим навіть фрагментарні оцінки дозволяють говорити про зростання такої зайнятості. На кінець 2015 р. тільки в галузях відновлюваної енергетики (насамперед у виробництві біомаси) було зайнято 7,7 млн. осіб, що на 18% вище, ніж в 2014 році. Велика їх частина припадає на Китай, Бразилію, США, Індію, Німеччину, Іспанію та Бангладеш. У США «зелена зайнятість» становила в 2011 р. 2,6% робочої сили та мала тенденцію до зростання. За оцінкою Міжнародної організації праці, у світі перехід до «зеленої економіки» в найближчі два десятиліття може генерувати додатково 60 млн. «зелених» робочих місць порівняно із звичайним веденням бізнесу [5, с. 211].

Висновки. Вплив природоохоронних факторів на всі складові світової системи зростає. У разі прагнення людства до виживання, а не самознищення, визнаючи безальтернативність «зеленого» шляху розвитку, необхідно враховувати національні та бізнес-інтереси, а також економічні можливості країн для процесу розповсюдження нових екологічних підходів економічної діяльності на міжнародному рівні. Запобігання екологічним ризикам може сприяти вирішенню завдань модернізації і підвищення конкурентоспроможності економіки, в тому числі за рахунок більш раціонального використання ресурсів та зростання енергоефективності, поліпшення здоров'я населення, стимулюванню розвитку екологічного бізнесу та міжнародного співробітництва, що є надзвичайно актуальним в сучасних умовах просування світового співтовариства у напрямку розвитку «зеленої економіки».

Список використаних джерел:

1. Валлерстайн І. Екологія и экономика в глобальном контексте / И. Валлерстайн // Вопросы экономики. - 2006. - № 11. - С. 97.
2. Гетьман А. П. Екологічна функція держави в сучасних глобалізаційних процесах / А.П. Гетьман // Проблеми законності : зб. наук. пр. - Харків, 2015. - Вип. 128. - С. 145-153.
3. Мних О.Б. Дослідження проблем розвитку екологічно-орієнтованої економіки [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://necu.org.ua/karta-pozytyvnyh-i-nehatyvnyh-proektiv-eib-u-sferi-enerhetyky>
4. Офіційні документи ООН. Звіт Міжнародної Комісії з питань екології та розвитку : [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>
5. Пискулова Н.А. Влияние экологического фактора на мировое экономическое развитие / Н. А. Пискулова // Вестник МГИМО «Университет». - 2010. - №6. - С. 208-213.
6. Старков С.А. Философский аспект экологической экономики / С.А. Старков // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. - 2014. - № 1-2 (9). - С.146-152.
7. Старков С.А. Формирование концепции эко-экономики : историко-теоретический аспект / С.А. Старков // Человеческий капитал. - 2015. - № 1 (73). - С. 76-79.
8. From crisis to opportunity : five steps to sustainable European economies. WWF Report EU. - 2015. - P.15.
9. Global Trends 2030: Alternative Worlds. National Intelligence Council. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eurasian-defence.ru/sites/default/files/DS/Documents/global-trends-2030-rus.pdf>
10. The Federation of electric Power Companies of Japan. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.fepc.or.jp/english/energy_electricity/supply_situation/
11. The State of World Fisheries and Aquaculture 2014. FAO, 2014.

Ярослав Кусяк, Максим Гушул, 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф,
Наук. кер. – Верстак О.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м Чернівці

Ризики суб'єктів ЗЕД

У статті розглядаються основні аспекти, які необхідно брати до уваги при оцінці ризиків. Запропонована модель формування поведінки суб'єкта на основі уявлень про ризик.

Виявленням і вивченням аспектів, які визначають сприйняття ризику, займаються психологи і соціальні психологи. Найважливішою метою цих досліджень є встановлення зв'язку між двома процесами: сприйняттям ризику і виробленням рішення про прийнятність (допустимість) ризику. Від сприйняття ризику залежить його оцінювання, управління ним (прийняття заходів по його усуненню чи зниженню), а також вибір шляху інформування людей про той чи інший ризик. Психологи встановили, що до ризику призводять не поодинокі

чинники. Досліди, які проводились спеціально, показали, що сприйняття ризику залежить від численних чинників та аспектів, які необхідно брати до уваги. Основні з цих аспектів наведені нижче з їх стислими характеристиками.

Аспект катастрофічності означає, що події, наслідком яких є людські жертви, згруповані в часі і просторі (наприклад, вибух на хімічному комбінаті), спричиняють посилене сприйняття ризику порівняно з подіями, жертви яких розсіяні в просторі і часі. Приклад останніх – аварії автомобільного транспорту.

Аспект розуміння зумовлений тим, наскільки дані явища чи процеси зрозумілі людям. Наприклад, ступінь сприйняття ризику, пов'язаного зі впливом радіації, суттєво нижчий, ніж ризику, на який наражається пішохід, що переходить вулицю.

Аспект контрольованості дій чи подій проявляється у вигляді усвідомлюваної індивідуумом можливості впливати на ту дію (подію), в яку він втягнутий. Якщо людина перебуває в ситуації, розвиток якої відбувається незалежно від її особистого контролю, вона схильна до більшого хвилювання за наслідки цього розвитку, її сприйняття ризику інтенсифіковане. Дослідження, зокрема, показують, що людина за кермом автомобіля сприймає ризик потрапити в аварію меншою мірою, ніж її пасажир.

Аспект добровільно наразитися на ризик досить суттєво діє на його сприйняття. Люди набагато менше замислюються про ризик, якщо вони ризикують за власним рішенням. Захоплення альпінізмом чи загоранням на сонці пов'язано зі значною небезпекою, однак у цих випадках проблем з сприйняттям ризику немає. Навпаки, екологічні ризики, зумовлені, наприклад, забрудненням питної води чи повітря сприймаються болісно, бо вони зовсім не добровільні.

Аспект впливу на дітей призводить до посиленого сприйняття ризику, зумовленого подіями чи процесами, наслідки яких позначаються, передусім, на дітях. Прикладом може служити небезпека потрапляння пестицидів чи інших токсикантів у продукти призначені для дитячого харчування. До цього чинника близьким інший, залежний від впливу на майбутні покоління. Люди схильні проявляти неспокій не лише за майбутнє дітей, але й за долю прийдешніх поколінь. Цим зумовлено підвищене сприйняття ризику від таких процесів, як генерація генетичних дефектів.

Аспект часу проявлення ефектів пов'язаний з тим, що наслідки небезпечних подій різні за швидкістю їх розвитку – вони бувають як негайними, так і віддаленими у часі. Дослідження показують, її сприйняття ризику, зумовленого віддаленими у часі ефектам менш інтенсивне, ніж сприйняття ризику від негайних ефектів. Можна також говорити про брак часу для збирання необхідної інформації, її обробки для прийняття науково обґрунтованих рішень.

Аспект ідентифікованості жертв проявляється в різному ставленні людей до конкретних осіб, які постраждали в небезпечних ситуаціях, і до так званих статистичних (неідентифікованих) жертв. Ризик групи шахтарів, які виявились заваленими на глибині, сприймається значно гостріше, коли відомі час і місце катастрофи, порівняно зі сприйняттям статистичних відомостей про середню кількість шахтарів, які гинуть під землею щоденно.

Аспект заляканості означає, що ризик сприймається певним чином, якщо разом з його сприйняттям з'являється почуття тривоги, страху і жаху. Прикладом такої реакції є загострене почуття небезпеки від можливості повторення катастрофи типу Чорнобильської.

Аспект зворотності (повторюваності, повернення) небезпечних подій чи процесів по-різному впливає на сприйняття спричиненого ними ризику залежно від того, зворотні вони чи ні.

Аспектом довіри є довіра відповідальним за управління ризиком інституціям. Цей аспект послаблює сприйняття ризику, якщо рівень довіри є досить високим, і, навпаки, підсилює сприйняття ризику в разі дефіциту довіри до цих інституцій. Дослідження громадської думки, проведені в США, показали, що Департамент енергетики, відповідальний за експлуатацію і розвиток атомних електростанцій, перестав викликати необхідну довіру. Наслідком цього виявилось значне зростання сумнівів в надійності ядерної енергетики. Інакше кажучи, американцями став більше сприйматись ризик, зумовлений можливістю аварії на АЕС.

Аспект уваги засобів масової інформації має особливе значення в зв'язку зі швидким розвитком телебачення, засобів комунікації і комп'ютерних мереж. Якщо засоби масової інформації зовсім не приділяють уваги якимось небезпечним подіям чи інформують про них побіжно, то сприйняття ризику цих подій мовби загальмовано. Але варто відомостям про ці події з'явитись у заголовках новин, як відповідні ризики переходять на значно вищий рівень сприйняття.

Вплив *аспектів передуючої історії* нещасних випадків полягає в тому, що ризик діяльності, в процесі розвитку якої не було ні великих аварій (катастроф), ні навіть порівняно дрібних нещасних випадків, сприймається як малосуттєвий. Навпаки, якщо в історії виробництва чи іншої діяльності були як невеликі аварії, так і катастрофи, то ризик сприймається як досить серйозний. Так, нова галузь технології – генна інженерія – має зовсім коротку історію, в ній ще немає ніяких фатальних подій. Тому люди не відносять її до розряду важливих (хоча насправді це може виявитись неправильним. Історія ядерної енергетики налічує, як відомо, декілька величезних аварій, наслідком цього є посилене сприйняття ризику.

Аспект справедливості приводить до суттєво різного ставлення до небезпечної події чи процесу залежно від того, як розподіляється відповідний ризик між членами суспільства. Якщо ризик розподілений більш-менш рівномірно, то вплив цього чинника незначний, однак він різко зростає за явно нерівномірного розподілу ризику.

Аспект корисності залежить від того, наскільки очевидна користь, яку передбачається мати в результаті впливу ризику. Якщо користь зрозуміла, то вплив чинника корисності малий, у противному разі – великий.

Аспект особистої участі прямо пропорційний рівню ураженості ризиком окремого (даного) індивідуума.

Аспект походження відображає різницю у сприйнятті ризику, зумовленого антропогенними і неантропогенними небезпеками. Чутливість до ризику, котрий спричиняється небезпечною діяльністю (чи бездіяльністю) людей, вище за чутливість до ризику, зумовленого явищами природи чи проявом вищих сил (Бога).

Дію всіх перелічених аспектів на сприйняття ризику можна вивчати кількісно. Таким чином діють, проводячи дослідження, котрі називають психометричними. Кожному чиннику приписують ваговий коефіцієнт, який ґрунтується на суб'єктивних якісних оцінках інтенсивності його впливу («дуже слабкий», «слабкий», «середній» тощо). Потім проводиться анкетування, в якому бере участь кілька десятків чи сотень опитуваних. Дані анкетування обробляються за допомогою одного з методів багатовимірної статистики (як правило, факторного аналізу). Як один із результатів цього аналізу може бути таблиця ризикологічних типів [1].

Аналіз сприйняття ризику перш за все повинен виходити з об'єктивних оцінок, тобто таких оцінок, які незалежні, по-перше, від оцінюючого, його від суб'єкта, а по-друге, від яких-небудь груп людей, що лобіюють свої інтереси (останнє дуже спірно, але для об'єктивності аналізу таке припущення необхідне). Дійсно, в більшості випадків ризик пов'язаний з чинними процесами в житті.

Проте крім об'єктивної сторони поняття ризику часто (точніше б сказати, як правило) несе в собі суб'єктивні уявлення. Більш того, в окремих випадках набагато важливішою є суб'єктивна складова. Виходячи з сказаного, можна запропонувати наступну модель формування поведінки суб'єкта на підґрунті уявлень про ризик (рис.1.).



Рис. 1. Структура моделі для побудови матриці ризикологічних психотипів

Згідно даної моделі, частина чинників, що впливають на уяву про ризик, мають реальну основу, і уява про них не спотворена. Такі чинники називатимемо реальними; інша частина чинників є повністю уявною, тобто приписуваною суб'єктом виходячи з його якихось уявлень. Такі чинники далі називатимемо уявними; інша частина чинників, з одного боку, має реальну основу, а з іншою – спотворену уявність. Такі чинники називатимемо реально-уявними [4].

Згідно запропонованої класифікації, всі види діяльності і середовища, в яких вони проводяться, можна розподілити за ступенем об'єктивності чинників. Наприклад, природне середовище задає масу об'єктивних чинників: твердість ґрунту; температура на вулиці; сила вітру тощо. Такі середовища і сфери діяльності далі відноситимемо до чистих. Це не означає, що суб'єкт не може спотворювати уявлення про чинник. Але сам чинник майже не залежить від суб'єкта – він чистий від суб'єктивізму. Інші сфери діяльності багато в чому залежать від представлень суб'єкта і кон'юнктурних інтересів конкретного моменту. Наприклад бажання продати/купити акції (лотерейні квитки, вкласти гроші в інвестиційну компанію тощо). Такі дії, як правило, пов'язані з іншими поняттями, зокрема «вигода», «успіх», «користь» тощо. Такі сфери діяльності далі відноситимемо до спекулятивних, тобто залежних від вимог як зовнішнього середовища, так і самого суб'єкта, причому результат взаємодії цих вимог має значущу невизначеність. Крім вказаних сфер діяльності існують ще такі, які повністю суб'єктивні, наприклад швидкість сприйняття мовної інформації суб'єктом, уміння перетворювати наявні знання, емоційний потенціал тощо. Дані сфери діяльності відноситимемо до креативних, тобто пов'язаних зі здібностями самого суб'єкта.

Суб'єкт, сприймаючи чинники, що впливають на оцінювання ризику в своїй поведінці, може враховувати існуючу невизначеність наступним чином: адекватно до наявних суб'єктивно-об'єктивних оцінок; звужено, тобто зменшувати, а в окремих випадках взагалі не враховувати значення ризику; розширено, тобто збільшувати, а в окремих випадках – до містичних значень ризику.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності [Текст] : навч. посібник / В.В. Вітлінський, Л.Л. Маханець. – К. : КНЕУ, 2008. – 432 с.
2. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. Вічевич, О. Максимець. – Львів: Афіна, 2004. – 140 с.
3. Власюк О. С. Україна: стратегічні пріоритети, аналітичні оцінки : монографія / О. С. Власюк ; за ред. О. В. Власика. – К. : Знання, 2005. – 378 с

4. Вороніна А.В. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України / А. Вороніна, К. Ніколаєва // Молодий вчений. – 2015. – №1(16). – С. 66-69.
5. Галазюк Н. М. Сучасні особливості інтеграції України у світовий економічний простір /Н.М. Галазюк, О.М. Зелінська, О.А. Урбан, //Економічний часопис-XXI. – 2014 - № 9-10(1). – С. 14-17.- Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado>.

Аліна Ленко, 2 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф,
Наук. кер. – Москальов А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Інвестиційна діяльність в регіонах України: проблеми та перспективи

У статті розкрито основні проблеми та перспективи інвестиційної діяльності в Україні. Визначені шляхи розв'язання проблем залучення іноземних інвестицій в економіку країни. Досліджені показники інвестиційної діяльності в Україні та Чернівецькій області.

Інвестиційна діяльність завжди знаходиться в центрі уваги економічної думки. Питання про інвестиції завжди є актуальним, адже будь-яке підприємство формується і розвивається на основі фінансування та інвестицій. На сьогоднішній день розвиток інвестиційної діяльності є актуальним завданням, яке виконується, задля створення сприятливого інвестиційного середовища та покращення обсягів інвестицій. Координація інвестиційної діяльності є одним із кроків для здійснення інвестиційного процесу, що допоможе реформувати стан економіки будь-якої країни в цілому. Недостатнє вивчення впливів потоків іноземного капіталу на економіку є перешкодою для збільшення інвестицій в країну. Тому, потрібно збільшити залучення іноземних інвестицій в економіку регіонів нашої країни. Вивченню проблем інвестицій у різних її аспектах присвячено багато досліджень відомих зарубіжних вчених В. Петті, А. Сміта, Д.Рікардо, Дж.Кейнс, Р.Харрода, О.Домара та ін. Вагомий внесок у дослідження інвестиційного процесу в Україні зробили такі вітчизняні науковці, як В.Гончаров, Б. Данилишин, І.Лукинов, Ю.Макогон, В.Александрова.

Метою цієї наукової тези є дослідження чинників, що впливають на розмір інвестицій та знайдення шляхів удосконалення інвестиційного забезпечення регіонів.

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1].

Україна потенційно може бути однією з провідних країн із залучення як прямих, так і портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси, родюча земля та наявність певної інфраструктури, хоч і не надто розвинутої. Особливий інтерес іноземних інвесторів викликає Україна, як транзитна держава.

На сьогоднішній день особливо актуальним є завдання залучення прямих іноземних інвестицій. Вони повинні не тільки дати серйозний імпульс оздоровленню української економіки, а й сприяти її входженню до світової економіки. Проте багато іноземних інвесторів вважають інвестиційний клімат в Україні несприятливим через політичну й економічну нестабільність, прогалини в законодавстві, недосконалість фіскальної податкової системи, системи державного контролю, нерозвиненість ринкової інфраструктури. Зарубіжні інвестори відзначають наявність в Україні законодавчих актів і постанов, що стосуються іноземних інвестицій, які суперечать один одному і дуже швидко змінюються та мають різноманітне тлумачення, факти ігнорування їх положень окремими організаціями та місцевою владою. Брак комерційної інформації про ринок України, її регіони і конкретні підприємства, транспортні та телекомунікаційні системи, правову базу також є перешкодою на шляху іноземного інвестування в економіку України, особливо для малих і середніх зарубіжних компаній і фірм. Іноземні ж інвестори природно зацікавлені в новому плацдармі для одержання прибутку за рахунок великого внутрішнього ринку України, її природних багатств, кваліфікованої і дешевої робочої сили, досягнень вітчизняної науки і техніки.

Водночас, частка України на світовому ринку капіталу вкрай незначна, а зустрічний потік інвестицій з України в економіку зарубіжних країн, джерелом яких, крім легальних контрактів, є і платежі за легальними угодами, у декілька разів перевищує ввезення капіталу в Україну. Це також можна вважати однією з найважливіших проблем залучення іноземних інвестицій. Досить важко змусити повірити іноземного інвестора в можливість нормальної роботи капіталу на території країни, якщо населення цієї країни інвестує всі свої кошти в долари США, а юридичні особи намагаються вивести капітал за кордон, використовуючи при цьому фіктивні контракти й офшорні зони. Саме дія цих негативних факторів гальмує залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України і зумовлює необхідність посилення державного контролю для створення умов активізації інвестиційної діяльності.

Станом на 2015 рік, Україна зайняла 89 місце з 174 у світовому рейтингу інвестиційної привабливості [2,с.19]. У 2016 році індекс інвестиційної привабливості України досяг 2,88 бала, що на 0,31 пункту більше, ніж за попередні шість місяців, свідчать результати регулярного дослідження Європейської бізнес асоціації (ЄБА), проведеного на основі опитування керівників підприємств у травні. Згідно з матеріалами ЄБА, значення індексу досягло найбільшого значення за останні чотири роки: основним фактором поліпшення стала стабільність національної валюти. За весь час визначення індексу (з 2008 року) він ніколи не перевищував рівня 4 балів: найбільше значення зафіксовано в кінці 2010 року – 3,4 бала.[3]

За рейтингом Світового банку Doing Business- 2016 за показником легкості ведення бізнесу Україна займає 80 місце з 190 країн.[4]

За даними Державної служби статистики України в Чернівецькій області спостерігається найменша сума капітальних інвестицій в порівнянні з іншими регіонами – 774,5 млн грн. за 2016 р. Для порівняння, у Київській області сума капітальних інвестицій становить 12 184,8 млн грн.

Однією з проблем інвестиційної діяльності являється наявність не врегульованих потоків інвестицій з-за кордону. Для того, щоб їх врегулювати, потрібно здійснити координацію інвестиційної діяльності. Саме вона допоможе подолати перешкоди, які при найменших витратах дають можливість переходити до формування та реалізації скорегованого інвестиційного портфеля в рамках раніше визначених стратегічних цілей інвестиційної діяльності і розробленої стратегії інвестиційних ресурсів. Важелями державної координації інвестиційної діяльності є податкове законодавство, регулювання фондового ринку, грошово-кредитна політика держави, амортизаційна політика, регулювання умов для іноземних інвестицій та інвестицій за межами країн. На регіональному рівні напрямками координації інвестицій є: розвиток фондового ринку, створення сприятливих умов для інвестування, регулювання ціни інвестицій, вдосконалення амортизаційної політики та збільшення залучення інвестицій з іноземних країн.

Для координації залучення інвестицій потрібно використовувати фактори інформаційного забезпечення, тобто стан інвестиційного потенціалу, діяльність суб'єктів і об'єктів інвестування, та правового забезпечення, тобто систему законодавчих і нормативних актів державного регулювання і захисту прав інвесторів. У регіонів є більше можливостей залучення іноземних інвестицій, адже на регіональному рівні легше впевнити інвесторів у своїй конкурентоспроможності. Членство у регіональних торговельних зонах відкривають економіку для експорту та імпорту, тим самим збільшує прямі іноземні інвестиції. Також важливим чинником є технологічний рівень розвитку економіки країни. Збільшуючи залучення нових технологій, покращується інвестиційна привабливість регіону. Для її визначення потрібно врахувати оцінку параметрів інвестиційного потенціалу та показник якості інвестиційного клімату.

Слід зазначити, що рівень інвестиційної активності у державі визначається багатьма чинниками: соціально-економічним станом держави, прибутковістю підприємств, можливостями бюджетної системи, рівнем розвитку фінансово-кредитної системи, доходами населення, розвитком ринку цінних паперів.

В Україні чинники, які впливають на процес інвестування, перебувають у такому стані, що не можуть сприяти розвитку цього процесу. Однак світовий досвід свідчить, що вихід з кризи неможливий без збільшення обсягу інвестицій. Отже, активізацію інвестиційної діяльності гальмує економічна криза, а вихід з кризи без істотного збільшення капіталовкладень неможливий. Однак з проведенням грошової реформи в Україні з'явився фактор стабілізації економіки, який слід закріпити і зміцнити проведенням реальних, а не декларативних реформ. Йдеться про подолання інфляції. Як відомо, високі темпи інфляції роблять абсолютно неефективним нагромадження фінансових ресурсів, спрямованих на здійснення довгострокових проектів. Зниження інфляції дає можливість нормалізувати фінансовий стан підприємств, стимулювати збільшення виробництва.

Також однією із проблем залучення інвестицій є недосконалість нашої банківської системи. Саме по цій причині, інвестиційні кредити майже не надаються. Банківська система України не має можливості достатньою мірою кредитувати власного виробника. Відбувається процес скорочення кредитної діяльності комерційних банків при нарощуванні прострочених платежів підприємств.

Україна залишається привабливою для іноземних інвестицій, проте є недостатньо інтегрованою у світове господарство. Тому порушення стабільності на зовнішніх ринках позначається на внутрішніх процесах.

Система оподаткування є важливим засобом координації надходження іноземних інвестицій в регіон. Тут потрібно покращити норми внутрішнього податкового законодавства до загальноприйнятих міжнародних стандартів. Для того, щоб залучити ефективні інвестиції потрібно втілити інвестиційну стратегію. Щоб це зробити треба мати доступну і повну інформацію про об'єкти, критерії визначення переможців у випадку тендерів за право, зрозумілий механізм оцінки вартості прав, проведення заходів стимулювання та підтримки інвесторів.

Визначення механізму стимулювання залучення інвестицій, пріоритетних напрямків інвестиційної діяльності, оперативне реагування на факти погіршення умов для інвестицій, спрощення порядку отримання інвесторами документів допоможе нам створити оптимальний механізм координації іноземних інвестицій. Саме тоді, Україна може розраховувати на більш за обсягом іноземні інвестиції.

Отже, збільшення обсягів іноземних інвестицій допоможе розвиватись економіці країни краще. Цим самим будуть збільшуватись робочі місця, продукція буде покращуватись та виходити на світові ринки. Розв'язання проблем залучення іноземних інвестицій в економіку регіону можлива тільки, при поліпшенні макроекономічної ситуації в цілому, що включає в себе пришвидшення проведення реформ, удосконалення валютної політики та знищення корупції. Також проведення економічних, організаційних та інформаційних заходів, покращення співпраці між Україною та іноземними підприємствами, обмін досвідом буде сприяти створенню більш привабливого інвестиційного клімату.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 р. № 1561-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Інвестознавство: Підручник/ За наук. Ред. В.Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2000. – С.19
3. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]: [Веб-сайт].-Електронні дані.-World Economic Forum-2016. – Режим доступу: weforum.org (дата звернення 20.05.2016).
4. Офіційний сайт The world bank [Електронний ресурс]: [Веб-сайт].-Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>

Вікторія Мартинович, 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф,
Наук. кер. – Галушка Є. О.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Роль та значення транснаціональних корпорацій у міжнародній економіці

У статті досліджено роль, масштабність та значення транснаціональних корпорацій у міжнародній економіці. Акцентовується увага на посиленні ролі ТНК у світовому господарстві. Визначено негативні та позитивні напрямки діяльності транснаціональних корпорацій.

Найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин є транснаціональні корпорації (ТНК). Сьогодні ТНК перетворилися у суб'єкти міжнародної політики, активно беруть участь у всіх глобальних процесах, що відбуваються у світі. ТНК, нарівні з промислово розвиненими країнами, широко проявляються в політиці, економіці, у фінансово-інвестиційній, інформаційній, науково-технічній, військовій, технологічній, екологічній сферах. У зовнішній політиці ТНК реалізують власну корпоративну дипломатію, а для успішного забезпечення внутрішньо-корпоративної політики створили свою, корпоративну ідеологію. Поруч із найбільшими державами, вони мають власні численні спецслужби, а зброєю, що її випускає, наприклад, лише «Дженерал дайнемікс», можна озброїти армію не однієї держави.

Значення та роль ТНК в міжнародних економічних відносинах у своїх працях досліджували такі вітчизняні вчені – економісти як Якубовський С. О., Руденко Л. В., Рокоча В. В., Плотніков О. В., Новицький В. Є., Хорошун О. Б., Шевченко В. Ю., Кудирко Л. І. та інші. Проте сьогодні світ опинився на порозі нового економічного переділу, де головними гравцями будуть уже не держави, а головні ТНК найбільших розвинених держав. Ставками ж є нові ринки, технології тощо. Все це вимагає додаткових досліджень ролі та значення ТНК у сучасних умовах.

Метою статті є дослідження ролі міжнародної діяльності ТНК у міжнародній економіці, а також визначити негативні та позитивні напрямки їх діяльності.

ТНК — основний структурний елемент економіки більшості країн, провідна сила їх розвитку та підвищення ефективності. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку. З огляду на них і подальший перерозподіл світових ринків та сфер впливу, можна прогнозувати можливість появи найближчим часом міжнародних суперкорпорацій шляхом злиття, поглинання чи об'єднання найбільших компаній світу.

ТНК діють далеко за межами своєї країни базування і, формуючи міжнаціональні комплекси, роблять значний вплив не тільки на економіку окремих країн, а й на стан світової торгівлі в цілому. Вони становлять половину найбільших економік світу, контролюють 50% світової торгівлі [4].

За даними Forbes рейтингу транснаціональних корпорацій в 2014 році Китай твердо займає три лідируючі позиції, потіснивши США з трьох лідируючих місць. Рейтинг найбільших ТНК світу відображений в таблиці 1 [5].

Таблиця 1

Рейтинг найбільших ТНК в світі на 2014 р., млрд. дол. США

Ранг	Компанії	Країна	Оборот	Дохід	Активи	Капіталізація
1	ICBC	China	148,7	42,7	3 124,9	215,6
2	China Construction Bank	China	121,3	34,2	2 449,5	174,4
3	Agricultural Bank of China	China	136,4	27,0	2 405,4	141,1
4	JPMorgan Chase	USA	105,7	17,3	2 435,3	229,7
5	Berkshire Hathaway	USA	178,8	19,5	493,4	309,1
6	Exxon Mobil	USA	394,0	32,6	346,8	422,3
7	General Electric	USA	143,3	14,8	656,6	259,6
8	Wells Fargo	USA	88,7	21,9	1 543,0	261,4
9	Bank of China	China	105,1	25,5	2 291,8	124,2
10	Petro China	China	328,5	21,1	386,9	202,0

Найбільші ТНК належать Китаю та США, а найбільший оборот здійснюють такі компанії, як: Еххон Мобіл та Петро Чіна. Провідну роль у глобальних процесах відіграють ТНК США, які за характером і масштабами торгово-інвестиційної експансії випереджають промислові й фінансові компанії інших країн. Цей розрив поступово скорочується за рахунок посилення позицій ТНК держав Західної Європи та Японії, а також появи ТНК країн, що розвиваються.

Ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. дол. США, а щорічні обсяги продажів становлять 150 - 200 млрд. дол. США. Щорічний чистий прибуток кожної з найбільших корпорацій практично дорівнює річному бюджетові України. Країн, у яких оперують філії та дочірні компанії провідних ТНК, часто більше, ніж посольств, які мають за кордоном держави їх базування, а чисельність службовців і членів їхніх сімей, добробут яких тією чи тією мірою залежить від діяльності лише однієї великої корпорації, дорівнює населенню таких країн, як Словаччина або Македонія [4].

Головну роль в діяльності найбільших ТНК світу грають 4 комплекси: електроніка, нафтопереробка, виробництво продуктів харчування і автомобілебудування. Їх продажі складають близько 80% загальної активності ТНК. З 100 найбільших ТНК вище переліченими видами діяльності займаються більше 30 корпорацій, 25 з яких відносяться до перших двох галузей [2, с. 31].

Сьогодні ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, більш як 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій. Практично вся торгівля сировиною на світових ринках контролюється ТНК, у тому числі 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, залізною рудою; 85% - міддю, бокситами; 80% - оловом, чаєм; 75% - натуральним каучуком, сировою нафтою [4].

Як правило, ТНК - багатогалузеві компанії, їхня діяльність широко диверсифікована. Наприклад, кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підрозділи в 11 галузях, а найпотужніші охоплюють по 30 - 50 галузей. У групі 100 провідних промислових компаній Великобританії багатогалузевих 96, Італії - 90, Франції - 84, Німеччини - 78 [4].

У той же час необхідно відзначити, що основна частина материнських ТНК, зокрема понад 80% і близько 33% дочірніх, зосереджено на території США, країни ЄС і Японія. Зокрема, 23 материнських компанії з 100

найбільших ТНК розташовані в США, 16 – в Японії, 13 – у Франції, 9 – в Німеччині і 10 – у Великобританії. В країнах, що розвиваються, розташовано 19,5% материнських і майже 50% зарубіжних філій, в країнах СНД – приблизно 0,5% і 17% [3, с. 32].

ТНК можуть впливати на економіку приймаючої країни як позитивно, так і негативно. Позитивними рисами є:

- 1) Сприяє росту зайнятості;
- 2) Ріст податкових надходжень до бюджетів приймаючих країн;
- 3) Постійний прогрес у техніці та технологіях, при високих витратах ТНК на наукові дослідження.

Негативними рисами діяльності ТНК є:

- 1) Можливість здійснення впливу на економіку приймаючих країн;
- 2) Намагання «обійти» закони (приховування прибутків, вивіз капіталу тощо);
- 3) Встановлення монопольних цін, що дозволяє отримувати надприбутки за рахунок споживача [1, с.85].

ТНК такі ж рівноправні учасники міжнародних економічних відносин, як і держави базування та приймаючі країни. Міжнародна конкурентоздатність країни дедалі більшою мірою залежить від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються на її території. Крім того, інвестиції ТНК в іноземну економіку — активний спосіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це відбувається за рахунок створення за кордоном нових ринків і експорту частини виробленої продукції у створені ТНК закордонні філії. Країни базування отримують доступ до нових ринків.

Список використаних джерел:

1. Адинцев О.В. Наслідки діяльності ТНК у світі /О.В. Адинцев // Актуальні проблеми міжнародних відносин.- 2008.- №73,Ч.1.- с. 84-86.
2. Плотніков О.В. Фінансовий менеджмент у транснаціональних корпораціях / О.В. Плотніков // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 3. - с. 28-33.
3. Федоренко В.Г. Транснаціональні корпорації як системоутворюючий фактор розвитку національних економік / В.Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - № 7. - с. 31-34.
4. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/>
5. The world's biggest public companies. Forbes [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.forbes.com/>

Іванна Онофрійчук, 2 курс, спец. "Менеджмент організації торгівлі", д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д. А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Міграція робочої сили

Стаття присвячена дослідженню проблеми еміграції українських громадян. Визначено соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили. Доведено, що зовнішня трудова міграція в Україні є демографічною проблемою. На основі даних досліджень розглядається участь України в міжнародному обміні робочою силою.

Трудові ресурси розміщені по світу нерівномірно, а тому в одних країнах відзначається недостача робочої сили, в той же час, як в інших країнах населення набагато перевищує потреби в робочих руках. Найбільші проблеми з безробіттям виникають у густонаселених регіонах світу і малорозвинених країнах, що часто співпадає.

Густонаселеними вважаються в основному Південна і Південно-Східна Азія, Північна і центральна Африка, північна частина Латинської Америки.

Світовий ринок трудових ресурсів знаходиться постійно в русі, тобто переживає тенденційні зміни.

Основні особливості динаміки професійної структури і форм зайнятості активного населення світу:

- збільшується потреба в освічених висококваліфікованих працівниках в галузі електронної техніки, а відповідно збільшується кількість людей, потреба в професії яких відмирає.
- в розвинених країнах настає насиченість економіки "білими комірцями", а тому вони стають безробітними.

Явище міжнародної міграції населення досить давнє і залишило помітний слід у розвитку людства. Більша частина населення деяких країн, наприклад: США, Канада, Австралія складається з нащадків колишніх емігрантів.

Основні причини існування міжнародної трудової міграції:

- 1) з боку країни, з якої йде міграція:
 - велика густота населення.
 - масове безробіття.
 - низький життєвий рівень і заробітна плата.
 - виробнича необхідність (для спеціалістів, що працюють у слабкорозвинених країнах).
- 2) з боку країн, які приймають міграцію:
 - потреба у додатковій висококваліфікованій робочій силі.
 - потреба у дешевій робочій силі.
 - порівняно висока зарплата.
 - світовий досвід свідчить, що трудова міграція забезпечує безперечні переваги як країнам, що приймають робочу силу, так і країнам, які її постачають. Разом з тим, міжнародна міграція робочої сили породжує й гострі соціально-економічні проблеми.
 - країни, що приймають робочу силу, отримують при цьому такі переваги:
 - внаслідок зменшення витрат виробництва підвищується конкурентоспроможність товарів, які виробляються країною, що пов'язано з більш низькою ціною іноземної робочої сили;
 - іноземні робітники, створюючи додатковий попит на товари та послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;

- при імпорті кваліфікованої робочої сили країна, що її приймає, економить на витратах на освіту та професійну підготовку;
- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку кризи та безробіття;
- іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм.
- міжнародна міграція населення відіграє важливу роль у демографічному розвитку окремих країн і регіонів. У результаті міграційних потоків цілий ряд промислово розвинених країн знівеливали спад приросту населення, в першу чергу це стосується країн Західної Європи.
- залучення іноземної робочої сили призводить до зростання конкуренції на внутрішньому ринку праці до певної міри стимулює зростання продуктивності праці та ефективності виробництва в країні. Необхідно також зазначити, що економіка цілого ряду промислово розвинених держав була створена за рахунок масового залучення робочої сили ззовні. [1, с. 136-137].
- необхідно також зазначити, що трудящі-іноземці, як правило, зазнають у країні — імпортері робочої сили різних форм дискримінації, починаючи з умов прийняття на роботу, оплати праці і закінчуючи" сферою медичного обслуговування, страхування.
- країни, що експортують робочу силу, також отримують цілий ряд як переваг, так і додаткових труднощів. До переваг можна віднести таке:

1) експорт робочої сили є важливим джерелом надходжень ВКВ у країну. За даними МВФ, середня норма прибутку від експорту товарів становить 20 %, послуг — 50 %, а від експорту робочої сили вона значно вища. Так колишня Югославія у 80-х роках XX ст. отримувала від експорту робочої сили тільки у вигляді переказів 3,5 млрд дол. США, а при поверненні працівників з-за кордону — ще стільки ж;

2) експорт робочої сили означає зменшення тиску надлишкових трудових ресурсів і, відповідно, соціальної напруженості в країні;

3) безкоштовне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці тощо.

Водночас країни — експортери робочої сили стикаються з певними негативними явищами. Головне — це "відплив інтелекту", тобто кваліфікованих, ініціативних кадрів, які так необхідні національній економіці. Вплив міграційних процесів на країни імміграції та еміграції є багатоаспектним.

Наслідки для країн імміграції:

1. Країни імміграції мають суттєві вигоди від підготовки спеціалістів іншими країнами. Так, за сучасними оцінками, чиста вигода для країни, що приймає, від залучення одного "середнього" вченого-гуманітарія становить 230 тис. дол. США, вченого у галузі суспільних наук — 235 тис. дол., інженера — 253 тис. дол., лікаря — 646 тис. дол.

2. Фірми країн імміграції мають економію як за рахунок нижчої оплати праці іммігрантів, так і за рахунок того, що праця іноземних робітників дає змогу знизити загальний рівень заробітної плати.

3. Робітники-емігранти сприяють омолодженню структури трудових ресурсів країн імміграції.

4. Грошові перекази емігрантів на батьківщину сприяють розширенню реалізації товарів країн імміграції за кордоном.

Разом з тим наплив робітників з-за кордону ускладнює проблему зайнятості в країні, негативно впливає на економічне становище місцевих працівників. Поряд з економічними, виникають соціальні, культурні, правові та інші проблеми.

Наслідки для країн еміграції:

– для країн еміграції повернення досвідчених кваліфікованих робітників після роботи за кордоном сприяє розвитку національної економіки. Для деяких з цих країн грошові перекази емігрантів є основним джерелом валютних надходжень, яке перевищує надходження валюти від експорту товарів. Водночас еміграція завдає шкоди країнам, оскільки національна економіка втрачає наймобільнішу і, як правило, найкращу частину трудових ресурсів. Це веде до старіння структури трудових ресурсів.

– серйозною є проблема реадaptaції робітників, які повертаються після роботи за кордоном і відвикли від місцевих умов праці та життя.

– особливо негативні наслідки для країн еміграції має відплив висококваліфікованих спеціалістів та вчених. Тому уряди цих країн намагаються проводити політику гальмування такого процесу[2, с. 89].

Після набуття Україною незалежності одним із здобутків демократизації суспільного життя стало зняття обмежень на перетин державного кордону, забезпечення вільного пересування громадян. Якщо в попередній період у відокремленій від світу "залізною завісою" країні закордонні поїздки були привілеєм небагатьох обраних, то в 90-і роки минулого століття вони стали доступними пересічним громадянам. Так, за даними Міністерства внутрішніх справ України, у 1986 р., на початку перебудови, кількість поїздок за рубіж в особистих справах не перевищувала 43 тис. У 1991 р. вона досягла 2327 тис., тобто збільшилася в 54 рази [3, с. 34].

Значна частина з них обумовлювалася не туризмом, відпочинком, чи відвідинами родичів і знайомих, а здійснювалася з метою отримання доходу. Економічні труднощі перехідного періоду, безробіття та неповна зайнятість, низькі доходи трудящих та затримки з виплатою зарплатні та пенсії примусили багатьох людей шукати заробітку за кордоном. За даними державної статистики, обсяги офіційно зареєстрованої трудової міграції постійно зростають: у 1996 р. вони становили 12 тис., у 1998 р. — 24 тис., а у 2002 р. — 41 тис. осіб [3,с.35].

Спеціальні дослідження та експертні оцінки дають підставу стверджувати, що реальна кількість працівників-мігрантів у десятки, а той у сотні разів більша за офіційну. Наприклад, за даними проведеного 2001 р. Державним комітетом статистики України обстеження "Життєві шляхи населення України", чисельність

українських громадян, які працюють за кордоном, становить щонайменше 1 млн. осіб [4, с. 37].

За інформацію дипломатичних представництв України, в Польщі на заробітках перебувають 300 тис. громадян, в Італії та Чехії – по 200 тис., у Португалії – 150 тис., Іспанії – 100 тис., Туреччині – 35 тис., у США – 20 тис. У Росії лише офіційно (на основі ліцензій Федеральної міграційної служби цієї країни) працює близько 100 тис. українських громадян, загальна ж кількість українців, які працюють у цій країні, оцінюється в 1 млн [4, с. 39].

Разом з тим існують й інші, значно більші оціночні дані щодо кількості українських працівників-мігрантів. Деякі економісти називають цифру до 5 млн. осіб. Політики піднімають її ще вище. Так, Уповноважений Верховної Ради України з прав людини Ніна Карпачова вважає, що на заробітки за кордон виїхали до 7 млн. громадян. Незважаючи на різноманітність оцінок масштабів трудової міграції, всі вони, однак, засвідчують, що поїздки на заробітки за кордон набули широкого розповсюдження, стали типовим для багатьох українців джерелом доходів, мають завдяки цьому велике суспільно-політичне і соціальне значення.

Зростання відкритості українського суспільства неминуче приводить до дедалі більшого втягнення України в міжнародний обмін робочою силою. Перехід до ринкової економіки створює реальні умови для формування ринку праці. Одною з важливих рис його становлення є різке зростання міграційних процесів як усередині країни, так і за її межі. Посилення територіальної міграції населення зумовлюється такими причинами:

- по-перше, структурною перебудовою економіки і пов'язаними з нею зростанням безробіття, процесами роздержавлення власності й приватизації, які супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжгалузевим і географічним переливанням;
- по-друге, нерівномірністю в розміщенні продуктивних сил, суттєвими відмінностями в соціально-економічних умовах життя в селі і в місті, в різних регіонах країни;
- по-третє, різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;
- по-четверте, інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті;
- по-п'яте, розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

На жаль, нам не вдасться уникнути не тільки виїзду простої робочої сили, а й «відпливу умів», причому в багатьох випадках безповоротного. Економічні й професійні мотиви «відпливу умів» полягають у незадоволенні спеціалістів не тільки матеріальним станом, а й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

Нині міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і тих, що приймають. Кожна з сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну користь. Що стосується України, то її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці.

Крім того, міждержавні трудові міграції - важливий чинник надходження в країну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й ефективного пристосування до умов світового ринку.

Проте цілком очевидне й те, що масовий відплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдасть Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно вплине на професійну структуру працездатного населення, погіршить його статевовіковий склад. Еміграція, як правило, супроводжується вимушеним розривом, нехай і не остаточним, сімейних зв'язків, їх послабленням.

Таким чином, інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. -К.: Центр навчальної літератури, 2006. -273 с.
2. Піскун О. Проблеми становлення міграційної правової політики України // Розбудова держави. -1997. -№ 10. - С. 30-34
3. Дахно І. Міжнародна економіка : Навч. посіб./ Іван Дахно, Юлія Бов-трук,; Міжнар. акад. управл. персоналу. -К. : МАУП, 2002. - 214 с.
4. Міжнародні економічні відносини : Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник для студ. екон. вузів і фак./ А. С. Філіпенко та ін.. -К.: Либідь, 1992. -256 с.

Олена Остафійчук, 6 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф,
Наук. кер. – Верстак О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Економічна безпека України. Аналіз внутрішньої складової економічної безпеки України

У статті розглядаються методологічні підходи до комплексної оцінки рівня, стану та динаміки економічної безпеки України та аналізується її внутрішня складова.

Глобалізаційні аспекти гарантування економічної безпеки держави потребують подальшого теоретико-методологічного і прикладного розгляду. Найактуальнішими з них є: удосконалення методологічних підходів до комплексної оцінки рівня, стану та динаміки економічної безпеки держави в умовах глобалізації економіки; формування якісно нової парадигми гарантування економічної безпеки, яка б урахувала глобалізаційні впливи на економіку; моніторинг та оцінка загроз і ризиків глобалізаційних процесів на економічну безпеку; дослідження кількісних параметрів гарантування економічної безпеки в умовах інтеграції національної економіки до світогосподарського простору; визначення основних шляхів удосконалення управління економічною безпекою; розробка стратегії розвитку та інституціонального забезпечення економічної безпеки на сучасному рівні розвитку глобалізаційних процесів.

Як і очікувалося, основний додатний внесок у зміну реального ВВП зумовлював чистий експорт. Однак у звітному кварталі такий внесок знизився (до 2.5 в. п.) через суттєве сповільнення спаду імпорту. Імпорт був підтриманий відкладеним попитом, який реалізувався після скасування додаткового імпортного збору. Водночас падіння експорту хоч і продовжило сповільнюватися, цей процес стримувався введенням торговельно-транзитних обмежень Російською Федерацією та низькими цінами на світових товарно-сировинних ринках. Додатковий внесок у приріст економіки мало зростання внутрішнього інвестиційного попиту. Зокрема приріст валового нагромадження основного капіталу прискорився до 4.2% р/р[3].

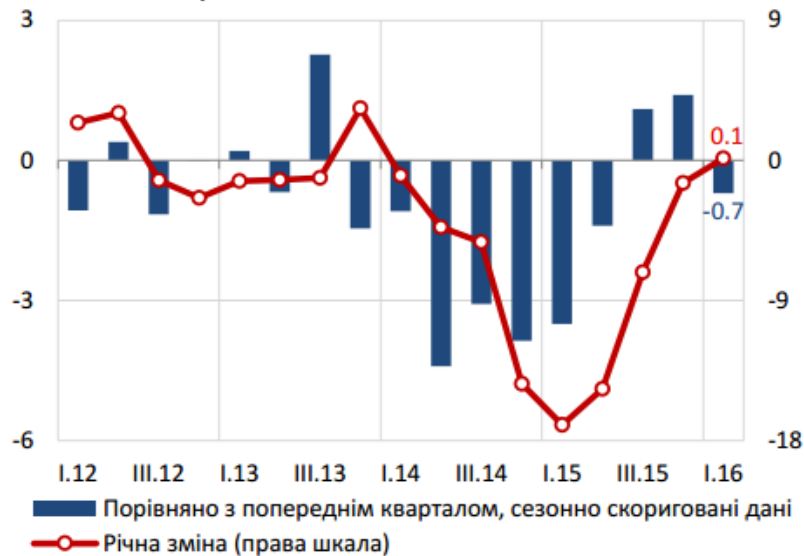


Рис. 1.1. Реальний ВВП, %

Джерело: ДССУ

Внутрішнє приватне споживання, яке є основною складовою вітчизняного сукупного попиту, залишалося слабким, хоча певний поштовх йому надали відміна додаткового імпортного збору та незначне поліпшення споживчих настроїв населення. Показники випуску вказують, що в II кварталі 2016 року виробничі сектори економіки демонстрували неоднозначну динаміку. Розвиток зовнішнього середовища був сприятливішим, ніж закладалося в прогнозі припущення. Однак наприкінці кварталу реалізувалися непередбачені внутрішні ризики. Зокрема відбулося блокування залізничних перевезень у зв'язку зі страйком залізничників на сході країни. Це спричинило тимчасовий, однак значний спад у промисловості в червні (насамперед у гірничо-металургійному комплексі), а також погіршення показників діяльності вантажного транспорту. Тому, за оцінками НБУ, у II 2016 р. кварталі зростання реального ВВП прискорилося в річному вимірі, однак менш суттєво, ніж очікувалося раніше.

У I кварталі 2016 р. реальний ВВП знизився порівняно з попереднім кварталом у сезонно скоригованому вимірі (на 0.7% кв/кв). Основний негативний вплив на економічну активність був зумовлений дією зовнішніх тимчасових чинників. Серед них торговельно-транзитні обмеження Російської Федерації, які позначилися на ділових очікуваннях вітчизняних підприємств, а також подальше падіння цін на світових сировинних ринках.

Уже в другій половині 3 кварталу 2016р. транзит через російську територію було майже повністю розблоковано, а на світовому ринку розпочалося зростання цін на основну сировинну продукцію, однак відновлення стримувалося впливом політичної невизначеності [6].

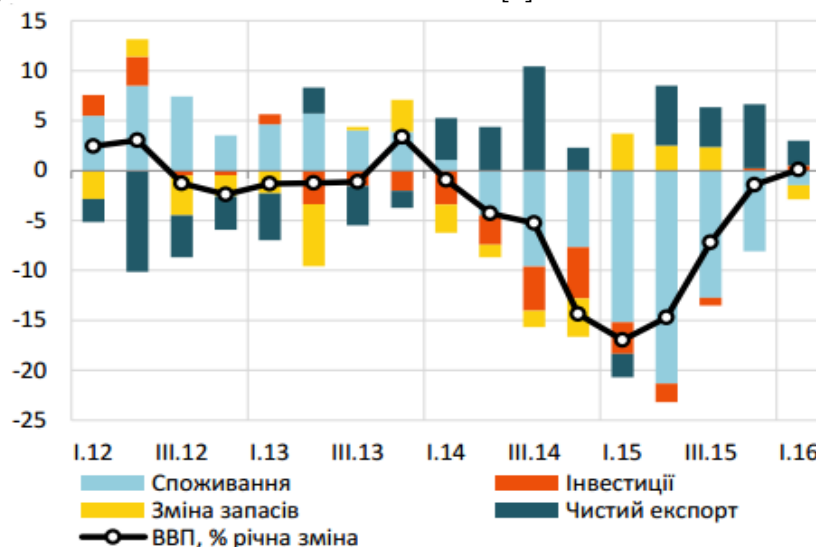


Рис. 1.2. Внески категорій кінцевого споживання у річну зміну реального ВВП, в. п.

Джерело: ДССУ; розрахунки НБУ

Водночас вперше з початку 2014 року відбулося зростання реального ВВП у річному вимірі – на 0.1%. Такий темп виявився меншим, ніж очікувалося, оскільки істотно погіршилася динаміка більшості секторів послуг. Однак передбачувано відновився приріст у виробничих секторах та суміжних з ними транспорті та торгівлі насамперед за рахунок низької бази порівняння.

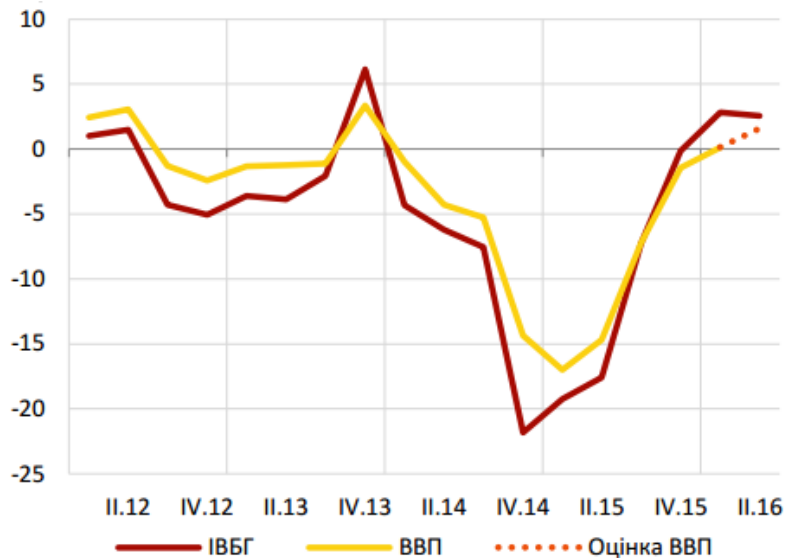


Рис. 1.3. Індекс виробництва базових галузей та реальний ВВП, % річна зміна

Джерело: ДССУ; розрахунки НБУ

ВДВ промисловості на тлі глибокого падіння у відповідному кварталі попереднього року зросла в річному вимірі (на 5.5%) уперше з 2012 року. Приріст відбувся за всіма видами промисловості. Однак сезонно скориговані показники свідчать про те, що протягом звітного кварталу відчутне поживлення відбулося лише в добувній промисловості. Активний видобуток вугілля зумовлювався стійким попитом з боку електростанцій. Добування металевих руд зростало в умовах стрімкого підвищення їх вартості на світових ринках [1].

Серед галузей переробної промисловості істотно підвищилися обсяги виробництва металургійної продукції (на 10.1% р/р). Крім бази порівняння, на показники металургії впливало певне поживлення попиту з боку будівництва та машинобудування.

Зокрема, високими темпами зростало виробництво машинобудівної продукції для харчової галузі (на 23.4% р/р), що може пояснюватися потребою модернізації в умовах пошуку нових ринків збуту. Зростання у виробництві залізничних локомотивів і рухомого складу зумовлено зокрема виконанням контракту на поставки вагонів до Туркменістану.

У харчовій галузі високими темпами зростало виробництво алкогольних напоїв, що викликано прагненням виробників накопичити запаси перед підвищенням акцизних ставок на початку березня [6].

Попри ознаки загального відновлення в промисловості, деякі виробництва продовжували зазнавати падіння, як через скорочення внутрішнього попиту, так і внаслідок втрати ринку Російської Федерації та ускладнення доступу до ринків інших країн СНД. Останніми чинниками пояснювалися кризові явища у вітчизняній молочній галузі (випуск знизився на 3.4% р/р), у виробництві труб (понад 20% падіння) та у виробництві окремих видів машинобудівної продукції.

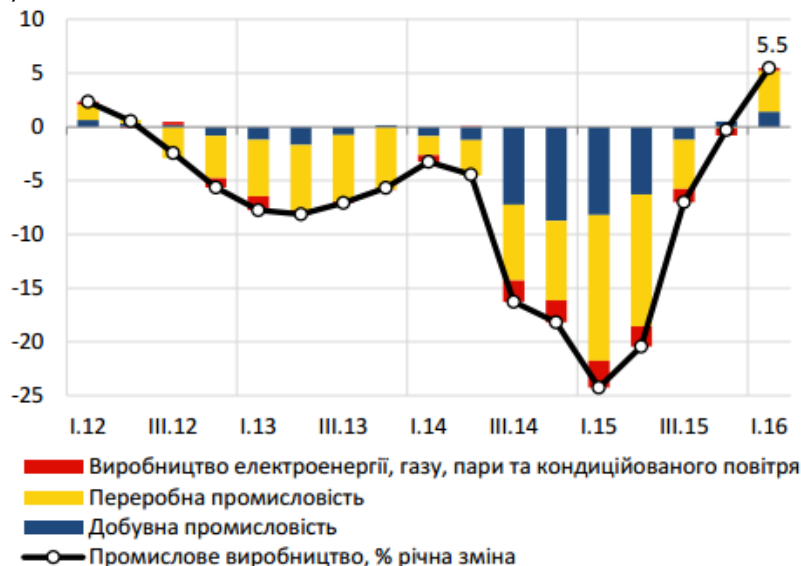


Рис. 1.4. Внески у зміну ВДВ промисловості, в. п

Джерело: ДССУ

Низька база порівняння визначала також приріст товарообороту на 3.7% р/р. Зростання оптового товарообороту (на 2.9% р/р) відбулося насамперед за рахунок приросту торгівлі харчовою, хімічною продукцією, а також паливом. Серед продовольчих товарів позитивні тенденції, викликані нестатистичними ефектами, простежувалися лише за окремими товарними групами. Зокрема відбулося поживавлення торгівлі борошномельно-круп'яною продукцією, у тому числі завдяки отриманню деякими підприємствами квот на безмитний експорт борошна в ЄС. Відновилося зростання торгівлі металевою продукцією, що пов'язано з поліпшенням ситуації в металургії порівняно з відповідним кварталом попереднього року.

Роздрібний товарооборот відновив зростання на 1.6% р/р, що насамперед пов'язано з відкладеним попитом, реалізованим після скасування додаткового імпортного збору, а також поступовим поліпшенням споживчих настроїв населення. Також відбулося зростання сезонно скоригованого рівня роздрібного товарообороту порівняно з попереднім кварталом.

Серед секторів послуг відновилося падіння ВДВ освіти та охорони здоров'я, що відображало скорочення видатків зведеного бюджету на відповідні напрямки. Водночас сповільнилося падіння ВДВ сектору фінансової та страхової діяльності, яке однак продовжувало зумовлювати вагомий від'ємний внесок у зміну ВВП.

Сукупний випуск в економіці визначається як циклічними чинниками, так і структурними змінами в економіці. Циклічні коливання переважно залежать від впливу тимчасових чинників монетарної та фіскальної політик, тоді як структурні є наслідком технологічного прогресу та істотних економічних зрушень. Серед останніх – тимчасова окупація частини територій Донецької та Луганської областей, слабка інвестиційна діяльність та скорочення кількості економічно активного населення. Внаслідок таких змін істотно знизився потенційний рівень ВВП, який передбачає максимально ефективне використання наявних економічних ресурсів, за якого інфляційний тиск в економіці залишається помірним.

Високу кореляцію протягом досліджуваного періоду демонстрували розриви оцінені за допомогою усіх методів. Вирізнявся лише 2015 рік, коли згідно з виробничою функцією розрив стрімко знижувався. Структурні зміни 2015 року були пов'язані зокрема зі зниженням економічно активного населення внаслідок істотних міграційних процесів. За рахунок цього внесок сукупної факторної продуктивності міг бути переоціненим у позитивний бік.

Потенційний ВВП зазнав істотного падіння протягом 2014- 2015 років. Зниження природного рівня завантаженості капіталу пояснюється вилученням зі статистичної звітності окупованих територій, а також руйнуванням окремих промислових об'єктів у східних регіонах. Зниження кількості економічно активного населення, поміж інших чинників, зумовлено активними міграційними процесами протягом останніх двох років. З одного боку, це зумовило негативний вплив на природний рівень зайнятості, а з іншого – забезпечило поліпшення показника сукупної факторної продуктивності (за рахунок статистичного ефекту).

Від'ємний розрив ВВП у 2015 році визначався низькою завантаженістю капітальних ресурсів, тоді як на початку 2016 року основний внесок зумовлював негативний шок продуктивності факторів виробництва. Ситуація на ринку праці зумовлювала незначний додатковий внесок у від'ємний розрив ВВП.

Декомпозиція на основі фільтра Калмана вказує, що в першому півріччі основними факторами розриву залишалися жорстка фіскальна політика, скорочення реальних доходів населення, а також негативні очікування. Крім того, відновився істотний вплив інших шоків, що може відображати як транзитні обмеження з боку Російської Федерації, так і періодичні ускладнення в східних регіонах країни. Хоча внесок умов торгівлі в II кварталі 2016 року залишився від'ємним, він суттєво зменшився, що відображало покращення зовнішньої цінової кон'юнктури. Натомість стимулюючий вплив монетарних умов протягом останніх кварталів знизився.

Список використаних джерел:

1. Смовкіна Г.А. Фінансова безпека як стратегічна складова економічної безпеки України / Г.А. Смовкіна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3(13). – С. 30-36.
2. Соскін О. І. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив / О. І. Соскін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1 (103). – С. 47-55.
3. Стан економічної безпеки України у 2015 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
4. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 39-54.
5. Резнік О. М. Порівняльний аналіз сутності економічної безпеки України та країн Європейського Союзу / О. М. Резнік // Форум права. – 2015. – № 4. – С. 232-236 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jdf/FP_index.htm_2015_4_42.pdf.
6. Різниця між доходами найбагатших і найбідніших в Україні [Електроннийресурс]. – Режимдоступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2012/06/25/282267>.
7. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. – №3. – С. 14.
8. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т.В. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – №6. – С. 336-340.

Микола Швейко, 2 курс, спец. «Менеджмент митної справи», д/ф,
Наук. кер. - Ковалевич Д. А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Вплив міжнародних інвестицій на економіку України

У статті показано вплив міжнародних інвестицій на економіку України. Інвестиції відіграють ключову роль у розвитку економічних процесів кожної держави. Актуальність даної теми пояснюється тим, що інвестиційна політика кожної держави відіграє важливу роль у розвитку економіки та сприяє динамічному розвитку та ефективності народного господарства держави. Залучення іноземного інвестицій до економіки нашої країни, особливо під час економічної кризи, вкрай необхідне. Тому подальше, більш детальне вивчення та дослідження шляхів залучення іноземних інвестицій досить важливе. В свою чергу проведено дослідження проблем інвестування в економіку України.

Державна інвестиційна політика в Україні не досягла такого рівня європейського досвіду, який властивий функціонально ефективній і структурно злагодженій системі, що є однією з головних причин погіршення

економічної ситуації. При істотній перебудові національної економіки неможливо уникнути того, що неефективні підприємства, нежиттєздатні види економічної діяльності, утверджені на державному замовленні, державному постачанні й державному фінансуванні, тягнуть державу в глибоку прірву економічних звершень.

Також, відмова від ефективного поєднання ринкового й планового регулювання, демонополізація, централізація відбуваються надто повільно, система банкрутства не діє. Це й зупиняє позитивні фундаментальні зрушення в економіці держави та перехід від економічної кризи до економічного зростання.

По перше, звичка до застарілих методів ведення господарства, до прискореного нарощування виробництва, відчуження від власності і результатів праці призвела до того, що попит на інвестиції, як правило перевищує можливість його задоволення[6].

У стратегії інвестиційної діяльності ключову роль відіграють науково обґрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, плановим цілям національного відродження України, швидкого подолання економічної кризи і досягнення стабільності та зростання народного господарства. На мою думку, саме на пріоритетні напрями науково-технічного прогресу слід як найбільше націлювати інвестиційну й інноваційну діяльність та ресурси. На розвиток сучасних і майбутніх високотехнічних виробництв можуть претендувати тільки ті країни, які здатні забезпечувати високий рівень науки, техніки, освіти, культури, організації управління та трудової дисципліни[6].

Економічна криза завдала чималих збитків по позиціях України в міжнародному рейтингу, а також стала наслідком зменшення інвестицій в економіку нашої країни з сторони іноземних інвесторів.

Так, за рейтингом Economist Intelligence Unit (EIU), Україна за показниками якості бізнес-середовища посідає 75 місце серед 82 країн. Попри прогнози цієї організації щодо певного зростання рейтингу протягом 2007 - 2011 рр. (на 5 позицій), Україна й надалі суттєво відстає від основних конкурентів за іноземні інвестиції на світовому ринку [1].

Станом на 01.01.2010 року, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну з країн ЄС становив 31350,5 млн. дол. США. Найбільшими інвесторами є Кіпр - 8593,2 млн., Німеччина - 6613,0 млн., Нідерланди -4002,0 млн. та Австрія - 2604,1 млн. доларів США. Натомість прями іноземні інвестиції з України в ці країни ЄС становили: 5778,5 млн., 2,7 млн., 2 млн. та 5,1 млн. доларів США відповідно. Як бачимо, кількість інвестицій які вкладають в нас, та ті, які ми вкладаємо в ці країни значно відрізняються одне від одного[1].

Аналіз надходження іноземних інвестицій в Україну свідчить, що на сьогодні наша молода незалежна держава ще не створила належного підґрунтя для залучення капіталів з-за кордону. Тому найважливішими умовами залучення інвестицій є стабілізація макроекономічного середовища, а також модернізація законів і нормативних актів. Але, водночас, дані питання не можуть бути вирішеними без загальної соціально-економічної стабілізації в нашій країні.

Найістотношою перешкодою для діяльності іноземних інвесторів в Україні є недосконалість законодавства. Спроби вдосконалення нормативних актів згідно з цілями України, а також мотивації іноземних партнерів зумовили істотні зміни в українському законодавстві. До сьогоднішнього дня не запропоновано жодного законодавчого акта, який би був достатньо відпрацьованим та універсальним[4].

Залученню інвестицій перешкоджають, також, нерозвинутість комунікаційних засобів, незабезпеченість повною, надійною нормативно-правовою та комерційною інформацією.

До головних факторів, що стримують формування економічного клімату, сприятливого для залучення інвестицій, можна віднести також і невизначеність пріоритетів ринкової економіки та уповільненість процесів приватизації. Для прикладу дані з державної служби статистики України станом на 04.04.2016:

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції із країн світу в економіці України

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції[5].

	Обсяги прямих інвестицій на 01.04.2016 (млн.дол. США)	У % до підсумку
Усього	42820,4	100,0
у тому числі		
Кіпр	10978,8	25,6
Нідерланди	5734,7	13,4
Німеччина	5425,4	12,7
Російська Федерація	3308,4	7,7
Австрія	2446,5	5,7
Велика Британія	1956,3	4,6
Віргінські Острови (Брит.)	1720,8	4,0
Франція	1536,1	3,6
Швейцарія	1455,9	3,4
Італія	955,6	2,2
Польща	773,6	1,8
США	659,6	1,5
Угорщина	611,7	1,4
Беліз	506,2	1,2
Інші країни	4750,8	11,2

Незважаючи на те, що владою давно вже задекларована інноваційно-інвестиційна модель розвитку, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим.

За оцінками Міністерства економіки, загальна потреба в інвестиціях для істотної перебудови економіки України становить від 140 до 200 млрд. дол. США, а щорічна потреба - близько 20 млрд. дол. США. Обсяг необхідних іноземних інвестицій в економіку України становить 40 - 60 млрд. дол. США. За оцінками експертів Світового банку, для досягнення рівня США Україні потрібно загалом 4 трлн. дол. США [2].

Найважливішими складовими ринкових реформ, що забезпечують поліпшення інвестиційного клімату й приплив інвестицій у реальну економіку, є:

- захист прав споживачів;
- зміцнення корпоративного управління;
- посилення дисципліни виконання контрактів;
- розвиток банківської системи й інститутів фінансового ринку;
- реорганізація природних монополій;
- централізація;
- демонополізація;
- проведення земельної реформи [1].

Подальші структурні реформи української економіки вимагають істотного вдосконалення законодавства, адже необхідно, щоб інвестор не стояв перед непростим вибором між одержання прибутку й дотриманням норм чинного законодавства [1].

Підводячи підсумок, необхідно сказати, що загалом інвестиційно-підприємницький клімат України є складним. Залучаючи до країни іноземний капітал, не слід забувати, що з сьогоденної кризи Україну виведуть лише власні зусилля. Не варто надавати підприємствам з іноземними інвестиціями податкові пільги, яких не мають українські, зайняті у тій же сфері діяльності підприємці. Необхідно намагатися створити сприятливий інвестиційний клімат не тільки для іноземних інвесторів, але й для вітчизняних. І мова не про те, щоб надати їм гроші на здійснення інвестицій. Українському приватному капіталу потрібні гарантії від примусових вилучень і свавілля влади, і до системи страхування від некомерційних ризиків, а також стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових капіталовкладень.

Нинішня ситуація в Україні підтверджує ту відому істину, що коли назріла потреба у загальних змінах, тоді мізерні перетворення зовсім нічого не дають, а то й ведуть до негативних результатів. Пожвавлення економічної ситуації, у тому числі інвестиційної та інноваційної, діяльності і поліпшення на цій основі соціальних умов можливе тільки шляхом рішучих, комплексних, швидких, прозорих ринкових реформ, які (як показує досвід інших країн, що реально здійснюють такі реформи) звільнять підприємницьку ініціативу, створять конкурентне середовище й нададуть економіці стимули для ефективного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бутняров А. «Сприятливий інвестиційний клімат країни - запорука залучення іноземних інвестицій», Бутняров. А. «Ринок цінних паперів України». - 2008. - №3/4. - С. 29 - 32.
2. Кокоріна В.І. «Стан та проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України», Кокоріна В.І. «Держава та регіони». Серія: Економіка та підприємництво. - 2008. - №6. - С. 101 - 105.
3. Саблук П. «Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України», Саблук П. «Економіка України». - 2008. - №8. - С. 56 - 68.
4. Шосталь С.О. «Активізації інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання», Шосталь С.О. «Статистика України». - 2008. - №3. - С. 119-122.
5. Державна служба статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Електронний ресурс.- Режим доступу: http://osvita.ua/econom_theory/223/

Теоретичні аспекти розвитку підприємства як механізму стратегічних змін

У статті розглянуто сутність та значення поняття «розвиток». Приведено бачення різних дослідників щодо розвитку підприємства. Багатоаспектність розвитку підприємства вимагає системного підходу до визначення його сутності та формування стратегії.

На сучасному етапі радикальних економічних реформ все більш необхідним стає перехід вітчизняних підприємств на випуск нової конкурентоспроможної продукції. Але вирішення цієї задачі неможливе без визначення основних напрямків планування діяльності підприємства. Недостатньо якісний процес планування перешкоджає будь-яким спробам розвитку та оновленню діяльності.

У вітчизняній спеціальній літературі дослідження проблеми розвитку підприємства в умовах стратегічного управління діяльністю господарських одиниць саме в умовах ринку тільки починається: необхідно констатувати той факт, що ступінь розробленості цих проблем не відповідає їх як теоретичному, так і практичному значенню. При написанні статті використовувались праці вітчизняних і зарубіжних економістів Д. Аакера, Й. Ансоффа, Д. Брайсона, В. О. Василенка, Т. І. Ткаченка, В. Д. Немцов, В. В. Пастухова, А. А. Пересада, М. С. Пушкар, К. І. Радченко, Н. М. Ушакової, Р. А. Фатхутдинова, І. М. Школи, В. Яцури.

Дослідження показують, що стратегічне управління є основним напрямком розвитку підприємства, оскільки це складний процес, який потребує розгляду та вивчення множини можливих інтерпретацій, порівнянь та співставлень. Кінцеві результати якого можуть мати лише необмежений або навіть імовірнісний характер.

Розвиток підприємства в умовах стратегічних змін опирається на людський потенціал як основу. Орієнтує діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни в організації, які відповідають викликам з боку оточення. Дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації вижити у довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей. Втілення концепції стратегічного управління підприємствами дасть їм змогу не тільки своєчасно адаптуватися до змін зовнішнього середовища, змалювати його негативний вплив, використовувати нові можливості, які відкриваються. Буде можливість зосередитися на недоліках в організації їх діяльності.

Кожна організація розвивається циклічно, що супроводжується змінами усіх елементів системи організації. Оскільки змінюється внутрішнє і зовнішнє середовище її функціонування, комунікативні системи, організаційні можливості, то необхідно знаходити такі методи управління змінами і розвитком організацій, які б зумовлювали підвищення ефективності діяльності.

З філософської точки зору розвиток – це «певно спрямована, незворотна зміна об'єкту: ... від старого до нового, від простого до складного...» [5, с.265]. Сучасна парадигма бачення процесів розвитку включає їх нелінійність, багатоваріантність (альтернативність), непередбаченість, конструктивну роль хаосу і випадковості в виникненні нового. Таким чином, розвиток являє собою складний багатогранний процес.

У роботі В. В. Пастухової стверджується, що розвитком є «процес закономірного змінення, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, ... від простого до складного» [4, с.643].

На думку Г. І. Кіндрацької і В. Василенка, розвиток являє собою набування нової якості, що укріплює життєдіяльність в умовах мінливої середовища [2, с.77].

А. Філіпенко розглядає розвиток як трансформацію внутрішніх і зовнішніх зв'язків підприємства, котрі приводять до переходу в більш якісний стан [6].

В. Забродський вважає, що «розвиток економічно-виробничих систем – це процес переходу в новий, більш якісний стан за рахунок накопичення кількісного потенціалу, зміни і ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її здатність чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища і ефективність функціонування» [1].

На нашу думку, з таким визначенням можна погодитись, якщо вточнити, що не завжди ускладнення структури і складу системи є ефективним. Це пов'язано з ростом адміністративних витрат, зниженням можливості здійснення контролю і втратою прозорості діяльності окремих структурних складових підприємства.

Отже, розвиток є складним багатогранним процесом. Аналіз розглянутих понять свідчить про орієнтацію названих вище вчених на одну з можливих моделей розвитку. Найчастіше виділяють такі ознаки розвитку: тип змін, котрий приводить до переходу в новий, більш якісний стан, ускладнення структури, складу і підвищення ступеню організованості підприємства. При цьому не врахована така риса процесу розвитку, як формування конкурентних переваг підприємства, а деякі вчені не ставлять акцент на стратегічній орієнтації управління підприємством.

Багатоаспектність розвитку підприємства вимагає системного підходу до визначення його сутності та формування стратегії. Так, під розвитком підприємства слід розуміти кількісно-якісні зміни, що призводять до підвищення його стратегічного потенціалу шляхом розв'язання суперечностей між внутрішнім і зовнішнім середовищем.

Перевагою уточненого визначення є те, що головний акцент ставиться на здатності підприємства оперативно і раціонально приводити внутрішнє середовище у відповідність змінам зовнішніх умов господарювання, забезпечувати достатній рівень розвитку стратегічних ресурсів, конкурентних переваг з метою підвищення стратегічного потенціалу.

В управлінні розвитком підприємства під час прийняття стратегічних рішень необхідно актуалізувати всі складові різних аспектів цього поняття. Комплексність підходу до процесу розвитку підприємства забезпечить адекватне прийняття управлінських рішень.

Розвиток і функціонування підприємства тісно пов'язані. Процес функціонування припускає підтримку життєдіяльності, збереження цілісності і сутнісних характеристик суб'єкта господарювання. З одного боку, функціонування стримує розвиток і також виступає його основою і передумовою, а з іншого – розвиток руйнує

певні процеси функціонування. У той же час, надає можливість для більш стійкої життєдіяльності в умовах зовнішнього середовища, що змінюється.

Таким чином, виникає циклічна тенденція розвитку, яка відображає періодичність настання криз. Останні можуть відбуватися і в самих процесах функціонування. На різних етапах економічного розвитку суспільства і при різних умовах відтворення цикл і його фази проявляються по-різному (змінюється тривалість самого циклу і окремих фаз, глибина кризи, рівень економічного зростання). Криза є найбільш складною і суперечливою фазою. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили, з іншого – кризи виконують творчу функцію: циклічні коливання ділової активності виступають одним з умов економічного зростання, технічного і технологічного оновлення виробництва, структурної перебудови економіки. Таким чином, виявляється двоїтий характер кризи: вона є і наслідком внутрішніх протиріч, і формою їх вирішення шляхом оздоровлення економічної системи.

Отже, управління розвитком підприємства в умовах стратегічних змін середовища базується на таких основних моделях, як життєвий цикл товару (нововведення, технології, попиту), підприємства і його системи управління. Як показав аналіз вказаних моделей, існують різні підходи до сегментації циклу, оцінювання та характеристики фаз життєдіяльності об'єктів дослідження. Тому, розробка стратегії розвитку підприємства покликана забезпечити безперервну інвестиційну діяльність у передбачених обсягах та фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі. У більшості публікацій справедливо указується, що вироблення і реалізація стратегії розвитку підприємства вимагають великих витрат ресурсів. З одного боку, це дозволяє більшості економічних суб'єктів ставити питання про стратегію лише в схоластично теоретичному плані, з іншою – саме тому здійснюються крупні стратегічні помилки. Далеко не всі підприємства здатні однаково точно вибрати стратегічно вигідний для себе ринок. Помилково оцінюючи свої потенційні можливості стабільно діяти протягом тривалого часу, вони виявляються, по суті, в чужій для них стратегічній зоні господарювання. Величезне значення має якість менеджменту, його здатність стратегічно раціонально поєднувати ці ресурси, пов'язувати їх з очевидною компетенцією організації.

Список використаних джерел:

1. Забродська Л. Стратегічне управління. Реалізація стратегії: навч. пос. / Л. Забродська. – Х.: Консум, 2004. – 208 с.
2. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. пос. / Г. І. Кіндрацька – К.: Знання, 2006. – 366с.
3. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: навч. посібник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 853 с.
4. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. / В. В. Пастухова. – К.: 2002. – 301с.
5. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1994. – 620с.
6. Філіпенко А. С. Економічний розвиток. Європейський контекст / А. С. Філіпенко. – К.: Знання України. – 2001. – 304 с.

Оксана Бабух, 5 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф,

Наук. кер. – Гут Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Антикризове управління підприємством як система заходів його ефективного розвитку

Актуальність даної теми полягає в необхідності створення ефективної та успішної антикризової діяльності для забезпечення високої конкурентоздатності підприємства при недостатньому рівні використання наукової теорії і практичного досвіду антикризового управління.

Багато негативних факторів впливають на ведення підприємницької діяльності, зокрема: недосконалість законодавства, структурні зрушення в економіці, постійні зміни зовнішнього середовища, вимагають вдосконалення управлінської діяльності й переходу до нових форм і методів системи управління.

Головною проблемою внутрішнього управління підприємництва стає використання неідеальних стимулів і форм взаємодії параметрів господарюючих об'єктів та суб'єктів управлінської діяльності, умовам і методам розв'язання завдань виробництва, його ефективності.

Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі науковці, як І. О. Бланк [1], Л. А. Лігоненко [2], І. О. Макаренко [3], І. В. Пестун [4], Н. П. Приходько [5], Л. С. Ситник [6], О. О. Шапунова [7] та інші.

На сьогоднішній день існує безліч трактувань сутності категорії «антикризового управління». І.О. Бланк [1, с. 597] вбачає в антикризовому фінансовому управлінні систему принципів та методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які направлені на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків.

Категорично протилежної точки зору притримуються такі вчені, як Н.П. Приходько і О. О. Шапунова, які вважають, що антикризове управління – це сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника [5]. Отже, з даного визначення випливає, що антикризове управління – це лише процес ліквідації наявної кризи на підприємстві без попереднього її передбачення.

Щодо даної категорії внутрішнього управління підприємництва, Л. С. Ситник вважає так: «антикризове управління – це здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності підприємства в умовах кризи, координувати діяльність підприємства і його працівників по передбаченню кризи, добиватися ефективності їх праці в екстремальних умовах» [6, с.413].

Зважаючи на трактування вітчизняних вчених, можна визначити тлумачення даної категорії таким чином, що «антикризове управління» – постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта.

Виникнення та поглиблення кризи, що має негативні наслідки для розвитку діяльності підприємства, її усунення та запобігання являється об'єктом антикризового управління є [2, с.88].

Політика антикризового фінансового управління є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці та використанні системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства та механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його захист від банкрутства [3, с.105].

Конкретний зміст управлінських заходів залежить від глибини фінансової кризи. З цих позицій антикризове фінансове управління може становити:

1) систему профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи;

2) систему конструктивних дій та дієвих заходів, спрямованих на виведення підприємства з фінансової кризи.

До найбільш поширених заходів профілактики кризи на підприємстві можна віднести: стратегічне планування діяльності підприємства, належний розподіл ресурсів на всіх рівнях управління, використання ефективної системи контролю, залучення зовнішніх консультантів при недостатній компетентності керівництва з різних питань, аналіз конкурентоспроможності, маркетинговий аналіз ринку, фінансовий аналіз, аналіз ефективності системи мотивації персоналу, прогнозування ризиків та прийняття заходів щодо їх зниження [4, с.9–14.].

Специфіка вирішення проблем антикризового управління визначає індивідуальну систему та методи ефективності антикризового фінансового менеджменту у підприємницькій діяльності. Саме тому застосовують різноманітні шляхи та моделі вирішення кризових явищ на зовнішні та внутрішні загрози для суб'єкта господарювання.

Розглядаються існуючі моделі та системи антикризового управління таким чином (табл. 1):

Таблиця 1

Моделі та системи антикризового фінансового управління

№	Назва	Характеристика
1.	Модель антикризового управління на базі контролінгу	У короткостроковому періоді – це система забезпечення виживання підприємства, націлена на оптимізацію прибутку. В довгостроковому періоді – це система на підтримку реалізації розроблених планів із заданим рівнем точності.
2.	Модель реструктуризації у процесі антикризового управління	Інструмент превентивного антикризового управління, який спрямований на систематичну адаптацію підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовища з метою недопущення кризових ситуацій.
3.	Реінжиніринг як складова антикризового управління	Перетворює конструювання бізнесу в інженерну діяльність, яка спрямована на поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу та перепроєктування наявних бізнес-процесів.
4.	Фінансова діагностика як інструмент антикризового управління підприємством	Виявлення сучасного стану підприємства і динаміки його змін, можливих шляхів подолання проблем за результатами розрахунків, розгляду та інтерпретації фінансових чинників, які описують різноманітні сторони діяльності підприємства. Основою розвитку матеріалів для діагностики фінансового середовища підприємства є фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові досягнення, доклад про рух грошових потоків), а також статистична і оперативна звітність; планові матеріали (бізнес-план), нормативні матеріали, інформація про техніку виробництва, заключне слово експертів, висновки різноманітних опитувань.
5.	Модель фінансової санації	Це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості й конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді
6.	Диверсифікація як активний метод реагування на зовнішні загрози	Розширення сфери діяльності суб'єкта управління в будь-якому напрямку. Використання стратегій диверсифікації дозволяє підприємствам створювати принципово нові товари та послуги на базі використання прогресивних технологій, розвивати нові напрямки підприємництва, підвищувати якісні характеристики продукції, що виробляється, активізувати свою політику на ринку, що в сукупності направлено на оздоровлення підприємства, забезпечення його стабільності й розвитку.
7.	Антикризова стратегія підприємства	Це інструмент вирішення суперечності в процесі розвитку підприємства в умовах прояву кризи або її загрози, при дії кризо утворюючих чинників, на базі обмежених ресурсів.
8.	Система антикризового інноваційного управління підприємством	Здійснення аналізу щодо узгодження продукції зі стратегією розвитку діяльності підприємства. Відбір таких видів продукції, що мають високий попит на конкурентному ринку і дають максимальний прибуток.
9.	Інвестиційний менеджмент в стратегії антикризового управління	Це система вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства з метою запобігання та усунення кризових явищ.
10.	Маркетинг в антикризовому управлінні	Це систематичне сканування зовнішнього середовища підприємства з метою визначення місткості ринку та (або) його сегментів, дослідження поведінки покупців, практики діяльності конкурентів тощо, тобто дослідження сигналів, що свідчать про можливі загрози або появу додаткових можливостей для підприємства.

11.	Система антикризового управління персоналом	Це не тільки формальна організація роботи з персоналом (планування, відбір, підбір, розстановку тощо), але і сукупність чинників соціально-психологічного, етичного характеру – демократичний стиль управління, дбайливе ставлення до потреб людини, облік його індивідуальних особливостей.
12.	Процедура банкрутства як метод антикризового управління	Оздоровлення економіки підприємства-боржника в умовах антикризового управління при існуванні потенційної можливості відновлення платоспроможності шляхом реалізації частини його майна і здійснення інших організаційних та економічних заходів з метою продовження його діяльності.
13.	Консалтинговий менеджмент як елемент антикризового управління	Це незалежне об'єктивне консультування та технічна підтримка кваліфікованих спеціалістів, метою яких є надання послуг щодо раціонального використання існуючого потенціалу та ресурсів підприємства для досягнення намічених цілей антикризового управління.

Базуючись на вищевикладених заходах антикризового управління підприємством, даний процес повинен реалізовуватись системно та поетапно. Першим етапом є діагностика кризового стану й загрози банкрутства підприємства, яка здійснюється або безпосередньо співробітниками підприємства або зовнішніми незалежними експертами [7, с.148].

Наступним кроком у реалізації антикризової політики є – визначення мети та завдань антикризового управління. Результати проведеної діагностики дозволяють визначити глибину кризи, яка охопила підприємство, а отже, визначити мету та завдання антикризового управління. Залежно від глибини кризи такими завданнями можуть бути виведення підприємства зі стану юридичного банкрутства, недопущення виникнення ситуації банкрутства, локалізація кризових явищ, фінансова стабілізація, запобігання повторенню кризи.

Подальшим етапом являється визначення суб'єкта антикризової діяльності. На цьому кроці роботи необхідно визначити суб'єкт, який бере на себе відповідальність за розробку й реалізацію антикризових процедур, установити його повноваження стосовно розробки та впровадження антикризової програми [2, с.129].

Оцінка часових обмежень процесу антикризового управління, які визначаються часом, наявним у підприємства, до порушення справи про банкрутство і адміністративного обмеження повноважень існуючого керівництва є наступним кроком у вирішенні кризових ситуацій на підприємстві [2, с.133].

Оцінка ресурсного потенціалу антикризового управління є подальшим етапом в антикризовій політиці підприємства. Саме технічні, технологічні, кадрові, просторові, ресурси організаційної структури системи управління, інформаційні, фінансові є основними видами ресурсів, які користуються найбільшим попитом на підприємствах. Таким чином, ресурсний потенціал також є лімітом обмеження антикризового процесу [2, с.135].

Подальшим кроком внутрішнього управління антикризових явищ є розробка антикризової програми підприємства, яка являє собою обґрунтовану сукупність заходів, що мають бути вжиті для досягнення визначених цілей та задач антикризового управління. Її зміст обумовлюється результатами проведеної діагностики, часовими та ресурсними обмеженнями антикризового процесу. У складі програми зазвичай виділяються окремі складові антикризової політики, тобто сукупність дій, засобів та інструментів досягнення певних завдань [2, с.136].

Упровадження антикризової програми й контроль за її виконанням є практично завершальним етапом внутрішньої політики антикризових явищ. Найважливішою управлінською функцією на етапі безпосереднього проведення запланованих заходів є організація контролю за перебігом виконання розробленої антикризової програми для своєчасного вжиття заходів щодо модернізації або корегування раніше розробленої політики (процедур, заходів) у зв'язку з не прогнозованими змінами у внутрішньому і зовнішньому середовищі та поведінкою окремих кредиторів [2, с.137].

Фінальним етапом діяльності антикризового управління вважається розробка й реалізація профілактичних заходів щодо запобігання повторенню кризи. Метою цього етапу процесу антикризового управління є створення або модернізація основних елементів системи протидії банкрутству на рівні підприємства, розробка та реалізація профілактичних заходів щодо запобігання повторенню кризи в майбутньому [2, с. 139].

Отже, з вищесказаного можна зробити наступні висновки, що внутрішня антикризова фінансова політика та система підприємницької діяльності ґрунтується на глибокому аналізі фінансово-господарського стану підприємства та розробці антикризових заходів, що дозволяють підприємству передбачити й уникнути кризових явищ, а також підвищити ефективність його діяльності. Саме використання дієвих стимулів, форм взаємодії всіх структурних елементів підприємства та поетапне здійснення антикризового управління зможуть вирішити проблему кризових явищ у підприємницькій діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І. А. Бланк . – К.: Ельга, Ніка-центр, 2006. – 784 с
2. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підручник /Л. О. Лігоненко.—К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 824 с.
3. Макаренко І. О. Алгоритм антикризового управління підприємством / І. О. Макаренко // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – № 3. – С. 104-109.
4. Пестун І. В. Маркетингове інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень у фармації / І. В. Пестун, З. М. Мнушко, В. В. Преснякова // Фармацевтичний журн. – 2007. – № 1. – С. 9-14.
5. Приходько Н. П. Сутність антикризового управління на підприємстві [Електронний ресурс] / Н. П. Приходько. – Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/potatuev/library/article_02.htm
6. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л. С. Ситник. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 504 с.
7. Шапурова О. О. Політика антикризового управління / О. О. Шапурова // Актуальные проблемы экономики. – 2008. – №8. – С. 147-153.

Особливості застосування системного підходу до управління підприємством

У статті проведено дослідження особливостей застосування системного підходу до управління підприємством. Проаналізовано специфічні властивості підприємства як відкритої системи, взаємозв'язки між його елементами та підсистемами.

Система – це об'єднання окремих самостійних частин (елементів), кожна з яких обов'язково володіє хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення мети системи. Інакше кажучи, система припускає тільки таке об'єднання частин у ціле, що забезпечує її існування через здатність елементів досягати мети. З точки зору системного підходу підприємство є відокремленою у результаті суспільного поділу праці частиною виробничого чи господарського процесу, здатну самостійно або у взаємодії з іншими системами задовольняти ті чи інші потреби потенційних споживачів за допомогою вироблення цією системою товарів чи послуг [1, с.14].

Для того, щоб продовжувати своє функціонування, система повинна мати властивість пристосовуватися до змін зовнішнього середовища. Всі фірми, організації, підприємства є відкритими системами. Виживання будь-якого підприємства залежить від дії оточення.

Кожна організація адаптується до змін зовнішнього середовища й реагує на можливості, що змінюються, погрози й виклики цього середовища. Організація не може ігнорувати перетворення в зовнішнім середовищі й сподіватися при цьому на успішне функціонування в довгостроковій перспективі.

У складі кожної системи можна розрізнити дві тісно взаємодіючі підсистеми – керуючу і керовану. Керуюча підсистема – це «що» або «хто» керує, а керована – «чим» або «ким» керують. Аналогічними по змісту є поняття «суб'єкт управління» і «об'єкт управління». Суб'єкт і об'єкт управління взаємодіють за допомогою каналів зв'язку, по яких проходять потоки інформації, що представляють собою керуючі впливи і відомості про стан керованого об'єкта [2].

Управління є процесом обміну видами діяльності, у результаті якого система нормалізується і приводиться в стан динамічної рівноваги (відповідно до аналогічного принципу). Динамічна рівновага організації настає в результаті керуючих впливів, спрямованих у протигагу збудженню факторів зовнішнього середовища. Впливи, що збуджують, надходять у виді відхилень від норм стосовно забезпечення ресурсами (несвоєчасне постачання матеріалів, сировини, що комплектують, кредитів тощо), що називаються зовнішніми збудниками, а також відхилень у процесі перетворення ресурсів у готову продукцію (внутрішні збудники).

У поняття «система» включені як малі, так і середні та великі підприємства. Загальними для них є внутрішні елементи і компоненти, а також взаємодія з зовнішнім середовищем. При цьому підприємства, як відкриті системи, постійно знаходяться під впливом зовнішнього середовища, мають здатність пристосовуватися до змін, які відбуваються зовні, іноді навіть самі здійснюють на нього вплив, використовуючи для цього різноманітні засоби. Підприємство, як система, не може самостійно забезпечити власну діяльність, використовуючи лише власні ресурси, тому умовою його життєдіяльності є вигідний обмін ресурсами із зовнішнім середовищем [3, с.18].

Підприємства як відкриті системи мають наступні специфічні властивості:

1. Неадитивність – відкриті соціально-економічні системи, як правило, неадитивні, тобто ефект від діяльності таких систем не є постійним у часі і не завжди дорівнює алгебраїчній сумі ефектів (наприклад, прибутків) її вхідних частин (якщо формальна структура частин однакова). Це зумовлено різною якістю персоналу (його кваліфікацією, досвідом, зрілістю), психологією працівників, цінностями, мотивацією, стилем керівництва, організаційною культурою, груповою взаємодією.

2. Емерджентність – неспівпадання мети організації з цілями вхідних у неї частин. Наприклад, мета компанії – максимізація прибутку при мінімізації витрат. Мета працівників є оберненою і полягає у одержанні максимальної оплати за свою працю при мінімальних витратах своєї енергії. Таким чином, неспівпадіння цілей і є емерджентністю.

3. Синергічність – разом з тим існує узгоджена спрямованість дій в одному напрямку, інтеграція зусиль у систему, що призводить до посилення кінцевого результату. Якщо всі чітко уявляють собі кінцеву ціль, то виникає нова самоорганізація, з іншими властивостями і характеристиками.

4. Мультиплікативність – збільшення ефективності системи відбувається за рахунок яких-небудь управлінських дій або стихійних процесів (наприклад, за рахунок впровадження нових технологій, ноу-хау, зміни системи мотивації, стилю керівництва).

5. Стійкість роботи системи – стійкість може бути порушена при необґрунтованому ускладненні або спрощенні організаційної структури. Накопичений досвід управління показує, що для підвищення стійкості роботи часто необхідно усувати зайві ланки або підсистеми управління і рідше – додавати нові.

6. Адаптивність – проявляється у здатності підприємства пристосовуватися до нових зовнішніх умов роботи, саморегулюватися і відновлювати стійкість роботи. Адаптивні організації часто мають органічну структуру, тобто кожен суб'єкт управління (підрозділ, робоча група, працівник) може взаємодіяти один з одним. Такі організації більш пристосовані до швидкої перебудови, і в них на першому плані знаходяться кваліфікація персоналу та його здатність самостійно вирішувати складні задачі.

7. Централізованість – властивість системи до її управління з певного єдиного центра (апарату управління). Усі частини організації у цьому випадку керуються командами з центра і користуються заздалегідь визначеними правами.

8. Відособленість – означає прагнення до автономності, ізоляваності тих або інших систем. Відособленість виявляється при вирішенні питань розподілу ресурсів і владних повноважень частин великої організації, конгломератних об'єднань, централізації і децентралізації управління. Протиріччя цілей та інтересів, розподіл прибутків між частинами цілого сприяють відособленості.

9. Сумісність – це властивість взаємного пристосовування і взаємної адаптивності частин системи. Наприклад,

на рівні держави як великої системи виникають проблеми сумісності національної економіки з економіками регіонів, галузей.

10. Властивість «зворотних зв'язків» – фундаментальна властивість відкритих систем. Сутність зворотних зв'язків полягає у тому, що інформація (ресурси, енергія) з «виходу» системи (або «вхідних» у неї підсистем) надходить на «вхід» цієї системи (або підсистем, у неї «вхідних»).

За своїм складом і змістом організації відносяться до складних систем. Складність організації визначається наявністю елементів і компонентів, що мають складні параметри і властивості.

Елементи і компоненти різних систем відрізняються кількістю, розмірами, властивостями, але не своїм призначенням, яке вони покликані відігравати у складі системи. Якщо система є досить великою і складається з підсистем (відповідно до принципу ієрархічності), а кожна підсистема також складається зі своїх підсистем, то можна виділити окремі дрібні частини загальної системи, які вже не можна назвати підсистемами [4].

Існування та функціонування підприємства як відкритої системи, зумовлюється наступними закономірностями:

- 1) цілісність – полягає у принциповому поєднанні у системі якостей її окремих елементів та одночасному включенні до останніх загальних якостей системи;
- 2) інтегративність – визначає ступінь єдності та відокремленості системи по відношенню до зовнішнього середовища, а також кількість функціональних зв'язків системи з середовищем;
- 3) комунікативність – визначає загальний процес обміну інформацією між елементами внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- 4) ієрархічність – визначає розташування частин або елементів цілого у строго визначеній послідовності – від вищого до нижчого;
- 5) складність – обумовлена елементами підприємства – персоналом, знаряддями і засобами праці, цілеспрямованістю, поліструктурністю, відкритістю, альтернативністю зв'язків.

Як і будь-яка інша система, підприємство утворюється з певної кількості частин – підсистем, які у свою чергу функціонують на основі взаємодії складових елементів.

Елемент – це відокремлена самостійна частина системи, яка має виконувати відповідну функцію щодо досягнення загальних цілей всієї системи. У підприємствах як відкритих системах такими неподільними елементами є персонал, машини, обладнання, інформація, фінанси тощо. Збільшення кількості елементів, що входять до складу підприємства як відкритої системи, зумовлює зростання її складності та внутрішніх зв'язків у ній [4].

Усі елементи системи підприємства є необхідними компонентами, при їх відсутності зникає сама система.

Елементи підприємства як відкритої системи з'єднані між собою мережею причинно-наслідкових зв'язків, які є неодмінною умовою існування системи. Всі елементи в системі тісно пов'язані у чітко визначеному порядку і їх перебудова може зумовити зміну її властивостей. Це проявляється в тому, що система як визначена цілісність повинна підпорядковувати властивості і дію своїх складових елементів для досягнення загальної мети. Внутрішня організованість підприємства як відкритої системи визначається його структурою, тобто сукупністю взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів. Для досягнення загальних цілей підприємства як відкритої системи за допомогою інформації між його елементами постійно підтримуються прямі та зворотні зв'язки.

Окрім того розрізняють зв'язки речові (канали, по яких елементи або система у цілому обмінюються між собою речовинами), енергетичні (канали обміну різного виду механічної, теплової, електричної та іншої енергії) та інформаційні (відомості про стан об'єкта і навколишнього середовища).

Деякі сукупності елементів підприємства як відкритої системи, функціонуючи відносно самостійно і маючи мінімальну кількість зв'язків з іншими, самостійно функціонуючими частинами, являють собою підсистеми.

На великому підприємстві підсистемами є його структурні підрозділи – відділи економіки, маркетингу, техніки, персоналу. Зв'язки підприємства як відкритої системи поєднують елементи у системному процесі. Оскільки зв'язки між елементами і підсистемами підприємства змінюються під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, то підприємство відноситься до динамічних систем. Знання основних закономірностей існування та функціонування підприємств, як відкритих систем, допомагає керівникам визначити вплив кожної із них на процес діяльності, оперативно формувати цілі та завдання, реагувати на зміни факторів зовнішнього середовища, визначати порядок та організацію управління цією системою [5, с. 74-76].

Більшість управлінських рішень приймається в умовах певної організації й пов'язане із зовнішнім середовищем, у межах якої організації функціонують. Зміни, з якими зіткнулися в останні роки комерційні організації, включають ослаблення контролю над джерелами енергоресурсів і використання енергії в якості політичної й економічної зброї, постійно зростаючий рівень технологічних розробок, зростаюче значення соціального навантаження бізнесу в таких сферах, як взаємодія з навколишнім середовищем, безпека та якість життя, виробництво суспільних товарів тощо.

Таким чином, успішне управління організацією як системою передбачає розуміння її основних рис і принципів функціонування, складових внутрішнього і зовнішнього середовища, особливостей розвитку організації та способів управління нею. А застосування системного підходу в управлінні нею дозволить ефективно використовувати зміни тих елементів господарської системи, які впливають на організацію, її функціонування, результати й наслідки діяльності, але не відносяться до внутрішніх змінних даної організації.

Список використаних джерел:

1. Шарапов О. Д. Системний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисциплін / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К.: КНЕУ, 2003. – 154 с.
2. Завадський Й. Менеджмент. Т. 1.: 3-тє вид. / Й. Завадський. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 542 с.
3. Глухов В. В. Менеджмент: Учебник / В. В. Глухов. – СПб: Специальная литература, 2002. – 700 с.
4. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: підручник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський – К.: Кондор, 2009. – 680 с.
5. Мартыненко Н. М. Основы менеджмента: учебник / Н. М. Мартыненко. – К.: Каравелла, 2003. – 496 с.

Особливості управління змінами на підприємстві

Успішне управління змінами – це важливий елемент господарської діяльності будь-якого підприємства. Воно має стратегію ефективного функціонування та постійного розвитку в сучасному конкурентному та мінливому середовищі. Проте моделі та підходи до управління змінами на сьогодні є досить суперечливими. Підприємства змінюються, оскільки виступають частиною процесу розвитку й реагують на нові зв'язки, унаслідок чого виникають нові вимоги й можливості.

Однією з основних проблем управління сучасним підприємством є їх швидкий розвиток і зміна у відповідності до сучасних бізнесових принципів функціонування та зростаючими вимогами суспільства. Зовнішні умови функціонування сучасного підприємства стосуються різних показників її діяльності, вимагають гнучкості системи управління, а значить і ефективної організаційної структури – як одного з її найважливіших елементів.

Проблема управління змінами на підприємстві найбільш глибоко досліджена зарубіжними фахівцями. Визнаними авторитетами в цій області є І. Ансофф, Л. Грейнер, Дж. Ньюстром, К. Девіс, Р. Блейк, Д. Мутон, Х. Виссема, Р. Грант, Е. Шайн, М. Хаммер і Д. Чампі. Значне місце в дослідженнях цих вчених відводиться суті змін, розробці стратегій, методів і моделей управління цими змінами. Серед вітчизняних дослідників, що займаються даними питаннями необхідно відзначити О. С. Виханського, А. І. Наумова, О. К. Платова, В. І. Луньова, М. М. Тренюва, І. П. Герчикова, В. К. Тамбовцева, Г. Н. Чернецова. Однак, ці дослідники акцентують увагу на розробці стратегій, а питання реалізації стратегії особливо, управління змінами не отримують належного висвітлення.

Актуальність проблеми та її недостатня розробленість, дискусійність окремих підходів і пропозицій зумовили вибір статті. Організація і управління більшістю вітчизняних підприємств не відповідає потребам не тільки світового. Це призводить до неефективності управління, в результаті чого підприємство опиняється в кризовому стані збитковості або банкрутства. В свою чергу уповільнює економічний розвиток країни, в цілому ускладнює боротьбу підприємств із зарубіжними конкурентами.

Разом з тим, рішення проблем розвитку і зміни підприємства важливо не тільки для збиткових, але й для успішних, підприємств, що динамічно розвиваються. В даний час процес впровадження змін на підприємствах стає новим концептуальним підходом до управління. У зв'язку з цим особливої уваги набувають процеси змін всієї системи функціонування підприємства. А саме її організаційної структури, включаючи процеси, людей, споживачів, а також різні моделі і методи їх практичного втілення.

Сучасне підприємство змушене функціонувати в умовах постійно мінливого середовища як зовнішнього, так і внутрішнього. Все це вимагає негайного реагування з боку керівника підприємства, прийняття рішень, спрямованих на забезпечення нормальної роботи підприємства в нових умовах. Тому процес змін на підприємстві – це зміна цілей діяльності, внутрішньofireмвої структури, обов'язків окремих працівників, введення нових процесів, посад або правил діяльності повинен бути добре організований і керований, щоб зміни дали позитивні результати з найменшими витратами сил, грошей і нервів працівників і керівництва.

Поняття «зміни» передбачає, що двома послідовними моментами часу відбуваються розбіжності у ситуаціях, у людині, у робітничій групі, у створенні, у відносинах. Зміни – сенс консультування, без змін неможливий прогрес [1]. Сьогоднішні організації працюють у безупинно мінливому навколишньому середовищі, масштаби змін різними країнами і регіонами.

Поняття «управління змінами» доцільно визначати з позицій відомих підходів в управлінні, а саме [2]:

1. Процесний підхід. Управління змінами розглядають, як процес, складовими якого є послідовні взаємопов'язані дії. Іншими словами, управління змінами – це реалізація відомих управлінських функцій, кожна з яких сама є процесом.

2. Системний підхід. Управління змінами трактують, як механізм побудови сукупності елементів (внутрішньокорпоративних та зовнішніх), кожен із яких впливає на підприємство та безпосереднє управління. Застосування цього підходу потребує бачення перспектив для підприємства загалом та зв'язків його з навколишнім середовищем.

3. Ситуаційний підхід підкреслює значення «ситуаційного мислення». Управління змінами розглядають із погляду вибору пріоритетних елементів – складових проекту на певному етапі змін та здійснення першочергового впливу на них.

Зауважмо, що більшість науковців, які спеціалізуються у сфері управління змінами, досліджує це поняття з позицій процесного підходу. Так, ми можемо зробити висновок, що управління змінами – це процес, який уможливорює для суб'єкта господарювання модифікацію будь-якої частини його структури з метою ефективного функціонування в мінливому середовищі. У підсумку управління змінами на підприємстві повинно мати адаптивний характер.

Зміни – питання, що стосується всіх підприємств. Зміни, що відбуваються в організації, мають різні форми [3]. Інформаційні технології, наприклад, можуть призвести до змін в культурі, коли філософія, цінності і способи діяльності відповідно змінюються вищим керівництвом. Перехід від орієнтації на діяльність, при якій фірма виробляє і продає споживачам все, що вважає за потрібне, виходячи з власних можливостей, до орієнтації на клієнтів, коли товари виробляються і продаються в залежності від попиту на ринку. Зміни можуть також відбуватися в організаційній структурі, що може викликати скорочення штату, нові посадові призначення.

Так, основними принципами управління змінами є:

- досягнення внутрішнього взаємоузгодження між різними трансформаційними процесами;

- комплексність реалізації структурних, техніко-технологічних, фінансово-економічних, організаційно-управлінських, правових, кадрових, соціально-психологічних й інших складових змін;
- забезпечення взаємозв'язку між поточною діяльністю й оперативним управлінням, з одного боку та діяльністю щодо реалізації трансформаційних процесів з іншого боку;
- системність реалізації змін, виходячи із розуміння підприємства, як складної господарської системи;
- наступність і послідовність втілення змін з урахуванням ланцюгової реакції перетворень на підприємстві.

Безсумнівно, в сучасному ритмі життя, зміни набирають зростання, їх темп прискорюється. Всі фірми живуть і працюють в двох тимчасових періодах: сьогодення та майбутнє. Майбутнє формується сьогодні, і в багатьох випадках це є незворотнім. Тому менеджерам доводиться зараз управляти обома станами - сьогодишньою ситуацією, яка є основою, і майбутнім. У наш неспокійний час менеджери не можуть думати, що завтра - це просто продовження сьогодишнього дня. Навпаки, вони повинні управляти зміною, як новою можливістю і, можливо, як загрозою.

Зміни, які можуть виникати на сучасному підприємстві наведені на рисунку 1. Зміни в організації обумовлені реакцією організації на розвиток навколишнього середовища. Організації змушені постійно пристосовуватися до середовища, в якій існують. Самі вони також генерують зміни в зовнішньому середовищі, розробляючи і випускаючи на ринок нові товари і технології, які стають домінуючими і знаходять широке поширення.

Саме зміна – це поступовий або ступінчастий процес перекладу організації на новий рівень з використанням існуючих ідей і концепцій [5]. Концепція управління змінами включає різні аспекти такі, як технологічні, структурні, методичні, людські, психологічні, політичні, фінансові та інші. В системі управлінні змінами необхідно вирізняти дві основні взаємопов'язані складові:

- 1) управління господарською системою підприємства, що має на меті якомога швидшу й ефективнішу її адаптацію до нових умов діяльності;
- 2) управління персоналом, що передбачає виявлення та подолання опору змінам. Успіх у здійсненні перетворень можливий лише в умовах системного та комплексного підходу з одночасним врахування обох складових управління змінами.

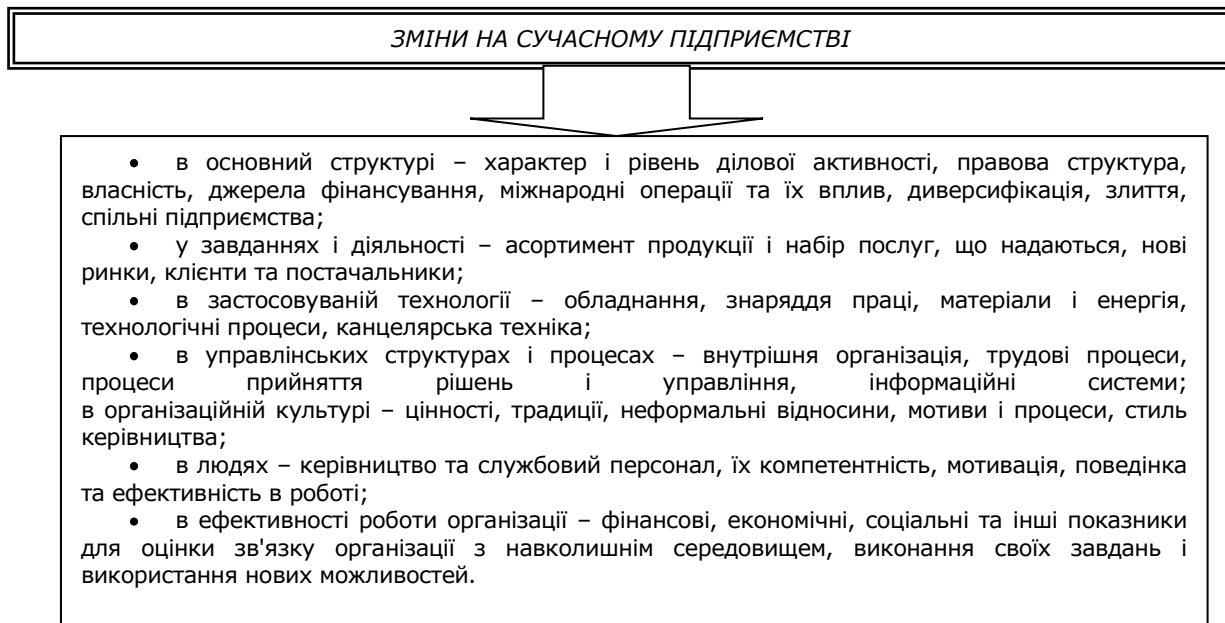


Рис. 1. Зміни на сучасному підприємстві

Проте останнім часом стратегічний розвиток організації розглядається як в більшій мірі безперервний еволюційний процес, в якому стратегічна зміна створює необхідність в інших змінах. Зміни застосовуються в різних фірмах. Тому вони є важливими та впливовими на роботу персоналу.

Отже, для того щоб розвиватися, організації необхідно змінюватися. Іншими словами, зміна є неминучим властивістю розвитку. Не дарма говорять, що єдиною постійною величиною успішних фірм залишається їх постійна зміна. Багато з цих змін, на перший погляд, випадкові і непередбачувані. Але багато хто з них ми свідомо реалізуємо самі, відповідаючи вимогам активної зовнішньої середовища або намагаючись створити «відповідний варіант» майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т. В. Гринько // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 10. – С. 247–252.
2. Джині Даніель Дак Монстр змін. Причини успіху і провалу організаційних перетворень. – К.: Паблішер, 2003. – 320 с.
3. Савченко О. Р. Управління змінами в сучасних соціально-економічних системах [Електронний ресурс] / О. Р. Савченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 19–24. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_3_4.pdf
4. Стадник В. В. Менеджмент: підруч. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К.: Академвидав, 2007. – 186 с.
5. Стеців С. Р. Формування елементів системи управління змінами на підприємстві [Електронний ресурс] / С. Р. Стеців // Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. – 2012. – № 4. – С. 155–163. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VSU_ekon_2012_4_23.pdf.

Розробка корпоративної стратегії підприємства на підставі SWOT-аналізу

У статті розглянуто поняття корпоративної стратегії та основні методи проведення SWOT-аналізу. Також досліджено матрицю SWOT та особливості її створення. На основі розглянутого сформувано рекомендації щодо розробки конкретних корпоративних стратегій на підприємстві.

Сьогодні корпоративне управління розвивається в умовах динамічної зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що, незаперечно, впливає на якість і стабільність розробки та реалізації корпоративної стратегії. Це означає, що реалізація стратегічних рішень змінює потенціал корпорації і повернення до попереднього стану об'єкта управління якщо і можливе, то потребує значних витрат часу, ресурсів або зусиль. Розробка корпоративної стратегії кожного підприємства базується на визначенні можливостей та загроз, а також переваг та недоліків функціонування підприємства. Саме тому кожне підприємство повинно розробляти стратегію, яка підійшла б саме для виду їхньої діяльності. Як наслідок, постає проблема визначення всіх чинників для ефективного формування та реалізації корпоративної стратегії підприємства [4].

Питанням розробки та впровадження корпоративної стратегії займається багато науковців, а саме: Г. С. Кононенко, М. І. Соколова, М. Г. Саєнко, І. Й. Яремка, М. Чечетов, О. Мендрул, О. Пестрецова, О. Б. Бутнік-Сіверський, О. Г. Дерев'янка, А. І. Семенович, В. О. Василенка, Т. І. Ткаченко, З. Є. Шершньова, С. В. Оборська, К. А. Мамонов, Б. Г. Скоков, О. О. Короп, Ю. І. Мізік та інших. Проте, не зважаючи на велику кількість досліджень, дана тема не є цілком розкрита та вивчена.

Метою статті є розкриття суті корпоративної стратегії, її складових та особливостей формування на основі SWOT-аналізу. Виходячи з мети, виникають наступні завдання:

- розглянути поняття «корпоративна стратегія»;
- вивчити особливості SWOT-аналізу;
- дослідити формування матриці SWOT-аналізу;
- сформулювати рекомендації щодо розробки конкретних корпоративних стратегій на підприємстві.

В умовах ринкової економіки, коли загострюється конкурентна боротьба, кожне підприємство повинно мати чіткі дії, що дозволять правильно використовувати сильні сторони та можливості підприємства. Проте, також слід не забувати про можливі загрози та працювати над їх усуненням. Незважаючи на те, що ситуація на українському ринку носить досить нестабільний характер, раціональне планування дозволяє значно знизити ризик негативних наслідків при прийнятті управлінських рішень.

Стратегія підприємства – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості [5, с.125].

Вивчення літературних джерел дає можливість розглядати корпоративну стратегію як:

- стратегію, яка описує загальний напрямок росту підприємства, розвиток його виробничо-збутової діяльності. Вона показує, як управляти різними видами бізнесу, щоб збалансувати портфель товарів і послуг;
- всеохоплюючу картину майбутнього, що визначає в довгостроковій перспективі напрямок та область діяльності компанії в умовах їх галузей та ринків, має на меті виживання як мінімум та створення значної додаткової вартості як максимум;
- складну і гнучку систему численних відносин, здатну включати в себе різні ринкові, організаційні, технологічні та інші зміни;
- спосіб, яким компанія створює вартість, формуючи і координуючи свої дії на різних ринках [3, с.57].

Найбільш характерними ознаками, що формують корпоративну стратегію, є:

- масштаб діяльності корпорації, який визначає види бізнесу;
- зв'язаність складових, яка показує, що лежить в основі узгодження бізнес-одиниць корпорації між собою;
- метод керування масштабом і зв'язаністю (метод внутрішнього розвитку, стратегічний союз або вилучення капіталовкладень), що використовується для зміни масштабів та забезпечення пов'язаності організації.

Корпоративна стратегія включає:

- розподіл ресурсів між господарськими підрозділами на основі портфельного аналізу;
- рішення про диверсифікацію виробництва з метою зниження господарського ризику та отримання ефекту синергії;
- зміну організаційної структури управління фірм або інтегрованих взаємодіючих підприємств;
- єдину стратегічну орієнтацію підрозділів [2, с.110].

Обговорення корпоративної стратегії обов'язково розпочинається з бачення, яке описує, як система створить вартість. Його розташування в центрі трикутника віддзеркалює провідну роль у формуванні та реалізації корпоративної стратегії. З нього випливають не лише якість окремих елементів і досягнення більш близьких цілей, але і ті зв'язки, які необхідно буде налагодити між окремими елементами. Здатність чітко формулювати послідовність дій – важлива ознака того, що фірма реально має корпоративну стратегію. Існує три ситуації, досягнення узгодженості в яких особливо важливо: встановлення відповідності між ресурсами фірми та її бізнесами, між бізнесами та структурою організації, її системами і процесами, а також між організацією та ресурсами фірми. Чітке визначення майбутнього повинно безперервно розширювати

можливості корпорації. Якщо бачення охоплює те, чим корпорація прагне стати в майбутньому, ефективна корпоративна стратегія має містити набір більш короткострокових цілей і задач. Цілі та задачі більш безпосередньо будуть мотивувати працівників фірми у їх швидкому досягненні.

Чітке формулювання концепції корпоративної стратегії спирається на ресурсах (активи, навички і можливості, якими володіє фірма). Ресурси визначають діапазон ринкових можливостей, якими володіє фірма, переслідуючи свої цілі. Це є причиною основного впливу на корпоративну стратегію. Наявність достатньої кількості цінних ресурсів дає можливість компанії успішно конкурувати більше, ніж на одному ринку.

Для розробки корпоративної стратегії та отримання комплексної інформації про підприємство необхідно вивчити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози підприємства. Одним з основних засобів виявлення сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз є SWOT-аналіз, за допомогою якого підприємство в процесі стратегічного планування може регулярно виявляти, оцінювати і контролювати можливості, адаптувати свою діяльність з метою зменшення потенційних наслідків загроз. SWOT-аналіз представляє собою узагальнену оцінку для розуміння та управління навколишнім середовищем, в якому функціонує підприємство. Ця модель матричного аналізу допомагає управлінням виділяти ключові перешкоди, що постають перед суб'єктом господарювання, в процесі ретельного дослідження чотирьох окремих елементів SWOT. На основі таких досліджень формулюється стратегія, в якій особливий акцент робиться на визначальні проблеми.

Абревіатура SWOT походить від англійських слів: strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості), threats (загрози). Основною метою SWOT-аналізу є виявлення конкурентних переваг на основі діагностики бізнес-процесів та визначення основних перспективних шляхів розвитку підприємства в рамках конкретної ринкової ситуації.

Основні завдання SWOT-аналізу:

- виявлення маркетингових можливостей, які відповідають ресурсам фірми;
- визначення маркетингових загроз і розробка заходів щодо знешкодження їхнього впливу;
- виявлення сильних сторін фірми й зіставлення їх з ринковими можливостями;
- визначення слабкостей фірми та розроблення стратегічних напрямів їх подолання;
- виявлення конкурентних переваг фірми та формування її стратегічних пріоритетів [2, с.115].

Матриця SWOT-аналізу – це своєрідна форма; вона не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Крім того, SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей: відповідно до змісту стратегії – адаптації до (чи формування впливу на) середовища. Матриця SWOT-аналізу зображається у вигляді таблиці (таблиця 1).

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу

Можливості сприятливі фактори зовнішнього середовища	Сильні сторони переваги підприємства на ринку товарів та послуг
Загрози протидія внутрішнього середовища	Слабкі сторони недоліки підприємства

Методика проведення SWOT-аналізу передбачає здійснення декількох етапів:

I. Визначення власних сильних і слабких сторін підприємства. Перший етап дозволяє визначити, які сильні сторони і недоліки підприємства. Для цього необхідно: скласти перелік параметрів, по якому оцінюватиметься підприємство; по кожному параметру визначити, що є сильною стороною підприємства, а що – слабкою; зі всього переліку вибрати найбільш важливі сильні і слабкі сторони підприємства.

II. Визначення ринкових можливостей і погроз. Це своєрідна «розвідка місцевості» – оцінка ринку. Цей етап дозволяє оцінити ситуацію поза вашим підприємством і зрозуміти, які у вас є можливості, а також, яких погроз слід побоюватися.

III. Зіставлення сильних і слабких сторін підприємства з можливостями і погрозами ринку. Для зіставлення можливостей підприємства умовам ринку і узагальнення результатів SWOT-аналізу застосовується матриця SWOT, яка має наступний вигляд (рис. 1) [1].

Як бачимо SWOT-аналіз є досить швидким та дієвим методом оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, який дає змогу оцінити поточний стан компанії і вчасно зорієнтуватися у ринковій ситуації.

Зовнішнє середовище

	Можливості (шанси)	Загрози
Сильні сторони		
1.	Поле СіМ (заходи)	Поле СіЗ (заходи)
2.		
Слабкі сторони		
1.	Поле СлМ (заходи)	Поле СлЗ (заходи)
2.		

Рис. 1. Матриця SWOT [6, с.616]

Однак, використовуючи SWOT-аналіз в управлінській практиці вітчизняних підприємств, менеджери нерідко стикаються з існуючими недоліками цього інструмента стратегічного аналізу. По-перше, при застосуванні SWOT-аналізу існує ризик як недооцінки, так і переоцінки деяких факторів, що, в свою чергу, призводить до труднощів при реалізації стратегії компанії. При аналізі внутрішнього середовища існує особливо великий ризик, який створюється суб'єктивізмом співробітників фірми. Прорахунки при аналізі або недооцінка будь-якої із складових бізнесу можуть надалі вплинути на виконання всього стратегічного плану. По-друге, недоліками

SWOT-аналізу також є суб'єктивність вибору та ранжування факторів, слабка підтримка конкретних управлінських рішень та погана адаптація до середовища, що постійно змінюється.

Таким чином, для вибору обґрунтованої корпоративної стратегії необхідно використовувати сукупність наукових підходів: системного, ситуаційного та інтеграційного. Саме на сукупності наукових підходів ґрунтується SWOT-аналіз, який є початковим етапом та основою формування корпоративної стратегії. На підставі послідовного розгляду сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз приймаються рішення щодо коригування цілей і стратегій підприємства (корпоративних, продуктових, ресурсних, функціональних, управлінських), які, у свою чергу, визначають ключові моменти організації діяльності. Процедура проведення SWOT-аналізу зводиться до зіставлення сильних й слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз ринку, які в подальшому дозволяють чітко визначити, які кроки можуть бути зроблені для розвитку компанії і на які проблеми необхідно звернути особливу увагу.

Список використаних джерел:

1. Андрущакевич Т. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm
2. Балабанова Л. В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: навчальний посібник / за ред. Л. В. Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 301 с.
3. Куликов Л. М. Основы социологии и политологии: учебное пособие / Л. М. Куликов. – М.: Финансы и статистика. – 2009. – 336 с.
4. Македон В. В. Стратегії формування інтегрованих структур міжнародних корпорацій у результаті злиття і поглинання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2011_1/Makedon.htm
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт. – М.: Дело, 2003. – 702 с.
6. Мошенський С. З. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ/за ред. д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф.Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. / С. З. Мошенський, О. В. Олійник. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

Євгенія Вигнан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Вудвуд В. В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Основні причини банкрутства підприємств та особливості фінансової санації як засобу його подолання

У статті розглядаються основні причини банкрутства підприємств та показаний механізм застосування фінансової санації на підприємстві, а також аналізуються внутрішні та зовнішні джерела фінансового оздоровлення.

В умовах нестабільності економіки, що спричинені світовою фінансовою кризою, а також ринкової нестабільності в Україні, високих темпів зростання інфляції, змін валютного курсу і низки інших факторів впливу для більшості підприємств є актуальним завдання щодо ефективного оздоровлення за рахунок мобілізації фінансових ресурсів та якісного менеджменту управління діяльністю підприємства. Відповідно процес прийняття зважених та ефективних управлінських рішень є засобом, який забезпечує вихід з економічної кризи і стає надійним механізмом соціально-економічних перетворень, досягнення яких неможливе без здійснення постійного контролю та моніторингу за операціями підприємства. В даний час кожен суб'єкт господарювання має реально оцінювати власний фінансовий стан, а також фінансовий стан його потенційних партнерів чи контрагентів.

Розвиток фінансової кризи підприємства може призвести і до банкрутства, якщо не вжити вчасно запобіжних ефективних заходів. Одним із найдієвіших таких є санація підприємства.

Проблемам банкрутства підприємств та механізму фінансової санації присвячені дослідження таких відомих науковців як О. Терещенко, А. Череп, Г. Заболотний, В. Коровін, П. Мартинюк, А.Штангрет, О. Копилук, К. Багацька, М. Тітов, А. Івженко. Однак, наявність факторів поглиблення фінансової кризи, зростання обсягів збитку та існування інших чинників, які впливають на прибутковість функціонування підприємства вимагають вирішення даних питань.

Метою даної статті є розкриття причин банкрутства підприємства та застосування механізму фінансової санації на підприємстві, аналіз внутрішніх та зовнішніх джерел фінансової санації.

Варто зазначити, що згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», банкрутство є неспроможністю юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установленний строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом [1].

В цілому банкрутство є певним регулятором ринкової економіки, адже як врешті-решт це призводить до так званого «відсіювання» неплатоспроможних, збиткових господарюючих суб'єктів.

Статистичні дані розвинутих країн, зокрема США та ЄС, свідчать, що зі 100% новостворених компаній лише 20% продовжують функціонувати та розвиватись після 3 років існування. Варто додати, що навіть із цих 20% після 6-8 років існування знову залишається на ринку тільки 20%. За елементарними підрахунками тільки 4-5% підприємств існують більше 9-10 років. Дана закономірність притаманна в усіх країнах та на всіх типах ринків, як доводить статистика, проаналізована І. А. Бланком [2, с.426].

Якщо говорити про неплатоспроможні вітчизняні підприємства, то під загрозою банкрутства перебувають у переважній більшості малі та середні підприємства, від яких і в цілому залежить розвиток економіки країни.

За даними графіка видно, що протягом 2014 року кількість справ, що завершилась провадженням, знизилась порівняно з 2013 р. на 2373 і склала 3324 справи. Загалом протягом останніх років спостерігається тенденція до зниження кількості порушених справ про банкрутство [4].

Зрозуміло, що відповідна тенденція пов'язана із внесенням змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», нова редакція якого вступила в дію у 2013 році, яка внесла зміни до порядку порушення і розгляду справ. Зокрема, встановлено більше можливостей для

поновлення платоспроможності підприємства-боржника через застосовування додаткових механізмів проведення санації аж до моменту порушення справи про його банкрутство, визнання недійсними правочинів та спростування майнових дій підприємства-боржника в процесі проведення процедури банкрутства.

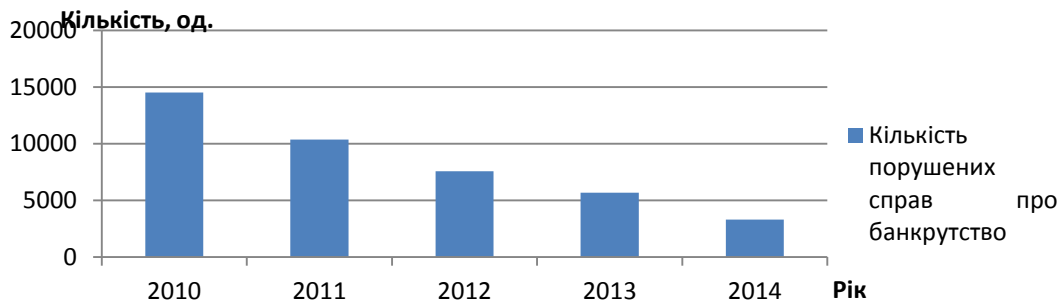


Рис. Кількість порушених справ про банкрутство підприємств України протягом 2010-2014 рр., закінчених провадженням

Згідно рейтингових показників, які були подані у звіті Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу» за показником «Закриття бізнесу» Україна у 2012 році посіла 156 місце, у 2013 показник опустився до 157 місця, а у 2014 році позначка перемістилася до 162 місця із 189 країн світу [3].

Стрімке зниження рейтингу за вищенаведеним показником свідчить про існування певних недоліків та перешкод в українському законодавстві, які регулює правові аспекти процедури банкрутства суб'єктів господарської діяльності, а також про відсутність реформ у межах цієї сфери державного регулювання.

Також щодо причин, які спричиняють банкрутство підприємств, слід віднести наступні фактори:

а) внутрішні (ендогенні):

- відсутність маркетингової стратегії та низька якість менеджменту;
- недосконала організаційна структура;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- технологічна неузгодженість процесу виробництва;
- неефективна фінансова стратегія;
- зростання дебіторської заборгованості;

б) зовнішні (екзогенні):

- зростання інфляції;
- девальвація національної грошової одиниці;
- зменшення платоспроможності населення;
- нестабільність фінансового і валютного ринку;
- низький рівень інноваційної діяльності;
- низька конкурентоспроможність на іноземних ринках.

Ще одним негативним фактором створення несприятливих умов функціонування підприємств є військовий конфлікт та території східної України. Як наслідок, відбувається скорочення розгалуженої мережі філій підприємств, що означає додаткові збитки для власників та втрата їхнього майна; скорочення ринків збуту та втрачання своїх постійних споживачів, а також каналів постачальників із регіонів, що знаходяться у зоні конфлікту. Військова санація ще спричинила погіршення інвестиційної привабливості України. Інвестори неохоче вкладають свої кошти в ті країни, де не можуть бути впевнені у розвитку та функціонуванні бізнесу, тому можна спостерігати зменшення обсягів інвестицій в українську економіку. Така несприятлива ситуація пояснює розвиток фінансової кризи національної економіки на сучасному стані та збільшення кількості збанкрутілих підприємств.

Одним із заходів уникнення банкрутства є проведення своєчасної фінансової санації, як це було вище вказано, оскільки за рахунок цього комплексу заходів встановлюється більше можливостей для поновлення платоспроможності підприємства.

Варто зазначити, що термін «санація» перекладається з латинської як оздоровлення, видужання.

На думку О. Терещенко, санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості, конкурентоспроможності підприємства-боржника у довгостроковому періоді [5, с.25].

Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» розрізняє поняття «санація» та «досудова санація». У цьому разі санація розглядається як система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів та капіталу і (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника [1].

Відповідно до перелічених тлумачень, основною метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фінансових ресурсів.

Проблеми санації та банкрутства підприємств економічно розвинуті країни вирішують по-різному. Класична модель санації являє собою цілісний погляд на етапи проведення фінансового оздоровлення кожного підприємства.

На думку А. Івженко, класична модель фінансової санації передбачає, насамперед, аналіз причин виникнення кризової ситуації, прийняття рішення щодо ліквідації суб'єкта господарювання, визначення основних цілей санації, формування стратегії санації та розробку санаційних заходів, формування програми і проекту санації, а також контроль та нагляд за реалізацією плану санації [6, с.143].

Механізм проведення санації підприємства є упорядкованою системою дій, виконання яких призводить до оздоровлення підприємства шляхом відновлення платоспроможності та забезпечення його ефективного функціонування у довгостроковому періоді завдяки реструктуризації діяльності відповідно до ринкових потреб.

Складається він із двох блоків:

1. Підготовка до оздоровлення підприємства та складання плану санації
2. Процес реалізації оздоровчих заходів

Згідно з класичною моделлю санації, яка вже згадувалась вище, даний комплекс заходів як процес фінансового оздоровлення підприємства розпочинається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі поданої інформації визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану фірми.

Аналіз фінансового стану є безперечно найважливішим етапом діагностики неплатоспроможного підприємства, так як саме фінансова криза підприємства є результатом порушення справи про банкрутство. Аналіз кадрів та організації передбачає аналіз людських ресурсів підприємства, мотивацію співробітників, лідерів у колективі.

Оцінка вартості підприємства є тією функцією, яку в різних ситуаціях часто приходиться здійснювати в ринковій економіці. Потреба в адекватній оцінці виникає не тільки при визначенні того, на яку суму відкрите акціонерне товариство, що нормально працює, має право випустити нові акції; визначенні вартості продажу ефективно-діючого підприємства, чи підприємства-банкрута. [7, с.323].

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів [5, с.212].

Після проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи складається план фінансового оздоровлення. Як правило, розробляють його фінансові і контролінгові служби підприємства, яке знаходиться у стані фінансової кризи, незалежні аудитори та консалтингові фірми.

Звісно, якщо структура балансу незадовільна, виробничий потенціал підприємства зруйнований, ринки збуту продукції втрачено, приймається рішення про консервацію або ліквідацію підприємства. За цих умов проведення санації лише відстрочить час ліквідації і нанесе додаткові збитки власникам та кредиторам.

Найбільш зацікавленими в санації неплатоспроможного підприємства є власники. Як правило, саме вони несуть найбільше обтяження при втіленні заходів щодо фінансування санаційних заходів. Зрозуміло, що головною проблемою, з якою зіштовхуються підприємства у період проведення заходів фінансової санації, полягає в пошуку необхідних фінансових ресурсів для проведення цих процедур.

Як відомо, сукупний капітал підприємства поділяється на власний та позичковий капітал. Отже, фінансування заходів щодо санації підприємств може здійснюватись за рахунок самофінансування, фінансових коштів власників, за допомогою кредиторів і шляхом одержання державної фінансової підтримки. Останнє з вище переліченого здійснюється у виняткових випадках. Фінансування державою санаційних заходів може здійснюватися на поворотній або безповоротній основі.

Згідно з А. Череп, фінансування санації власники проводять у таких формах:

- внески для збільшення статутного капіталу;
- надання позик;
- цільові внески на безповоротній основі.

Фінансова участь кредиторів у санації боржників здійснюється:

- пролонгацією й реструктуризацією існуючої заборгованості;
- повним чи частковим відмовленням від своїх вимог;
- наданням додаткових кредитних ресурсів;
- наданням кредитного забезпечення (поручництва, гарантії);
- трансформацією боргу у власників [8, с.198].

О. Копилук, разом із М. Штангрет твердять, що активну участь кредиторів можна очікувати тільки тоді, коли вони внаслідок санації і збереження підприємства-боржника одержать більшу користь, ніж при його ліквідації. [9, с.89].

Якщо говорити про реструктуризацію активів, то Г. Заболотний разом із В. Коровіним та П. Мартинюком виділяють наступні види санаційних заходів:

- мобілізація прихованих резервів, яка здійснюється шляхом реалізації окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва й реалізації продукції;
- використання зворотного лізингу, що є господарською операцією, яка передбачає продаж основних засобів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг.
- лізинг основних засобів є тим методом, який дає змогу осучаснити обладнання, якщо відсутні інвестиційні ресурси у підприємства.
- оптимізація структури розміщення оборотного капіталу.

- продаж окремих, низькорентабельних структурних підрозділів [10, с.256].

Отже, суть реструктуризації полягає в тому, що підприємство-боржник стимулює великих кредиторів, придбати корпоративні права в обмін на боргові зобов'язання.

Таким чином, за джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють автономну (внутрішню) санацію, що здійснюється за рахунок власних коштів підприємств, та гетерономну (зовнішню) фінансову санацію з залученням коштів третіх осіб.

Значні проблеми у практичній діяльності з проведення санації пов'язані з недостатньою правовою регламентацією можливих заходів з відновлення платоспроможності підприємства-боржника та набуття інвестором права власності на майно боржника, швидкою зміною середовища існування підприємства, неправильні напрямки фінансування.

Проблеми фінансування можна вирішити застосувавши схему обміну боргів на акції. Для того, щоб її збалансовано вмонтувати в схему регулювання неспроможності, необхідно вирішити низку принципових завдань. По-перше, необхідно створити правовий механізм обмеження можливості зловживань. По-друге, ретельно проаналізувати макроекономічні наслідки застосування моделі, що дозволяє невеликій групі одержувати контроль над підприємством.

Для автономної ефективної фінансової санації необхідно направити всі зусилля підприємства на покращення платоспроможності та забезпечити:

- наявність фінансування та можливості залучення власного додаткового капіталу;
- пошук надійних і дешевих джерел постачання сировини;
- розвиток і зростання виробничого потенціалу;
- покращення та підвищення ефективності організаційної структури;
- високу якість менеджменту;
- ефективну реструктуризацію активів підприємства;
- скорочення обсягу витрат підприємства.

Відновлення платоспроможності за рахунок зовнішніх джерел відбувається шляхом:

- залучення засобів інвесторів, які беруть на себе виконання зобов'язань компанії перед кредиторами;
- залучення засобів третіх осіб, які надають забезпечення виконання зобов'язань компанії перед кредиторами: банки, приватні компанії, держава;
- обмін боргів на акції або передачу акцій інвестору;
- обмін на погашення боргу акціонерного товариства;
- реструктуризація боргів боржника;

Отже, проблема банкрутства підприємств в Україні існує та потребує швидкого вирішення, оскільки впливає на фінансово-економічний, соціальний, політичний стани в країні. Потрібно удосконалювати організаційну структуру підприємств, проводити підготовку та перепідготовку персоналу відповідно до вимог обраної посади, впроваджувати нові технології задля підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринках, планувати чітку маркетингову стратегію та перевіряти відповідність поставлених завдань обраній стратегії підприємства. Недодержання вищеперелічених умов викликає фінансову кризу на підприємстві, що потребує проведення фінансової санації задля ефективного функціонування та підвищення прибутковості. Розкритий порядок проведення санації свідчить про необхідність моніторингу аналізу санації для зменшення ризиків при оздоровленні неплатоспроможного підприємства, здійснення ефективного контролю за реалізацією санації підприємства та забезпечення результативності процесу.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс] / Закон України. – 1999. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: навчальний курс. 2-е видав., перероб. і доп. – Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
3. Doing Business 2014: Ease of Doing Business in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/date/explereconomies/Ukraine>.
4. Офіційний сайт судової влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
5. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
6. Івченко А. С. Основні напрямки удосконалення механізму санації підприємств за сучасних економічних умов / А. С. Івченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 142-148.
7. Тюріна Н. М. Антикризове управління : навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка, І. В. Грабовська. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 448 с.
8. Череп А. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: підручник/ Алла Череп. – К.:Кондор, 2006. – 376 с.
9. Копилук О. І. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб./ О. І. Копилук, А. М. Штангрет; М-во освіти і науки України. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 166 с.
10. Заболотний Г. М. Структурна реструктуризація підприємства: посібник для менеджерів / Г.М. Заболотний, В. В. Коровін, П. С. Мартинюк та ін. – Вінниця, Книга-Вега, 2003. – 303 с.

Іван Війчук, 5 курс, спец. «Міжнародна економіка», д/ф,
Наук. кер. – Верстак О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Моделі оптимізації інтегральних ризикових витрат

У процесі розробки і реалізації інвестиційних проектів перед суб'єктами інвестиційної діяльності постають питання оцінювання ефективності інвестиційних проектів в умовах значної невизначеності і ризику. В сучасних умовах, на етапі інституціоналізації національного ринку капіталу, що супроводжується відділенням власності від відносин управління, традиційні управлінські підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів і прийняття інвестиційних рішень не відповідають вимогам, що висуваються власниками підприємств.

Міжнародний досвід оцінки ефективності інвестиційних проектів та еволюція методик такої оцінки свідчить

про глобальний характер проблеми, тому особливої актуальності набуває адаптація міжнародних методик оцінки ефективності інвестиційних проектів до умов української економіки.

Як відомо, при аналізі проектних ризиків прийнято використовувати модель, яка:

1) передбачає коригування грошового потоку та подальший розрахунок чистої приведеної вартості (NPV) для всіх варіантів проектів. Методика аналізу в цьому випадку така:

- по кожному проекту будують три його можливі варіанти розвитку: песимістичний, найбільш ймовірний, оптимістичний;

- по кожному з варіантів вираховується відповідний NPV , тобто одержують три величини: NPV_p , NPV_{ml} , NPV_o ;

- для кожного проекту вираховується розмах варіації NPV по формулі:

$$R(NPV) = NPV_o - NPV_p \quad (1.1)$$

- з двох проектів, що порівнюються найбільш ризиковим вважається той, в якого розмах варіації NPV більший.

Існує також модифікація даної методики, яка передбачає застосування кількісних ймовірних оцінок. В цьому випадку методика буде мати такий вигляд:

- за кожним варіантом вираховується песимістична, найбільш ймовірна та оптимістична оцінка грошових надходжень та NPV ;

- для кожного проекту значенням NPV_p , NPV_{ml} , NPV_o присвоюється ймовірність їх здійснення;

- для кожного проекту вираховується ймовірне значення NPV , зважене по присвоєним ймовірностям, та середнє квадратичне відхилення від нього;

- проект з більшим значенням середнього квадратичного відхилення вважається більш ризиковим.

2) передбачає поправку на ризик для кожного коефіцієнту дисконтування. Відомо, що для більшості інвестиційних проектів, які передбачають класичну систему інвестування, ріст коефіцієнту дисконтування веде за собою зменшення приведеної вартості і, відповідно, NPV . Логіка такої методики може бути представлена таким чином:

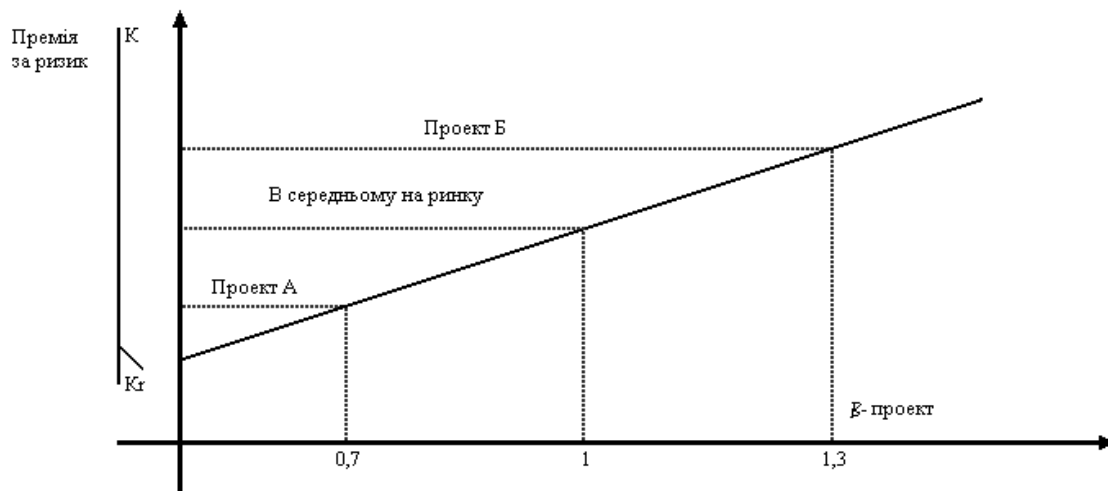


Рис. 1. Залежність між очікуваною доходністю фінансових активів та рівнем притаманного їм ризику ($k=f(\beta)$).

Побудований графік функції відбиває залежність між очікуваною доходністю фінансових активів та рівнем притаманного їм ризику ($k=f(\beta)$). Таким чином, графік показує прямо пропорційну залежність – чим вище ризик, тим вище очікувана доходність [1].

З викладеного випливає, що при врахуванні ризику при оцінці інвестиційних проектів – до безризикового коефіцієнту дисконтування або деякого його базового значення слід додати поправку на ризик і, таким чином, при розрахунку критеріїв оцінки проекту слід використовувати відкоректоване значення дисконтної ставки.

Враховуючи це методика буде мати вигляд:

- встановлюється вихідна ціна капіталу (CC), призначеного для інвестування;
- визначається премія за ризик, яка асоціюється з даним проектом: для проекту ($A - r_a$), ($B - r_b$);
- визначається NPV з коефіцієнтом дисконтування r :

для проекту А: $r = CC + r_a$;

для проекту Б: $r = CC + r_b$;

- проект з більшим NPV вважається переважним.

В теоретичному плані викладений метод більш виправданий, оскільки введення поправки на ризик автоматично приводить до прийняття безумовно обгрунтованої передумови про зростання ризику протягом часу. Крім того, дослідження показують, що цей метод користується у спеціалістів більшою популярністю, і на це є дві причини: а) менеджери та аналітики дають перевагу роботі з відносними показниками, зокрема з показниками доходності; б) ввести поправку до коефіцієнту дисконтування легше, ніж вирахувати безризикові еквіваленти, тим більше, що в багатьох випадках рішення має суб'єктивний характер. Таким чином, для зручності вводять спеціальну шкалу, в якій вказують значення коефіцієнта дисконтування в залежності від того, який рівень ризику приписаний даному проекту, наприклад: нище середнього, середній, вище середнього, надто високий. Як градацію шкали, так і значення коефіцієнту дисконтування слід періодично переглядати, в залежності від виду інвестицій, сфери вкладання, регіону тощо.

Отже, в реальній ситуації проблема вибору проектів може бути непростю. Невипадково багаточисельні дослідження та узагальнення практики прийняття рішень в області реального інвестування показали, що переважна більшість компаній, по-перше, розраховує декілька критеріїв оцінки впливу ризику на інвестиційний проект, а по-друге, використовує одержані кількісні оцінки не як керівництво до дій, а як інформацію до роздумів.

Тому, методи оцінок не повинні бути самоціллю, рівно як і їх складність не може бути гарантом безумовної правильності рішень, прийнятих з їх допомогою.

Для проведення структурного аналізу витрат на ризикові заходи може застосовуватися модель оптимізації інтегральних ризикових витрат, що дозволяє визначити очікуване значення валових приведених проектних витрат на запобігання ризику (PGC), які наперед включають суму трьох величин: інтегральних витрат по мінімізації ризику $M_i(t)$, інтегральних витрат по нейтралізації ризику $N_i(t)$ і інтегральних витрат на компенсацію ризику $K_i(t)$. Тоді очікуване значення

$$GC = \sum_{i=1}^3 p_i \sum_{t=1}^{T_i} \frac{1}{(1+r_i)^t} [M_i(t) + N_i(t) + K_i(t)], \quad (1.2)$$

де p_i — коефіцієнти, що відображають відповідно ймовірність кожного із трьох сценарних варіантів ($i=1, 2, 3$) — оптимістичного, песимістичного й найбільш ймовірного. З огляду на важливість і необхідність боротьби з ризиками конкретного інвестиційного проекту, сума цих ймовірностей повинна дорівнювати 1: $p_1 + p_2 + p_3 = 1$, r_i — ставка дисконтування i -го сценарного варіанту, T — кількість періодів дисконтування. [2]

Припустимо, що безпосередній прояв ризику конкретного проекту відбувається по технічному, економічному й соціально-політичному напрямках.

Позначимо через $HC(t)$, $EC(t)$, $SC(t)$ — додаткові витрати, пов'язані відповідно із заходами щодо запобігання технічних, економічних і соціально-політичних проявів ризику в період часу t , тоді повні очікувані дисконтовані валові витрати на запобігання ризику можна представити як очікуване значення:

$$PGC = \sum_{i=1}^3 p_i \sum_{t=1}^{T_i} \frac{1}{(1+r_i)^t} [HC_i(t) + EC_i(t) + SC_i(t)] \quad (1.3)$$

Величина додаткових витрат на запобігання технічних проявів ризику може бути зумовлена зміною номенклатури продукції, що випускається; екологічними проблемами; старінням технології та ін.; додаткові витрати на запобігання економічних проявів ризику — банкрутством постачальника й/або споживача; необхідністю залучення додаткових інвестицій; зміною в попиті, у процентних ставках і т.д. До складу додаткових витрат на запобігання соціально-політичних ризиків можуть увійти витрати, викликані суспільною опозицією проекту; пов'язані зі змінами в праві власності та ін.

Існує також модель оптимізації інтегральних внутрішніх і зовнішніх ризикових витрат, що описує інтегральний очікуваний приведений ризик проекту (PR), на основі структурування зовнішніх і внутрішніх факторів ризику, тобто очікуваний

$$PR = \sum_{i=1}^3 p_i \sum_{t=1}^{T_i} \frac{1}{(1+r_i)^t} [E_{1_i}(t) + E_{2_i}(t) + E_{3_i}(t) + I_{1_i}(t) + I_{2_i}(t) + I_{3_i}(t)], \quad (1.4)$$

де $E_n(t)$ — інтегральна величина зовнішніх економічних факторів ризику ($n = 1$); технічних факторів ризику ($n = 2$); соціально-економічних факторів ризику ($n = 3$);

$I_m(t)$ — інтегральна величина внутрішніх економічних факторів ризику ($\tau = 1$); технічних факторів ризику ($\tau = 2$); соціально-економічних факторів ризику ($\tau = 3$).

Кожна інтегральна величина визначається спільним проявом ряду факторів ризику в даний період часу. У моделі враховані зовнішні й внутрішні фактори, пов'язані зі змінами розміру ринку, циклу продаж, ставки відсотка й курсу обміну, розвитком нових ринків створених конкурентами, що використовують більш ефективні технології, можливістю додаткових капіталовкладень, викликаних новими надходженнями коштів, перспективними планами, мірами охорони навколишнього середовища, зміною законів, пов'язаних з аналізом попиту та пропозиції, людським капіталом, і т.д.

Отже, ці дві моделі дозволяють досліджувати багатофакторну структуру витратних характеристик ризиків проекту, є діючим інструментом не тільки аналізу ризиків проекту, але й прийняття інвестиційно-проектних рішень, тому що дозволяють прогнозувати значення допустимого рівня ризикових витрат з метою, по-перше, виявлення граничних витрат на проведення процедури ризик-аналізу й, по-друге, зіставлення отриманих результатів із загальною вартістю проекту.

Список використаних джерел:

1. Інвестиційна діяльність в Україні : Інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id>.
2. Камінський А. Б. Економічний ризик та методи його вимірювання / А. Б. Камінський. – К. : Вид. Дім «Козаки», 2010. – 120 с.
3. Качалов Р. М. Управление хозяйственными рисками / Р. М. Качалов. – М.: Наука. – 2006. – 192 с.
4. Маслова Н. А. Методы теории вычислений в решении задач управления технологическими процессами / Н. А. Маслова // Штучний інтелект. – 2007. – № 3. – С. 165–171.
5. Маслова Н. О. Застосування комбінованого алгоритму при рішенні багатовимірних задач / Н.О. Маслова // Наукові праці Дон НТУ Серія «Інформатика, кібернетика та обчислювальна техніка». – 2015 – №2(21). – С. 51-55.
6. Матвієнко П. В. Покращення інвестиційного клімату – пріоритетне завдання державного управління / П. В. Матвієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №1. – С. 31-37.
7. Маханець Л. Л. Моделювання залежності валового внутрішнього продукту від іноземних інвестицій / Л. Л. Маханець, Г. П. Верстюк // Науковий вісник Чернівецького університету: Економіка. – Чернівці: Рута, 2007. – Вип. 366. – С. 101-105.

Використання системного підходу в управлінні підприємством

Проаналізовано термін «системний підхід». Виділено основні типи системи. Розглянуто основні елементи системності в підходах до управління підприємством. Запропоновано основні етапи системного дослідження управління персоналом.

В умовах світової фінансової кризи та складного політичного й економічного становища в Україні багато підприємств опиняються в скрутній ситуації. Це вимагає від менеджерів пошуку конкретних заходів, методів та активних підходів щодо ефективного менеджменту підприємства. Одним з таких підходів є системний підхід управління підприємством. Адже використання саме системного підходу в управлінні підприємством дозволяє комплексно оцінити будь-яку виробничо-господарську діяльність і діяльність системи управління, а також прийняти менеджеру достатньо ефективне рішення, що дозволить оптимізувати результативність функціонування підприємства.

Через сучасний кризовий стан економіки країни та багатьох підприємств різних сфер діяльності, необхідним є глибоке дослідження сучасних теоретичних положень та розробка практичних підходів до управління підприємством, адже якісний менеджмент є запорукою високої результативності їх діяльності та одним з заходів запобігання банкрутства. Для ефективного управління підприємством необхідно використовувати підходи, які всебічно розглядають питання керування на підприємстві, із врахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників впливу. Таким підходом має стати системний підхід, якому присвячена низка наукових праць відомих вчених, таких як: Бланк І.О., Василенко В. О., Єфімова О., Семененко А. І., Кнорринг В. І., Портер Г., Фатхутдинов Р. А., Райзберг Б. А., Зигерт В., Ланг Л. та інші.

Системний підхід виник, з одного боку, в результаті узагальнення досвіду фахівців з дослідження операцій, а з іншого – внаслідок розвитку загальної теорії систем, теорії автоматичного регулювання і управління, а також кібернетики. В рамках системного підходу проводились дослідження, які найчастіше іменують системним аналізом. Оскільки останній спирається на математичний апарат, системний підхід трактують як загальну методологію, а системний аналіз – прикладною, максимально кваліфікованою методикою дослідження. Системний аналіз проголошують інструментом, що забезпечує науковий підхід до оптимального вирішення проблем (завдань) в інтересах досягнення максимального ефекту.

Системний підхід – це не є набір якихось інструкцій та принципів для керуючих – це спосіб мислення по відношенню до організації та управління. Системний підхід полягає у вивченні найбільш загальних форм організації, передбачає перш за все вивчення частин системи, взаємодію між ними, дослідження процесів, що пов'язують частини системи з її цілями. Системний підхід увійшов до сучасної теорії організації та управління, як особлива методологія наукового аналізу та мислення. Здатність до системного мислення стала однією з вимог до сучасного керівника.

Система – це певна цілісність, яка складається із взаємозалежних частин, кожна з яких вносить свій внесок у характеристики цілого. Всі організації являються системами.

Існує два основних типи систем: закриті і відкриті. Закрита система має жорсткі фіксовані межі, її дії відносно незалежні від середовища, що оточує систему. Відкрита система характеризується взаємодією із зовнішнім середовищем. Така система не забезпечує себе сама, вона залежить від енергії, інформації та матеріалів, що надходять ззовні. Крім того, відкрита система має здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Модель організації як відкритої системи:

Входи: організація отримує з окремого середовища інформацію, витрати у вигляді авансованого капіталу, у розмірі оплати людських ресурсів та вартості використаних сировини та матеріалів.

Виходи: перетворена конкурентоздатна продукція або послуги.

На думку Кнорринга В. І. [4], системний підхід, передбачає дотримання основних законів системи, а саме:

1. Композиції, тобто узгодження спільної і приватної мети.
2. Пропорційності, що визначає високу якість товару на всіх стадіях виробничого процесу. Внутрішня пропорційність повинна поєднуватись із зовнішньою пропорційністю, тобто відповідним рівнем розвитку елементів зовнішнього середовища.
3. Зважання на «вузьке місце», де особлива увага приділяється найбільш слабкому елементу системи.
4. Онтогенезу, що враховує послідовність стадій життєвого циклу підприємства (товару).
5. Інтеграції, що спрямовують систему на високий рівень організації і що дають змогу одержати синергетичний ефект.
6. Інформованості, що виділяє інформаційне забезпечення як головну умову конкурентоспроможності.
7. Стійкості, що висуває вимоги до побудови системи (статичний стан) і до її функціонування (динамічний стан).

Ми погоджуємось з думкою автора [4, с.50–57], що необхідність звернення до системного підходу спричинена: ускладненням внутрішньої структури об'єктів управління; розширенням і розгалуженням зв'язків; швидким і безперервним зростанням обсягу інформації; нестабільністю навколишнього середовища; посиленням конкурентної боротьби.

Вченими та фахівцями пропонується такий алгоритм системного підходу:

1. Постановка проблеми:
 - постановка завдання;
 - визначення об'єкта дослідження;
 - формування цілей;
 - завдання критеріїв цілей;
2. Розділення системи і зовнішнього середовища:

- визначення меж дослідження системи;
- первинна структуризація системи;
- підрозділ загальної системи на систему і зовнішнє середовище;
- виділення складових частин середовища.

Складовими частинами організаційних систем є окремі індивідууми, формальні структури, неформальні фактори, групи, групові відносини, типи статусів і ролей. Структурні частини пов'язані між собою певними організаційними формами, формальними і неформальними зв'язками, використовуючи при цьому різні канали комунікації і процедури прийняття рішень.

На думку Василенко В. О., безперечною перевагою системного підходу є спрямування на слабо структуровані проблеми, пошук оптимального варіанта їх вирішення [2, с.151].

Саме такі проблеми виникають на рівні складних систем.

Зрозуміло, що класично прикладом складних економічних систем є підприємство. Адже, підприємство являється такою системою, що відрізняється наявністю різноманітних зв'язків, передусім інформаційних. Як і в будь-якій системі, тут існує ефект синергії: випуск продукції або надання послуги можливе тільки на рівні всього підприємства. Структура підприємства налічує низку підсистем (служб, підрозділів), кількість і розмір яких залежить від його специфіки. Водночас підприємство є частиною більшої системи – галузі, економіки регіону, країни загалом.

Єфимова О. наводить наступні елементи системності в підходах до управління підприємством (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Елементи системності в підходах до управління підприємством

Найменування підходу	Підприємство як		Елементи системності
	система	елемент глобальнішої системи	
1	2	3	4
Логічний	+	+	Об'єктивність. Всесторонність
Комплексний	+		Єдність економічного, техніко-технологічного, організаційного, соціального, екологічного аспектів управління
Глобальний		+	Підприємство як частина світової спільноти
Інтеграційний	+	+	Посилення взаємозв'язків підрозділів і служб підприємства. Розширення співробітництва підприємства на рівні міста, регіону, країни
Стандартизація		+	Рациональна уніфікація типорозмірів, підвищення взаємозамінюваності деталей (вузлів)
Маркетинговий	+		Орієнтація діяльності підприємства на споживача як цільова спрямованість системи
Функціональний	+		Представлення продукту у вигляді сукупності функцій, що задовольняють потребу
Процесний	+		Управління підприємством – ланцюг взаємозв'язаних процесів
Відтворювально-еволюційний	+		Умова життєздатності системи – розвиток
Структурний	+		Ранжирування елементів системи за пріоритетністю
Директивний	+		Встановлення обмежень у напрямках розвитку і методах управління підприємством
Ситуаційний	+		Культивування гнучкості і адаптивності

Сформульовані автором [3] основні етапи системного управління підприємством зводяться до таких:

1. Визначення місця підприємства в галузі і регіоні, місці підприємства.
2. Постановка мети.
3. Розчленовування системи на складові і детальне вивчення кожної підсистеми.
4. Виявлення факторів, що впливають на підсистеми і систему загалом, їх угруповання і ранжирування.
5. Пошук відхилень існуючого стану системи від заданого.
6. Визначення об'єктивних і суб'єктивних причин відхилень.
7. Встановлення основних способів, методів і засобів приведення системи в заданий стан.
8. Пошук власних ресурсів, необхідних для вирішення проблеми.
9. Придбання додаткових ресурсів.
10. Реалізація запланованих дій.
11. Контроль і аналіз результатів.

Необхідно відмітити, що системний підхід є універсальним, тобто його можна застосовувати на різних рівнях – від окремого структурного підрозділу до цілого підприємства. І, що є важливим, при окремо взятому дослідженні – об'єкт управління розглядається як цілісна система. А управління буде ефективніше, коли оптимально будуть підібрані елементи системи і скоординовані дії. Зазначене правило необхідно пам'ятати під час вибору ресурсів.

Будь-яка система існує лише тоді, коли діє. Причому однієї дії іноді недостатньо: система повинна постійно розвиватись. Імпульсом розвитку підприємства як економічної системи є конкуренція.

М. Портер виділив п'ять факторів, які найсильніше впливають на конкуренцію в галузі: поточні конкуренти; потенційні конкуренти; продавці; споживачі; виробники товарів-замінників [5].

Всі ці фактори слід вивчати в комплексі, тобто необхідно:

- зробити оцінку своїх слабких і сильних сторін (SWOT-аналіз), порівняти їх з конкурентами;
- визначити, які конкретні погрози можуть виникнути з боку конкурентних сил;
- виявити власні можливості в боротьбі з конкурентами;
- вивчити потреби споживачів і напрямки їх зацікавлення.

Дія окремого фактору специфічна для кожного виду діяльності. Проте основні заходи протидії універсальні.

О.Єфімова наводить таку характеристику основних заходів протидії для :

I. Поточних конкурентів:

1. Підвищити якість продукції (послуг).
2. Знизити витрати і відповідно ціну.
3. Постійно модернізувати товар.

II. Потенційних конкурентів:

1. Визначити свою ринкову нішу.
2. Збільшити масштаб виробництва.
3. Об'єднатися з поточними конкурентами у формі синдикату, картеля тощо.

III. Продавців:

1. Не укладати контракт лише з одним постачальником.
2. Створити умови, вигідні для постачання товару.

IV. Покупців:

1. Диференціювати свій товар.
2. Розширити список покупців.
3. Встановити систему знижок для постійних покупців.

V. Виробників товарів-замінників:

1. Виділити в рекламних оголошеннях унікальні властивості товару.
2. Провести маркетингові дослідження і визначити споживчий сектор, що надає перевагу вашому товару.

Незважаючи на різноманітність запропонованих заходів, легко побачити, що всі вони засновані на інноваціях [3].

У вирішенні проблеми ризику першочергове значення має інформаційне забезпечення, що знижує міру невизначеності і дає змогу обґрунтувати те чи інше рішення.

Слід зазначити, що інформаційне забезпечення також ґрунтується на системному підході. Це означає, що підприємство повинне максимально використовувати всі інформаційні канали, встановивши їх пріоритетність згідно з вартістю, оперативністю, доступністю і достовірністю.

За визначенням Бланка І. О., інформаційна система менеджменту є функціональним комплексом, що забезпечує процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування й підготовки ефективних оперативних управлінських рішень з усіх аспектів діяльності підприємства [1, с.25-26].

Зміст інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, стисло відображено в таблиці 2 [3].

Підприємство, що прагне зберегти і збільшити свою конкурентоспроможність, повинно бути відкритим для інформації, що надходить із зовнішнього середовища, причому насамперед для інформації, що має стратегічне значення. Водночас необхідно вживати заходи до приховування власної інформації, важливої для конкурентів. Тому рекламні оголошення, виступи керівників на переговорах слід узагальнювати, не даючи імпульсів для зовнішніх інтерпретацій [3].

Однак для підприємства важливо не просто отримати оперативну, доступну і достовірну інформацію, а й правильно її інтерпретувати. Можна погодитись з думкою О.Єфімової, що основні вимоги до системного інформаційного забезпечення підприємства є:

- орієнтація на досягнення мети діяльності підприємства;
- можливість використання інформації всіма підрозділами підприємства;
- переважання якісної форми над кількісною;
- кумулятивний підхід до інформації [3].

Таблиця 2

Інформаційна база прийняття управлінських рішень

Управлінське рішення	Інформаційна база
1. Створення нового товару	Існуючий попит і тенденції його зміни. Стан інноваційно-інвестиційної бази і кадрового складу підприємства. Діяльність конкурентів. Продукція потенційних постачальників
2. Модифікація товару	Життєвий цикл товару. Елементи інформаційної бази створення товару
3. Впровадження нової техніки (технології)	Аналітико-синтетичний огляд досягнень НТП. Застосування інновації на підприємстві (виробнича, соціальна, економічна, екологічна позиції)

Необхідно підкреслити, що роль інформаційного забезпечення зовсім не знижується, якщо розглядати різноманітні види діяльності підприємств. Адже, в такому випадку, також не обійтись без системного підходу.

Системний підхід дозволяє комплексно оцінити будь-яку виробничо-господарську діяльність і діяльність

системи управління на рівні конкретних характеристик. Це допоможе аналізувати будь-яку ситуацію в межах окремо взятої системи, виявити характер проблем входу, процесу і виходу. Застосування системного підходу дозволяє найкращим чином організувати процес ухвалення рішень на всіх рівнях в системі управління. Тому системний аналіз з часом став узагальнювальною методологією дослідження складних технічних і соціальних систем. Він також є найбільш надійною концептуальною основою сучасного менеджменту і інструментарієм для дослідження проблем.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / І. О. Бланк. – К.: Ельга, 2010, – 722 с.
2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / В. О. Василенко. — К: ЦУЛ, 2005. – 501 с.
3. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств [Електронний ресурс] / О. Єфімова. – Режим доступу: <http://www.personal.in.ua/article.php?id=450>
4. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления: учебник для вузов по специальности «Менеджмент» / В. И. Кнорринг. — М., 2001. – 528 с.
5. Портер Г. Конкуренция : перевод с англ / Г. Портер. — М., 2000. – 336 с.
6. Фатхутдінов Р. А. Управлінські рішення: підручник / Р. А. Фатхутдінов. – М.: Инфра. – М., 2002. – 314 с.

Марія Дідорук, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Наук. кер. – Гончарова О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз сучасного стану легкої промисловості в Україні та перспектив її розвитку

У даній статті проаналізовано сучасний стан легкої промисловості України. Визначено основні проблеми, що заважають випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняними виробниками. Виявлено потенціал та перспективи розвитку легкої промисловості.

Успішність економічного розвитку України значною мірою визначається здатністю до гармонійної інтеграції у глобальний економічний простір.

Вступивши в Світову Організацію торгівлі та намагаючись інтегруватись до Європейського Союзу, Україна має створити, насамперед, ринкову економіку в національному вимірі. Це стосується усіх промислових комплексів та їх галузей, водночас і підприємств легкої промисловості.

Легка промисловість є однією з найважливіших галузей народного господарства країни, відіграє одну з найважливіших ролей в зайнятості населення та підвищенні його життєвого рівня, а тому розвиток цієї галузі є важливим як для держави, так і для населення загалом.

Розгляду сучасних проблем розвитку вітчизняної легкої промисловості присвячені наукові праці українських вчених О. Бородиня, І. Грищенка, Н. Фаріон та інших, в яких автори аналізують стан легкої промисловості, розглядають причини складної ситуації, що склалася на вітчизняному ринку продукції відповідної галузі, обґрунтовують окремі позиції, що стосуються неналежної інфраструктури цих галузей, пропонують окремі напрями покращення ситуації. Однак, деякі з проблем на сьогоднішній день все ще залишаються невирішеними і потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження стану легкої промисловості України та визначення перспектив розвитку даної галузі.

В умовах посилення світової конкуренції та стрімкого економічного зростання окремих держав ключову роль у збереженні та підвищенні позицій країни відіграє її промисловий розвиток. Проте промисловість України характеризується низькою інноваційною активністю підприємств та низькими фінансовими результатами їх операційної діяльності. Однією із важливих галузей промислової діяльності є легка промисловість, яка є багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання та однією із небагатьох галузей господарства зі швидким обертанням капіталу. Вона забезпечує працевлаштування населення в кількості приблизно 72 тис. робочих місць. Потенціальні можливості підприємств легкої промисловості дозволяють виробляти широкий спектр товарів народного споживання, здатних задовольнити попит на внутрішньому ринку [1, с.3]. Галузь утворює потужний виробничий потенціал, здатний виробляти широкий спектр товарів широкого вжитку і промислового призначення.

Легка промисловість України об'єднує 23 види економічної діяльності згідно з КВЕД, які згруповано у три основні розділи:

- текстильне виробництво (ткацьке виробництво, виробництво трикотажного полотна, килимів, канатів, мотузок, нетканих матеріалів, інших текстильних виробів, крім одягу, тощо);
- виробництво одягу (виробництво одягу зі шкіри, виробництво робочого, спіднього, верхнього одягу та аксесуарів, виготовлення виробів із хутра, виробництво трикотажного і в'язаного одягу, панчішно-шкарпеткових виробів тощо);
- виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (виробництво взуття, дублення і оздоблення шкіри, вичинка і фарбування хутра, виробництво дорожніх виробів, сумок тощо).

Водночас, легка промисловість пов'язана з багатьма суміжними галузями та обслуговує увесь господарський комплекс країни.

Сьогодні економіка України переживає найскладніший період свого розвитку, що обумовлено російською воєнною агресією, а тому вона потребує глибоких перетворень, зокрема у легкій промисловості.

За роки незалежності України виробництво товарів легкої промисловості через розрив господарських зв'язків і структурної складової економіки скоротилося щонайменше в 10 разів. Чисельність працюючих з 750 тис. осіб у 1990 р. зменшилася до 72 тис. осіб на початок 2015 року. Частка виробництва товарів легкої промисловості в промисловому виробництві зменшилася з 20% до 0,8% [2, с.9].

За підсумками роботи у 2015 році виробництво продукції легкої промисловості знизилося на 2,7 % в порівнянні з рівнем 2014 року. Ємність внутрішнього ринку товарів легкої промисловості за 2015 рік склала

122,5 млрд. грн. при населенні України у 43 млн. осіб, витратах (доходах) населення – 1531070 млн. грн. та витратах на товари легкої промисловості на 1 особу – 2849 грн. (8%). У 2016 році кризовий стан галузі продовжує поглиблюватись. За 8 місяці 2016 року обсяги виробництва продукції легкої промисловості порівняно з відповідним періодом 2015 року знизились на 12,9% [3].

За січень-серпень 2016 року обсяги імпорту товарів виробництва підприємств легкої промисловості перевищили обсяги експорту на 562,0 млн. дол. США (в 2 рази); обсяги імпорту в порівнянні з відповідним періодом 2015 року зменшилися на 493,7 млн. дол. США (– 30,3%), обсяги експорту зменшилися на 206,2 млн. дол. США (– 26,4%) [3].

Станом на початок другого кварталу 2015 року легка промисловість нараховувала понад 2500 підприємств, з яких тільки 31,3% є економічно активними, 53,4% – банкрути, 15,3% – економічно неактивні [4].

Українська легка промисловість за радянських часів займала провідне місце у виробництві промислових товарів народного господарства СРСР. Саме в Україні була сконцентрована значна частка швейної промисловості країни. Україна була лідером з виготовлення верхнього одягу, шкіряного взуття, трикотажних виробів. Однак з набуттям незалежності України ситуація змінилася: виробництво цих виробів зменшилось у декілька разів. Це зумовлено насамперед такими причинами:

- різким зниженням купівельної спроможності населення;

Причиною низької купівельної спроможності громадян є складне економічне становище країни. В таких умовах споживачі віддають перевагу дешевшій продукції з Китаю чи Туреччини [5]. Також, значну частку ринку займають товари «секонд-хенду» з Європи.

- негнучкістю великих швейних підприємств, що унеможлиблює швидку переорієнтацію виробництва на випуск нової модної продукції;

- проблемою застарілого обладнання та технологій, що здебільшого є причиною високої енерго- та матеріаломісткості продукції, неконкурентоспроможності не лише на ринках розвинених країн, але й на ринках країн, що розвиваються;

- неможливістю міжгалузевих зв'язків та втратою сировинної бази;

Підприємства текстильної промисловості спеціалізувалися на виконанні обмеженої кількості технологічних та виробничих операцій і залежали від великої кількості суміжних виробництв-постачальників необхідних комплектуючих. Так, рівень міжгалузевого обміну в 80-х роках дорівнював 70-80% продукту, який було вироблено. Після 1991 року більшість підприємств були відірвані від їх звичних торговельних партнерів. До цього часу Росія та Білорусь постачали на українські підприємства сировину: вовняні, бавовняні, шовкові тканини, шерстяні тканини, в'язані полотна та неткані матеріали.

Хоча Південна Україна і була головним виробником бавовни для всього СРСР, але після 1956 року, коли поля бавовни були "перепрофільовані" в кукурудзяні, місцеве виробництво бавовни було знищено. А це означає, що зараз Україна не може похвалитися розвинутою субіндустрією, яка б постачала сировину для українських виробників одягу. Бавовна ж, як і хімічні нитки-сировинні компоненти, необхідні для виробництва одягу майже не виробляється Україною.

- висока собівартість вітчизняних товарів легкої промисловості;

З 90-х років значна кількість шкіряної сировини вивозилась за кордон аж поки це не стало заборонено законодавством України. Причиною високої собівартості вітчизняних товарів легкої промисловості є: по-перше різке скорочення сировинної бази і як результат повна залежність швейної та шкіряно-взуттєвої промисловості від імпортової сировини; по-друге – висока вартість енергоносіїв, особливо в останні роки; по-третє – різке знецінення національної валюти.

- значна частка підприємств, що працює на давальницькій сировині;

Для того, щоб вижити в сучасних умовах, велика кількість підприємств перейшли працювати на умовах давальницької сировини. З однієї сторони, це є позитивним явищем для української економіки, так як забезпечується велика кількість робочих місць для населення. Але працюючи за давальницькими схемами, дані підприємства залишаються неконкурентоспроможними, оскільки більше 90% виробленої продукції вивозиться за кордон. Такі підприємства повністю залежні від іноземного замовника, вони не можуть нарощувати виробництво, впроваджувати нові технології та розробки навіть якщо мають змогу.

- недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність;

Цьому сприяє політична нестабільність в країні, відсутність реформованого податкового законодавства.

- високий рівень тіньової економіки даної галузі.

Проте, незважаючи на ряд проблем, які склалися в розвитку легкої промисловості України, вона може розглядатись як перспективна галузь.

Змінити складну ситуацію, у якій опинилася українська легка промисловість, можливо тільки за наявності державної системної стратегії розвитку галузі і відповідних програм, які мають забезпечити перехід галузі на інноваційну модель розвитку, орієнтовану на підвищення її конкурентних переваг і збільшення випуску конкурентоспроможної продукції. При цьому при розробці стратегії особливу увагу необхідно приділити таким найважливішим стратегічним напрямом економічного й соціального розвитку легкої промисловості:

- захисту внутрішнього ринку від незаконного обігу товарів;
- стимулюванню експорту вітчизняної продукції;
- підвищенню конкурентного рівня легкої промисловості, інвестиційної, бюджетної й експортної привабливості;
- розробці ефективних механізмів стимулювання інвестиційної активності, залучення інноваційних фондів розвитку й іноземних інвестицій;
- поліпшенню забезпечення галузі матеріально-сировинними ресурсам;
- оновлення застарілого технологічного обладнання;

- розробка нових моделей одягу, взуття, що відповідатимуть сучасним тенденціям та моді.

Легка промисловість України - це одна з найбільш соціально значущих галузей промисловості, яка може надати велику кількість робочих місць для населення. Але дешеві низькоякісні імпорتنі товари, низька конкурентоздатність вітчизняної продукції, низька купівельна спроможність населення, висока собівартість вітчизняних товарів легкої промисловості, недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність - все це призвело до занепаду галузі в Україні. Перспектива роботи галузі полягає у збільшенні частки вітчизняних товарів на внутрішньому ринку та у зростанні експорту продукції власного виробництва. Це дозволить щорічно стабільно нарощувати обсяги виробництва, розширювати асортимент продукції, суттєво покращувати фінансовий стан підприємств, створювати нові робочі місця.

Список використаних джерел:

1. Бородиня О. Легка промисловість України / О. Бородиня // Легка промисловість. - 2014. - № 1. - С. 3-7.
2. Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку. Експертно-аналітична доповідь / Колектив авторів під науковою редакцією д.е.н., професора, член-кор. НАПН України І. М. Грищенка. - К.: КНУТД, 2015. - 82 с.
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua>
4. Інформаційно-аналітичні матеріали Української асоціації підприємств легкої промисловості «Укрлегпром-15» (Матеріали до засідання «Укрлегпрому» 11 червня 2015 року ПАТ «Швейна фабрика «ВОРОНІН»), м. Київ.
5. Фаріон Н. О. Сучасний стан легкої промисловості: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Н.О. Фаріон // Ефективна економіка. - 2015. - №10. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Світлана Жолоб, 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. - Гут Л.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління капіталом як інструмент фінансового менеджменту

Статтю присвячено висвітленню сутності поняття «капітал». Здійснено дослідження трактування сутності капіталу деякими вітчизняними та зарубіжними науковцями. Визначено структуру капіталу. Наведено проблеми, що виникають в процесі управління капіталом та запропоновано шляхи їх вирішення.

З поглибленням кризи та занепадом економіки країни необхідно підвищувати рівень ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Капітал підприємства є однією з найважливіших складових, що забезпечує повноцінну діяльність підприємства. Капітал являється основним фактором виробництва, головним вимірювачем ринкової вартості підприємства, а також показником, що характеризує фінансові ресурси підприємства, забезпечує інтереси держави і є також головним джерелом благоустрою його власників.

На сьогодні важливим є визначення основних аспектів ефективного управління капіталом підприємства, а також залучення позикових коштів задля його оптимізації. Проблеми, які постають в процесі управління капіталом, в першу чергу, виникають через невміння менеджерів працювати з формування ресурсів підприємства. Метою статті є висвітлення поняття капіталу та його структури, визначення основних аспектів управління капіталом.

Об'єктом дослідження є капітал підприємства та методи управління ним.

Дослідженням сутності капіталу підприємства та його ефективного управління займалися багато науковців, як вітчизняних, так і закордонних. Зокрема, серед них були І. О. Бланк [1], М. Д. Білик, В. Г. Андрійчук, А. М. Поддєрьогін [2], В. П. Савчук, В. І. Ковальов, Л. О. Коваленко [3], Г. А. Семенов, Г. І. Міокова.

Але залишається ще ряд питань щодо формування капіталу і ефективного його управління, що й зумовило написання цієї статті.

Для поставленої мети вирішувалися наступні завдання;

- висвітлення сутності капіталу підприємства;
- характеристика структури капіталу;
- обґрунтування необхідності управління капіталом підприємства;
- пропозиція шляхів оптимізації управління капіталом підприємства.

Капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якої досліджується уже протягом століть, проте нове значення отримала лише в умовах ринкових відносин. Термін «капітал» походить від латинського, що означає «основний, головний».[4]

У табл.1 представлено розуміння сутності поняття «капітал» декількома авторами. Звичайно, ці визначення дуже схожі, так як береться до уваги одна і та ж сфера фінансових відносин. Проте наведені міркування є доказом того, що це поняття є глобальним і широкомасштабним і відіграє надзвичайно важливу роль в процесі діяльності будь-якого підприємства.

Щодо визначення суті капіталу серед науковців немає єдиного погляду на це питання. Наприклад, І. О. Бланк вважає, що капітал являє собою накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, які залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику та ліквідності.[1]

В той же час, А. М. Поддєрьогін визначає капітал як базу створення і розвитку підприємств. У процесі функціонування підприємств капітал забезпечує інтереси держави, власників і працівників. Він є основним джерелом добробуту його власників як у початковому, так і в майбутньому періодах. Капітал підприємства - головний вимірник його ринкової вартості [3].

В свою чергу, Л. О. Коваленко у капіталі вбачає матеріальні засоби і грошові кошти, вкладені в підприємство з метою здійснення підприємницької діяльності [4]. Ми вважаємо, що не варто вибирати якесь одне з трактувань капіталу, оскільки всі вони є вичерпними та доповнюють один одного.

Підприємство отримує необхідні їй фінансові ресурси з різних джерел. Ці джерела можна розглядати з

різних позицій, а тому їх можна поділити на довго- та короткострокові, внутрішні та зовнішні, власні та залучені, платні і безкоштовні.

Таблиця 1

Трактування поняття «капітал»

№	Автор	Визначення
1.	Ковальова А.М. [5]	Капітал – сукупність власних і позикових фінансових ресурсів, що використовуються для фінансування активів із метою одержання прибутку. Капітал – це значна частина фінансових ресурсів, яка авансується та інвестується у виробництво з метою одержання прибутку.
2.	Селезньов В.В. [6]	Капітал – фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничого процесу (купівля сировини, товарів та інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), є капітал у його грошовій формі.
3.	Русак Н.А. Русак В.А. [7]	Капітал – це кошти, вкладені в суб'єкт господарювання для початку або продовження господарської діяльності з метою одержання прибутку (доходу).
4.	Бланк І.О.[1]	Капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.
5.	Скамай Л.Г. [8]	Капітал – це значна частина фінансових ресурсів, яка авансується та інвестується у виробництво з метою одержання прибутку.
6.	Мойсеев С.В., Терьохін В.І. [9]	Капітал – це фінансові кошти підприємства, відбиті в пасиві його бухгалтерського балансу. При цьому фінансовий капітал підрозділяється на власний, тобто сформований за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, і позиковий, формування якого здійснюється за рахунок позикових фінансових джерел.
7.	Бусигін А.В.[10]	Під капіталом розуміється все те, що допомагає реалізувати підприємницьку ідею та досягати цілей, які він ставить.

Одним з фактором поділу є строковість. Поділ джерел капіталу за терміновістю означає, що по закінченню того чи іншого терміну залучення коштів їх необхідно повернути кредиторю. Важливим є той факт, що чим довший період користування джерелом, тим повільніше обертаються активи. Це має негативний вплив, оскільки ці активи можуть бути інвестовані.

Ще одним фактором поділу є відношення до підприємства. Поділ джерел на зовнішні та внутрішні означає, що деякі інвестиції можуть бути профінансовані або за рахунок заощаджених ресурсів підприємства, або за рахунок зовнішніх джерел.

Наступним фактором поділу є походження капіталу. Виділення джерел власних та залучених коштів обмежує дві принципово різні групи фінансових донорів: власники підприємства та інші особи, які беруть участь у формуванні капіталу підприємства (у вигляді кредитування або благодійної допомоги).

Капітал підприємства складається з власного та позикового капіталу. Власний капітал являє собою повну вартість (грошову оцінку) майна підприємства, що повністю знаходиться у його власності. Власний капітал складається з різних джерел, а саме:

- зареєстрований (пайовий) капітал – це внески у грошовій чи матеріальній формі, які внесли засновники для створення і ефективного функціонування підприємства.
- резервний капітал – формується та використовується на випадок надзвичайних ситуацій.
- вилучений капітал – певна частка активів, які тимчасово вилучаються з фінансового обороту підприємства.
- додатковий капітал – це капітал підприємства, який створюється засновниками підприємства у процесі господарської діяльності внаслідок дооцінки активів, безоплатно отриманих активів та ін.
- неоплачений капітал – сума заборгованості засновника (учасника) за внесками до зареєстрованого капіталу.
- нерозподілений прибуток (збиток) – частина чистого прибутку (збитку), що залишається у власності підприємства після сплати зобов'язань, поповнення капіталів підприємства та виплати дивідендів.

Позиковий капітал підприємства це ресурси підприємства, у формі боргових зобов'язань, які залучаються із зовнішніх джерел у вигляді кредитів, фінансової допомоги, сум, отриманих під заставу на певний термін та на певних умовах. Позиковий капітал підприємства можна поділити на довгостроковий (термін погашення більше року) та короткостроковий (термін погашення до одного року та поточні зобов'язання).

Використання позикового капіталу у процесі господарської діяльності підприємства має певні переваги та недоліки. Серед переваг: зростання потенціалу підприємства, його розширення та збільшення активів підприємства. Щодо недоліків, то їх дещо більше. А саме: зростання фінансових ризиків, зменшується ринкова вартість підприємства, складність залучення коштів, додаткові витрати на сплату користування кредитами, зростання залежності від позикового капіталу.

Висока роль капіталу в економічному розвитку підприємства і забезпеченні задоволення інтересів держави, власників і персоналу, характеризує його як основний об'єкт фінансового управління підприємством, а забезпечення ефективного його використання належить до найбільш відповідальних завдань фінансового менеджменту.

Динаміка капіталу організації є найважливішим показником ефективності його господарської діяльності. Здатність власного капіталу до самозростання високими темпами визначає високий рівень формування й ефективний розподіл прибутку організації, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок

внутрішніх джерел. У той же час зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності організації.

Щодо формування капіталу українськими підприємствами, то вони мають деякі проблеми, які пов'язані нестабільною фінансовою ситуацією в країні, складними процесами формування капіталу, застарілими методами управління. Наслідком цього є труднощі в прийнятті ефективних управлінських рішень у всіх сферах діяльності, що призводить до додаткових витрат і зниженню рентабельності підприємства, погіршенню показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. Але все частіше має місце залучення в капітал підприємств іноземних інвестицій, що сприяє розвитку підприємств.

Так, прибуток підприємств України становив 270,5 млрд. грн. і проти відповідного періоду минулого року зріс на 16,0%. Збитків допущено на суму 188,5 млрд. грн., що у 2,2 рази менше, ніж за січень–вересень 2015 р.

Частка збиткових підприємств за січень–вересень 2016р. порівняно з попереднім роком скоротилася на 7,0 в.п. – до 32,8% [5].

Таблиця 2

Зміни в структурі власного капіталу підприємств національної економіки протягом 2012-2015 років, млн. грн.

Роки	Власний капітал	У тому числі				
		Зареєстрований капітал	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений та вилучений капітал
2012	1904940,2	909643,1	992749,3	47137,4	57015,0	101604,6
2013	1950374,9	1173329,9	820347,8	50735,0	20873,7	114911,5
2014	1480658,0	1256285,4	866086,2	57335,9	-579900,5	119149,0
2015	2288741,4	1655966,1	1590838,1	54810,8	-893834,4	119039,2

Згідно до табл.2 спостерігаємо позитивну тенденцію збільшення розміру власного капіталу протягом останніх трьох років. Винятком є 2014 рік, в якому підприємства національної економіки отримали збиток в розмірі 579900,5 млн. грн., що і вплинуло на зменшення власного капіталу майже на чверть. У 2015 році підприємства також отримали збиток в розмірі 893834,4 млн. грн., але тенденція збільшення власного капіталу збереглася за рахунок збільшення зареєстрованого та додаткового капіталів.

Таблиця 3

Зміни в структурі позикового капіталу підприємств національної економіки протягом 2012-2015 років, млн. грн.

Зобов'язання	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1010354,4	1070722,1	1359925,7	1668158,0
Поточні зобов'язання і забезпечення	2502635,1	2689338,2	3151253,0	4114903,2

Згідно з табл. 3, бачимо поступове збільшення зобов'язань підприємств національної економіки, які представлені поточними та довгостроковими зобов'язаннями, що суттєво збільшує залежність від позикового капіталу. В загальній сукупності зобов'язань переважають поточні зобов'язання більш як вдвічі, що є позитивним фактором. Оскільки, нижчий рівень довгострокових зобов'язань знижує ймовірність настання кризових явищ пов'язаних з структурою капіталу.

В процесі господарської діяльності будь-якого підприємства найбільш вагомим та відповідальною складовою є процес управління капіталом підприємства. Його необхідність полягає в наступних аспектах:

- збереження фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;
- прийняття ефективних та вчасних управлінських рішень;
- досягнення стратегічних цілей підприємства;
- отримання максимального прибутку;
- процвітання та розширення підприємства;

В сучасних умовах управління капіталом підприємства можуть виникнути наступні проблеми, серед них:

- нездатність менеджерів відповідних структурних підрозділів якісно впливати на джерела формування ресурсів підприємства;
- трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці та вкрай нестабільній економічній ситуації.
- неефективна система моніторингу систем інформації про капітал підприємства;
- одноманітність та застарілість стандартів у процесі прийняття управлінських рішень щодо капіталу підприємства;

Для подолання проблем, що виникають в процесі управління капіталом, зокрема і вищезазначених, можемо запропонувати наступні шляхи їх вирішення:

- визначення оптимальної структури капіталу, тобто співвідношення між власними та позиковими коштами, що дозволить забезпечити максимізацію ринкової вартості підприємства;
- удосконалення методики визначення й аналізу ефективності використання усіх видів капіталу;
- розроблення методики оперативного управління високоліквідними обіговими активами;
- використання в процесі управління капіталом економічних методів та моделей, зокрема під час аналізу та планування. Це дозволить оцінити потенціал підприємства та забезпеченість капіталом з практичної точки зору.

- оптимізація методів поповнення капіталу підприємства залежно від мети діяльності. Перший з них – це реінвестування прибутку. Для підприємства це одна з найдешевших та найприйнятніших форм поповнення капіталу. При цьому цей метод дозволяє зберегти існуючу систему контролю, не розширювати коло власників, а також відсутність залежності від позикових коштів. Другий – це поповнення із зовнішніх джерел. Його доцільно застосовувати, коли потрібно стрімко наростити обсяги виробництва чи швидко розширити підприємство.

- підвищити рівень професійних навичок управлінського персоналу для досягнення ефективності управління капіталом. Для цього необхідно забезпечити необхідну кваліфікаційно-професійну підготовку, сприяти підвищенню рівня освіти. Для прогресивного розвитку підприємства необхідно забезпечувати не лише звичні форми капіталу, а й впровадити нову форму – «інтелектуальний капітал». «Інтелектуальний капітал» – це освіта, в тому числі й вища, професійна кваліфікація, знання, пов'язані з роботою, професійні схильності та психометричні характеристики, пов'язані з роботою вміння [6];

- державний вплив на нестабільну економічну ситуацію в державі в цілому. На жаль, економічна ситуація, та і політична також, в країні сьогодні хоче бажати кращого. Саме тому вплив інвестицій, й тому числі й іноземних, в національну економіку сьогодні є на дуже низькому рівні. Державі необхідно активніше регулювати економіку держави і створювати сприятливі умови для діяльності підприємств;

- розробка та вдосконалення існуючих стандартів прийняття управлінських рішень відповідно до стандартів провідних країн світу. Підприємствам необхідно використовувати досвід передових зарубіжних компаній в управлінні капіталом, потрібно ламати стереотипи і також викоринювати методи управління, що залишилися ще з радянських часів;

- запровадження ефективної інформаційної системи для отримання оперативних даних менеджерам у процесі управління капіталом. Необхідно підвищити вимоги щодо організації інформаційної системи в системі фінансового менеджменту, оскільки систематизована, вірна та вчасно подана інформація сприяє прийняттю оперативних та правильних управлінських рішень.

Управління капіталом підприємства є одним з найважливіших інструментів впливу на діяльність підприємства та на його фінансові результати. Також важливим у процесі управління капіталом є формування оптимальної структури капіталу, обрання форм та методів залучення позикових коштів. Не менш важливим є також розроблення напрямків оптимізації процесу управління капіталом та розроблення загальної стратегії управління капіталом. Нові підходи та стандарти управління капіталом підприємства забезпечать отримання швидких та кращих результатів: максимізації прибутку та мінімізації збитків. Якісне та ефективне управління капіталом – запорука розвитку підприємства, його рентабельності та зацікавленості інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник [Електронний ресурс] / І. О. Бланк // – К.: Ніка-Центр, 2004. – 655 с. – Режим доступу: <http://vlasnasprava.pp.ua/management/3467-skachati-knigu-blank-ia-finasoviy-menedzhment.html>.
2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємства: підручник [Електронний ресурс] / 7-ме вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2008. — 552 с. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/953707/>.
3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник [Електронний ресурс] / Л. О. Коваленко // К.: Знання, 2005. – 485 с. – Режим доступу: http://library.kpi.ua:8991/F?func=find-b&request=000182462&find_code=SYS
4. Мартиненко В. П. Фінансовий менеджмент: підручник [Електронний ресурс] / В. П. Мартиненко. – Львів «Магнолія 2006», 2014. – 344 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072064616/finansii/finansoviy_menedzhment.
5. Ковальова А. М. Управління фінансами: навчальний посібник / А. М. Ковальова. – Москва. – 1998. – 456 с.
6. Селезньов В. В. Основи ринкової економіки: посібник / В. В. Селезньов. – .Ц., 2006. – 688 с.
7. Русак Н. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: посібник / Русак Н.А., Русак В. А. – Мн.: Высш. шк., 1997. – 309 с.
8. Скамай Л. Г. Економічний аналіз діяльності: підручник /Л. Г. Скамай. – Москва. – 2004. – 296 с.
9. Мойсєєв С. В. Управління капіталом підприємства для зміцнення бази оподаткування: навчальний посібник для ВНЗ (рек. МОН України) / Мойсєєв С. В., Терехов В. І. – Київ. – 2004. – 194 с.
10. Бусигін А. В. Підприємництво. Основний курс / А. В. Бусигін. – Москва. – 1997. – 390 с.
11. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Столярська К. М. Реалізація стратегії управління персоналом через формування його ключових компетенцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/totallogy/2011_26/Stolayr.htm

Оксана Іванків, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Вудвуд В.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості формування конкурентоспроможності підприємств з виробництва хлібобулочної продукції

Розглянуто сутність, зміст, поняття конкурентоспроможності. Досліджено підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства. Згруповано чинники впливу на конкурентоспроможність підприємств з виробництва хлібобулочної продукції.

Сьогодні господарська діяльність ґрунтується на ринкових відносинах. Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є конкуренція. Дослідженням проблеми конкуренції та конкурентоспроможності до 90-х років ХХ століття в Україні не займалися через відсутність необхідності, а зараз, в умовах діючої економічної системи та жорсткої конкурентної боротьби, це питання стає дуже актуальним. Розгляд сутності конкурентоспроможності підприємства є важливим як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників, адже вона є запорукою отримання високого та стабільного прибутку, а також забезпечення життєдіяльності підприємства, його економічної безпеки та стабільного розвитку.

Конкурентоспроможність підприємств є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. Тому, в умовах світової фінансової кризи, проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на внутрішньому і на міжнародних ринках є дуже важливими.

Питанням забезпечення конкурентних переваг у ринковій економіці присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців, зокрема, М. Портера, Р. Пейса, Ю. Іванова, І. Сіваченко, Р. Фатхутдінова та інших. Однак, незважаючи на значні теоретичні здобутки з питань забезпечення конкурентоспроможності підприємств, багато аспектів цієї проблеми потребують подальшого дослідження.

Теоретичні проблеми забезпечення конкурентоспроможності посідають чільне місце у системі наукових досліджень практично усіх економічних шкіл і течій. Можна стверджувати, що стан сучасної економічної науки в цілому, актуальність і невідкладність вирішення поставлених проблем її подальшого розвитку, аналіз ситуації, що склався на підприємствах, вказують на необхідність забезпечення їх конкурентоспроможності.

На думку М. Портера конкурентоспроможність підприємства є відображенням відносного рівня ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів. Конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою підприємства, яка відбиває різницю між рівнем ефективності використання на ньому всіх видів ресурсів порівняно до аналогічних показників інших підприємств певної однорідної групи [2, с.40]. Карлофф Б. визначає конкурентоспроможність як здатність забезпечити кращу пропозицію порівняно з конкуруючим підприємством [3, с.296].

З точки зору Р. А. Фатхутдінова конкурентоспроможність – це важлива системна ознака певного об'єкту, яка характеризується мірою реального або потенційного задоволення ними існуючої конкурентної потреби (призначення об'єкту) в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку (в певній сфері людської діяльності) [4, с.892].

З точки зору Синько В. конкурентоспроможність підприємства є відображенням його порівняльних переваг відносно до інших підприємств даної галузі всередині країни і за її межами [5, с.54-59].

Градова А. П. трактує дефініцію конкурентоспроможність як порівняльна перевага підприємства по відношенню до інших підприємств даної галузі як національної економіки, так і світового ринку [6, с.192].

Покропивний С. Ф. розглядає конкурентоспроможність як здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції [7].

Отже, конкурентоспроможності підприємства – це економічна категорія, яка дозволяє в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринок продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів, а також дозволяє підприємству реалізовувати стратегії конкурентної боротьби, генерувати дохід й забезпечувати виживання і бажане положення на ринку у довгостроковій перспективі.

Конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості відображає їх гнучкість і адаптивність до постійних змін зовнішнього середовища, а також їх можливість ефективно використовувати наявні внутрішні резерви. Сучасний стан економіки України орієнтовано на виробництва, що спрямовані на задоволення базових потреб українців, до яких, у першу чергу, відноситься галузь харчової промисловості.

Должанський І. З. вважає, що процес формування конкурентоспроможності на підприємствах з виробництва хлібопекарської продукції в сучасних ринкових умовах складається з двох взаємопов'язаних частин: перша орієнтована на внутрішнє середовище з точки зору оптимальної організації виробництва й описується послідовним переліком етапів у відповідності з життєвим циклом товарів; друга направлена на зовнішнє середовище й розкривається функціями управління конкурентоспроможністю продукції [8, с.25].

Підприємство може успішно існувати і вдосконалюватися, якщо воно володіє конкретними конкурентними перевагами, котрі формують передумови для ефективної діяльності підприємства. Наявні конкурентні переваги фактично демонструють реалізовані можливості підприємства. Резерви підприємства визначаються його потенціалом, який під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також законів функціонування ринку втілюється у конкурентних перевагах підприємства. На ефективність роботи підприємства та на його конкурентну спроможність впливає велика кількість чинників. Усі ці чинники, можна згрупувати таким чином:

I. Внутрішні чинники.

- сировинні ресурси підприємства: вид ресурсу, вартість і доступність ресурсу; ринкова частка підприємства як виробничої одиниці.
- фінансово-економічний стан підприємства: розмір прибутку; обсяг товарної харчової продукції в тоннах і гривнях; величина власних оборотних коштів підприємства; обсяг переробленої сировини в тоннах і гривнях; коефіцієнт фінансової стійкості.
- виробничий потенціал підприємства: оптимальна кількість і вид технологічних, їх вік; наявність власних переробних виробництв; ступінь використання виробничих потужностей; ступінь зносу основних виробничих засобів; структура і вартість основних виробничих засобів; коефіцієнт вибуття і оновлення основних виробничих засобів.
- кадровий потенціал підприємства: структура і кваліфікація кадрів; чисельність персоналу.
- маркетинговий потенціал підприємства: наявність маркетингової служби; наявність інформаційної та нормативно-методичної бази управління; імідж підприємства; збутові можливості розширення географічних меж ринку; наявність розгалуженої системи збуту; якість продукції.
- інвестиційний потенціал підприємства: можливість вигідного залучення зовнішніх фінансових ресурсів; величина внутрішніх джерел фінансування (нерозподілений прибуток і амортизаційні відрахування).
- науково-інноваційний потенціал: чисельність науково-виробничого персоналу на підприємстві; витрати на дослідження, розробки та технологічні інновації; наявність співробітництва з науковими підрозділами.
- територіально-географічне положення підприємства: доступ до сировинних ресурсів; доступ до транспортних мереж.

II. Зовнішні чинники.

– правове регулювання функціонування економіки країни: правова система державного управління у сфері виробництва та реалізації хлібобулочних виробів (державне регулювання ціноутворення соціальних сортів хліба); ліцензування; патентування; сертифікація; підтримка державою вітчизняних підприємств хлібопекарської промисловості.

– інфраструктура ринку хлібобулочної продукції: виробництво послуг зв'язку і транспорту; чисельність кредитних і страхових установ; наявність великої кількості дистриб'юторів; наявність сервісу з обслуговування основних засобів.

– умови попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках: рівень конкуренції в галузі; тип і ємність окремих ринків збуту; середньодушкове споживання хлібобулочної продукції;

– частка хлібобулочної продукції в структурі споживчих витрат населення на придбання продуктів харчування; наявність і функціонування роздрібної торгівлі.

– трудові ресурси промисловості країни: середньооблікова чисельність працівників; питома вага працівників в загальній чисельності зайнятих у промисловості країни; кількість фахівців-випускників вищих та середніх навчальних закладів відповідного профілю.

Виходячи з вищенаведеного можна виділити наступні проблеми функціонування та розвитку підприємств з виробництва хлібобулочних виробів: наявність фінансово-політичної кризи в країні, що призводить до розбалансованості діяльності підприємств, в тому числі з виробництва хлібобулочної продукції; обмеженість доступу до сировинних ресурсів зі сходу України у зв'язку з військовою ситуацією, втрата зв'язків з окремими підприємствами переробної промисловості та підприємствами-виробниками хлібобулочної продукції, що знаходяться у зоні АТО; інфляційні процеси в країні, що призвели до підвищення цін на сировинні ресурси, паливно-мастильні матеріали, електроенергію та інше; скорочення іноземних інвестицій в промисловість України, а зокрема, у виробництво хлібобулочної продукції; недостатня державна підтримка підприємств даного виду діяльності.

Таким чином, вирішення вищезгаданих проблем пов'язано з:

– подоланням фінансово-економічної кризи та військової ситуації, шляхом стабілізації стабілізації;

– створенням сприятливого інвестиційного клімату, забезпеченням законодавчих умов надходження іноземних інвестицій та формуванням державних гарантій і їх репатріація;

– удосконаленням законодавчої бази, що регулює діяльність підприємств з виробництва хлібобулочних виробів; створенням державних програм та зменшення податкових платежів для даних підприємств ;

– формуванням системи раціоналізації використання виробничих ресурсів на хлібобулочних виробництвах; впровадженням заходів з підвищення продуктивності активів, що досягається шляхом зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, а також через здійснення модернізації та оновлення основних засобів та правильного обчислення нормативів оборотних коштів;

– покращенням результативності фінансово-господарської діяльності підприємств, що можна забезпечити шляхом збільшення обсягів реалізації продукції, зменшення рівня витрат та підвищення рентабельності виробництва;

– зміцненням конкурентної позиції підприємства хлібобулочних виробів на ринку (частка ринку, конкурентоспроможність за ціною), розробкою маркетингових стратегій створених на основі ринкових досліджень, впровадженням продуктивних інновацій, оптимізацією цінової політики, удосконаленням збутової системи, створенням торгової марки, проведенням ефективної рекламної компанії;

– розширенням асортименту продукції через удосконалення виробництва видів хлібобулочних виробів, збільшення випуску заварних видів житньо-пшеничного хліба, створенням і впровадженням у виробництво хлібних виробів для оздоровчого, профілактичного і дієтичного харчування;

– підвищенням споживчої цінності хлібобулочних виробів та надання їм властивостей функціонального продукту, шляхом використання нетрадиційної сировини біологічно активних добавок;

– створенням гнучкої системи стратегічного планування, яка забезпечить досягнення довгострокових цілей підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища бізнесу;

– формуванням організаційно-економічних засад перетворення системи управління підприємством з метою підвищення ефективності планової та контролюючої діяльності менеджерів усіх рівнів.

Отже, конкурентоспроможність підприємства з виробництва хлібопекарської продукції визначають низка факторів, найбільш вживаними з яких є внутрішні та зовнішні. Наукова методологія формування конкурентоспроможності підприємств з виробництва хлібопекарської продукції передбачає систематизацію передумов її досягнення, це: наявність ресурсного забезпечення (людські, сировинні, фінансові ресурси), співвідношення попиту і пропозиції на асортимент хліба та хлібобулочних виробів, дотримання пріоритетів у виробничо-господарській діяльності, передбачення форс-мажорних обставин та факторів зміни ринкового середовища. Визначальним в управлінні конкурентоспроможністю є те, що підприємства можуть успішно розвиватися, якщо вони володіють реальними конкурентними перевагами, котрі створюють передумови для ефективної їх діяльності. Також, підприємства з виробництва хлібопекарської продукції потребують державної підтримки для технологічного оновлення. Така підтримка можлива за умови запровадження державного стимулювання вітчизняних виробників продовольчого устаткування або придбання імпортного на пільгових умовах.

Список використаних джерел:

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 114.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 2009 – 896 с.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 2006. – 267 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2005. – 892 с.

5. Синько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия / В. Синько // Стандарты и качество. – 2002. – №4. – С. 54-59.
6. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / под ред. А. П. Градова. – [2-е изд. испр.] – СПб.: Спецлит, 2005. – 192 с.
7. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 526 с.
8. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: ЦУЛ, 2006. – 384 с.

Христина Ковалишин, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф,
Наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах

У статті узагальнено підходи щодо визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», здійснено аналіз стратегічного забезпечення конкурентоспроможності та відображено проблеми, які впливають на управління конкурентоспроможністю підприємств.

Останніми роками економіка нашої країни опинилася у надзвичайно нестабільній ситуації, де ринкове середовище стало дуже мінливим, конкурувати підприємствам стало набагато важче, та і в загальному постійно виникають непередбачувані обставини, які швидко змінюються в різних напрямках. Тому, для того, щоб підприємства не лише втрималися на плаву в сьогоднішніх реальних умовах існування, але й ефективно здійснювали свою діяльність, їм необхідно адаптуватися до динамічних умов навколишнього середовища. Для цього кожним підприємствам необхідно володіти унікальною, в порівнянні з іншими, конкурентною стратегією та особливими конкурентними перевагами задля перемоги. Адже, підприємство повинно мати «стратегічне бачення» свого майбутнього, тому, що досягаючи довгострокових стратегічних цілей воно забезпечуватиме ефективне функціонування в даний момент.

Управління конкурентоспроможністю підприємства виступає однією із головних категорій ринкової економіки, адже є основою формування та забезпечення покращення економічного становища держави. Саме тому, в сьогоднішніх умовах, конкурентоспроможність окремих підприємств набуває великого значення при створенні та реалізації стратегії розвитку економіки України в напрямку входження до європейського співтовариства. Оскільки, покращення управління конкурентоспроможністю підприємств повинні спричинити зменшення витрат виробництва, підвищення якості продукції, збільшення рівня продуктивності праці, прискорення темпів науково-технічного прогресу, ефективне використання ресурсів, забезпечення гнучкості виробничого процесу, що в свою чергу, надасть можливість вирішити низку поставлених перед ними завдань, щодо виходу їхніх товарів та послуг на європейські ринки. Всі ці обставини зумовлюють актуальність теми управління конкурентоспроможністю підприємств.

Покращення конкурентоспроможності підприємств постійно набували великого значення у дослідженнях науковців, які були представниками різних економічних течій і шкіл, про що свідчить велика кількість праць на дану тематику. Саме тому, можна відмітити, що перед підприємствами стояли та стоять на даний момент часу значна кількість невирішених питань щодо покращення конкурентоспроможності, які потребують їх подальшого вирішення. Серед зарубіжних науковців, які займалися дослідженням даного питання слід відмітити таких, як М. Е. Портер [8], Г. Хамел, К. К. Прахалад [9], Дж. Ф. Мур [11], А. Ю. Юданов [10]. Дослідження вітчизняних учених, які займалися проблемою управління конкурентоспроможністю підприємств: Є. В. Голубко, О. О. Стрижак [1], Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Четцова-Терашвілі [2], О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко [3], Д. А. Панасенко [5], Т. Ю. Пастухова [6], В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна [7]

Метою статті є теоретичне узагальнення підходів щодо визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», аналіз стратегічного забезпечення конкурентоспроможності та виявлення проблем, які впливають на управління конкурентоспроможністю підприємств.

Логічним початком дослідження суті управління конкурентоспроможністю підприємства є визначення змісту категорії «конкурентоспроможність». В останній час зростає чисельність науковців, котрі вибирають предметом наукових досліджень питання підвищення конкурентоспроможності на рівні самостійних господарських суб'єктів. В той же час, потребується доводити, що у нашому науковому середовищі ця проблематика все таки є не досить опрацьованою. Причиною цьому слід вважати те, що більшість дослідників даної тематики здійснювали свої спостереження ще до періоду ринкових трансформацій, коли вона не мала такої глибокої актуальності як у теперішній час. Адже, зміни у господарській системі України появились настільки стрімкими і радикальними, що наука не встигла докорінно досягнути сучасну реальність.

Поки що не має єдиного міркування економістів та фахівців з приводу чинників та умов, які ідентифікують конкурентоспроможність підприємства в ринковому середовищі. Це показує чимала кількість наукових тлумачень поняття «конкурентоспроможність» в різноманітних літературних джерелах.

Так, наприклад, О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко розглядають конкурентоспроможність підприємства з позиції сукупності порівняльних переваг щодо конкурентів, що дозволяють підприємству успішно конкурувати на відповідному ринку, впевнено охоплювати його певну частку та нішу [3, с.12].

О. Г. Мельник робить акцент на тому, що конкурентоспроможність підприємства є виміром, який передусім зобразить характеристику продукції підприємства, але водночас і ефективність функціонування підприємства на ринку [4, с.227].

В. С. Пономаренко та Л.І.Піддубна під час розгляду сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» роблять акцент на можливостях підприємства, які дають йому здатність досягати своїх цілей у конкурентному ринковому просторі. Дане твердження є не достатньо конкретизованим, так як не

показує, за рахунок чого досягаються цілі, про які конкретно цілі говориться, що створює основу для успіху на ринку тощо [7, с.56].

Ю. Б. Іванов, Т. М. Чечетова-Терашвілі, О. М. Тищенко, М. О. Кизим, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко твердять, що досліджувана категорія зображає рівень відмінності розвитку конкретного підприємства від конкурентів за ознакою задоволення особистою продукцією потреб споживачів, що вказує на конкурентоспроможність цієї продукції [2, с.39].

Таким чином, проаналізувавши різні підходи можна визначити конкурентоспроможність підприємства як здатність здійснювати ефективну господарську діяльність і досягати максимальних обсягів прибутку в сучасних умовах конкурентного ринку. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства це спроможність виготовляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію.

За твердженням Д. А. Панасенко, головні характеристики терміну «конкурентоспроможність» можна сформулювати наступним чином [5, с.273]: відносність; об'єктність; динамічність; інтегрованість; належність до визначеного конкурентного ринку; необхідність цілеспрямованого формування; іманентність; декомпозиційність; уніфікованість; адекватність.

Формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства повинно мати науково обґрунтований методологічний апарат, який повинен являти собою конкурентну стратегію фірми, що відображатиме поетапну діяльність підприємства, виходячи із його економічного потенціалу, факторів впливу на нього, ринкового середовища та діяльності конкурентів.

Одна із класифікацій конкурентних стратегій була запропонована відомим російським спеціалістом із теорії конкуренції – А. Ю. Юдановим. Вона базується на синтезі розробок вченого-еколога Л. Г. Раменського та швейцарського економіста Х. Фрізевінкеля. У своїй праці А. Ю. Юданов визначив, що за основу можна взяти так званий біологічний підхід до класифікації організацій та відповідних конкурентних стратегій. Теорія конкурентних стратегій, запропонована вченим, дозволяє пояснити спосіб становлення і розвитку підприємства, завоювання ним лідируючих позицій на тривалий термін. Таким чином, автор виділи такі чотири типи конкурентних стратегій: віолентна («силова»), патієнтна (нішова), комутантна (приспосовницька) та експлерентна (піонерська) [10].

Для протидії конкурентних сил, розроблених М. Портером, та досягнення кращих показників у зіставленні з іншими підприємствами галузі, Портер пропонує використовувати такі три базові стратегії: стратегію мінімізації витрат, стратегію диференціації та стратегію концентрації [8, с.73].

Значний внесок у розвиток стратегічного забезпечення конкурентоспроможності підприємства внесли такі науковці як Г. Хамел та К. К. Прахалад. Вони опублікували книгу «Competing for the Future», у якій стверджували, що перспективність підприємства визначається першістю не так на сучасних, як на майбутніх ринках і називається ця стратегія, за їхніми словами, інтелектуальне лідерство. Вони свідчать, що такі ринки ще не існують, проте їх потрібно представляти вже зараз і прагнути до їх формування [9].

Дж. Ф. Мур – найбільш неймовірний експерт з проблем управління. У своїй книзі «Кінець конкуренції» він проводить аналогію між бізнесовим середовищем і екологічним середовищем, яка еволюціонує на основі як конкуренції, так і співпраці. Автор стверджує, що слід сконцентрувати зусилля на формуванні цілісних нових екосистем, щоб донести до споживачів сміливі інновації. Таким чином, організація, не намагаючись перемогти в грі, змінює її правила та отримує абсолютно новий результат [11].

Відповідне зіставлення різних стратегій демонструє, що із зростанням конкуренції посилюється інноваційна активність підприємства. Розгляд вище охарактеризованих методик формування стратегій підприємства не дає змоги виокремити найкращу із них. Саме тому при обранні чіткого підходу або методу варто брати до уваги властивості певної ринкової ситуації, яка склалася, та наявність відповідної інформації.

У сьогодишніх умовах функціонування підприємств управління конкурентоспроможністю є важливими для їх керівників, адже важка економічна ситуація, яка склалася у державі, посилила і так нелегке становище у конкурентній боротьбі між організаціями.

Отже, управління конкурентоспроможністю підприємств представляє собою процес здійснення певних дій щодо вирішення питань, які ґрунтуються на засадах контролю та аналізування постійних змін, які здійснюються в зовнішніх та внутрішніх середовищах. Управління конкурентоспроможністю організацій повинно надати можливість підприємству повного використання його виробничих потужностей та спрямувати на задоволення відповідних побажань покупців щодо його конкурентоспроможного товару.

Усі чинники, які мають вплив на управління конкурентоспроможністю, можна роз'єднати на дві великі групи: внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників більшість науковців відносять такі: діяльність керівництва та апарату управління підприємства, систему технологічного устаткування, сировину, матеріали і напівфабрикати, збут продукції, фінансове забезпечення, можливість додаткових інвестицій та доступ до фінансових ресурсів, інновації. До зовнішніх відносять такі: діяльність державних органів влади, кон'юнктура ринків, науково-технічний прогрес, параметри попиту.

Окрім цього, слід відмітити головні методологічні принципи управління конкурентоспроможністю, до яких Т. Ю. Пастухова відносить: принцип цілісності, системності, справедливості, структуризації, розвитку, безперервності управління, збалансованості, множинності, обмеженої раціональності [6].

Таким чином, за твердженням Є. В. Голубко та О. О. Стрижак, до проблем, які мають вплив на управління конкурентоспроможністю підприємств в сучасних умовах варто віднести такі [1]:

1. Відсутність економічних умов для відтворення конкурентних можливостей підприємств;
2. Немає сприяння зі сторони країни формуванню інформаційних центрів, формування середовищ юридичної підтримки, консультативних центрів в країні і за кордоном;
3. Проблема в удосконалюванні нормативно-правової бази з охорони інтелектуальної власності й

передачі технологій, виконання цільових комплексних програм, зосередження науко- і капіталомістких підприємств всередині держави;

4. Недостатній рівень забезпечення ретельного аналізу зовнішнього середовища та внутрішньої сфери діяльності підприємства;

5. Неналежна ефективність управління в організаційній, виробничій, технологічній і соціальній сферах діяльності підприємств для того, щоб воно відповідало перемінам, які трапляються у внутрішньому і зовнішньому середовищі;

6. Високий рівень монополізації економіки та державного протекціонізму відносно певних галузей і підприємств;

7. Відсутність балансу між економічними інтересами держави і підприємств.

Таким чином, аналізування конкурентів і умов конкуренції є обов'язковим для підприємства в першу чергу для того, щоб встановити його переваги і недоліки перед конкурентами і надалі робити висновки для створення підприємством особистої вдалої конкурентної стратегії та підтримки конкурентної переваги.

Список використаних джерел:

1. Голубко Є. В., Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах економіки України [Електронний ресурс] / Є. В. Голубко, О. О. Стрижак. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2011/S25.pdf>
2. Іванов Ю. Б. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.
3. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О. Є. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.
4. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств : полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
5. Панасенко Д. А. Конкурентоспроможність підприємства : сутнісна та функціональна характеристики / Д. А. Панасенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки. – 2012. – №727. – С. 270-276.
6. Пастухова Т. Ю. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1396>
7. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.
8. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
9. Прахалад К. К. Ключевая компетенция корпорации [Електронний ресурс] / К. К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник Санкт-Петербург. ун-та. Сер. 8. – 2003. – Вып. 3 (№24). – С. 18-46.
10. Юданов А. Ю. «Биологический подход» к классификации конкурентных стратегий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy-web.org/?p=110>
11. Moore J.F. The Death of Competition – N.Y. : Harper Business, 1996. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.ru/3_13504_konets-konkurentsii-ekosistema-dzheyma-fmura.html

Олександр Козар, 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості формування команди колективу на підприємстві

У статті розглянуто особливості створення команди, як згуртованого колективу. Приділено увагу принципам створення колективу. Колектив розглядається як група людей, організаційно об'єднаних єдиною метою, єдиними діями.

Сучасне підприємство є складною інтегрованою системою, що містить в собі чисельні і різноманітні структурні ланки. Проте, яку б із ланок утворення ми не розглядали, всі вони виступають у вигляді комбінації підрозділів. Тому підприємство виступає як первинна, основна ланка господарства України. Зокрема, тут здійснюється процес виробництва матеріальних благ, формуються одні і виявляються інші економічні відносини, переплутуються загальнолюдські, групові і особисті інтереси.

Зміна умов діяльності, необхідність адекватного пристосування до неї системи керування позначається не тільки на удосконалюванні її організації, але і на перерозподілі функцій керування по рівнях відповідальності, формам їхніх взаємодій. Мова йде насамперед про таку систему керування, що породжена об'єктивною необхідністю і закономірностями системи господарювання, зв'язаними з задоволенням в першу чергу індивідуальних потреб, забезпеченням зацікавленості працівників у найвищих кінцевих результатах. Усе це вимагає від підприємств адаптації до нових бізнесових умов, подолання виникаючих протиріч в економічному і науково-технічному процесах.

Для того, щоб виробляти продукцію, люди вступають в певні зв'язки і відносини. Тільки в межах цих суспільних зв'язків та відносин існує ставлення людей до праці. Основним осередком суспільства, в рамках якого здійснюється праця є колектив. У працях таких науковців, як Гріфін Р., Яцура В., Іванова І. В., Кузьмін О. Є., Мазаракі А. А., Лігоненко А. О., Умакова Н. М., Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф., Ру Домінік, Сульє Даніель, Тарнавська Н. П., Пушкар Р., Хміль Ф. І. розглядалися особливості формування команди колективу та його згуртованість.

Колектив розглядається як група людей, організаційно об'єднаних єдиною метою, єдиними діями. До трудових колективів відносять виробничі, промислові, будівельні, творчі, управлінські. В залежності від змісту діяльності колективи, поряд із спілкуванням, володіють ще й специфічними закономірностями функціонування та розвитку. Весь соціально-психологічний уклад життя суспільства сприймається особистістю значною мірою через призму цього середовища, в якому їй безпосередньо доводиться працювати. Оцінка окремими людьми реальних відносин складається під впливом не тільки загальної структури суспільних відносин, а й їх конкретних форм в даному колективі.

Керівництво людьми не може бути одностороннім процесом, розвиток колективних форм управління,

зростання його професійно-культурного рівня має суттєвий вплив на методи, форми, прийоми управлінського впливу керівника. Розглядаючи суспільство, не можна звести його до простої суми колективів, оскільки і колектив не є проста сума окремих особистостей, що складають його.

Необхідність координації, управління процесами створює адміністративну групу, в якій члени колективу розподіляються за рівнями керівництва, що і обумовлює вибір теми. В цій структурі основний поділ людей – керівники і підлеглі. Хоча керівники нижчої ланки виступають підлеглими до керівників вищих щаблів ієрархії, але щодо своїх підлеглих вони мають право віддавати розпорядження, а ті зобов'язані виконувати їх.

Актуальність теми пояснюється тим, що питання управління трудовим колективом в організації належать до сфери науки управління персоналом, основними елементами якої є людина як носій кадрової політики та відносини управління, що визначають і регулюють організаційну поведінку людини.

Трудовий колектив не просто механічне об'єднання людей, які спільно працюють. Трудовий колектив підприємства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі трудового договору (контрактної угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством. Він являє собою об'єднання на основі складної системи постійно діючих і таких, що змінюються, розвиваються, економічних, виробничо-технічних, організаційних, моральних, побутових взаємозв'язків між окремими працівниками та їхніми групами. Взаємовідносини і взаємозв'язки відображаються у формальній і неформальній структурах трудового колективу

Однак трудовий колектив – не замкнуте соціальне утворення. Він не є єдиним джерелом, з якого особистість черпає суспільні цінності, установки. Загальні зміни умов життя сучасної людини, розвиток і поширення засобів масової комунікації приводять до значного підвищення ролі і значимості зовнішнього соціального й морального середовища. Сьогодні особистість виховує не тільки той колектив, до якого вона входить безпосередньо (трудовий, сімейний), а й обіймає інші соціальні сфери.

Вивчаючи взаємовідносини колективу, слід розрізняти їх об'єктивну і суб'єктивну сторони. Тільки аналіз обох сторін може забезпечити правильний підхід до вивчення емоційного самопочуття людини в групі, від якого значною мірою залежить гармонійний розвиток її творчих сил в умовах колективної діяльності.

Останніми роками в науковій літературі використовують цілий ряд понять для позначення управління колективом [6, с.67]: управління трудовими ресурсами, управління працею, управління кадрами, управління людськими ресурсами, кадрова політика, кадрова робота, тощо, які так або інакше відносяться до трудової діяльності людини. Література іноземних авторів також дає нам на вибір безліч термінів для означення системи управління персоналом. Найчастіше зустрічаються такі терміни:

- *personnel administration* - управління кадрами (набір, контроль, підготовка, використання людських ресурсів підприємства), стосунки між адміністративним персоналом і підлеглими [6, с.96];
- *personnel management* - керівництво кадрами (включаючи підбір, підготовку, умови праці, оплату, питання техніки безпеки); трудові стосунки; взаємини адміністрації з індивідуальними працівниками [6, с.112];
- *personnel relations* - кадрові відношення, управління кадрами [44, с.17];

Типовим прикладом першого підходу може служити визначення, дане С. П. Галенко: «Управління колективом – це комплекс взаємозв'язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності і конкурентоспроможність підприємств» [2, с.24].

Інший підхід продемонстрований у визначенні управління персоналом, прийнятому в німецькій школі менеджменту: «Управління колективом (менеджмент персоналу, економіка персоналу) – область діяльності, найважливішими елементами якої є визначення потреби в персоналі, залучення персоналу (вербування і відбір персоналу), задіяння в роботі, вивільнення, розвиток, контролінг персоналу, а також структуризацію робіт, політика винагород і соціальних послуг, політика участі в успіху, управління витратами на персонал і керівництво співробітниками» [5, с.56].

На наш погляд, «управління колективом» включає в себе як функціональні, так і організаційні аспекти. До того ж, «управління персоналом» по сенсу ближче до поняття «управління колективом». В обох випадках суб'єкт управлінської дії один і той самий, різниця лише в специфічному підході до працівника, до його робочої сили, як до ресурсу.

Управління колективом повинно ґрунтуватися на принципах системного підходу і програмно-цільового управління. Побудова управління персоналом на принципах системного підходу і аналізу означає, аналіз і ухвалення рішень відносно кадрів з урахуванням зовнішнього і внутрішнього середовища, всієї повноти взаємозв'язків. Необхідність комплексного підходу обумовлена тим, що окремі види діяльності у межах управління персоналом здійснюються не сама по собі, а у взаємозв'язку із цілями управління [1, с. 115]. В межах системного підходу стосовно персоналу підприємства, управління означає розробку і реалізацію управлінської дії на сукупність характеристик трудового потенціалу працівника і колективу з метою приведення їх у відповідність як з поточними завданнями функціонування підприємства, так і зі стратегією його розвитку, необхідністю повного використання можливостей, пов'язаних з роллю людського чинника в сучасному виробництві. Тому управлінські рішення направлені не тільки на окремих працівників як елементів кадрової системи, але і на підтримку виробничих взаємозв'язків між ними, на саму структуру системи, її пропорції, на поведінку системи в цілому, її розвиток [3, с.12].

Крім того, управління колективом ґрунтується на використанні цілого комплексу правових документів, серед яких найбільш важливе місце займає КЗПП. Паралельно застосовується цілий комплекс норм і нормативів (чисельності, обслуговування, часу і тому подібне), загальноприйнятих процедур роботи з документами [4, с.148].

Якщо розглядати управління колективом як процес, то в ньому здебільшого виділяється декілька приватних підпроцесів:

- планування - визначення цілей управління, засобів їх досягнення, моделювання і прогнозування об'єкту

управління;

- організація - робота по комплектуванню кадрів: профорієнтація, профвідбір, залучення робочої сили, наймання, розстановка по робочих місцях, професійна підготовка, вдосконалення організації праці, поліпшення умов праці та ін.;

- регулювання - міжцеховий, міжпрофесійний і кваліфікаційний рух робочої сили, зміна чисельності персоналу, рівня заробітної плати і т.д.;

- контроль - контроль чисельності, раціональності використання, відповідності посаді, виконання кадрових наказів і т.д.;

- облік - отримання інформації про зміну складу кадрів, ведення державної і внутрішньої звітності по кадрах і так далі [5, с.249].

Загалом слід зазначити, що ефективність управління персоналом, якнайповніша реалізація поставлених цілей багато в чому залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом підприємства, пізнання механізму його функціонування, вибору найбільш оптимальних технологій і методів роботи з людьми.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Пер. с англ. Мордовина С. К. / М. Армстронг. – СПб: Питер, 2008. – 832 с.
2. Балабанова Л. В. Управление персоналом. навчальний посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.
3. Балабанова Л. В. Організація праці менеджера: підручник для студ. вищих навч. закл. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак // Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Кафедра маркетингового менеджменту. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 480 с.
4. Беляцкий Н. П. Управление персоналом: підручник для студентів економічних вузів / Н. П. Беляцкий. – М.: «Интерпрессервис», 2008. – 350 с.
5. Богоявленська Ю. В. Економіка та менеджмент праці: навч. посіб. / Ю. В. Богоявленська, Є. І. Хомаківський. – К.: Кондор, 2005. – 332 с.
6. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / В. М.Данюк, В. М.Петюх, С. О.Цимбалюк та ін.; за заг.ред. В. М. Данюка, В. М. Летюха. – К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.
7. Осовська Г. В. Управление трудовыми ресурсами: навч. посіб. / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 224 с.
8. Чайка Г. Л. Організація праці менеджера: навч. посіб. / Передмова Г. О. Шепелюк. – К.: Знання, 2007. – 420 с.

Віолета Константинович, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій та адміністрування», д/ф, Наук. керівник – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні аспекти поняття згуртованості колективу

У статті розглянуто роль та значення згуртованості колективу на сучасних підприємствах, виявлено проблеми ефективного управління поведінкою трудового колективу та запропоновано впровадження досвіду закордонних компаній.

Питання згуртованості колективу завжди були й залишаються актуальними. Успіх компанії не залежить від якогось одного єдиного чинника. Існує чимало факторів, які можуть послужити причиною успіху або ж краху підприємства, включаючи фінансування, компетенцію менеджерів, попит на вироблену продукцію, згуртованість колективу тощо. Згуртованість колективу, швидше за все, є одним з найскладніших для вимірювання факторів і проблеми, що виникають у цій сфері.

Проблема ефективного управління поведінкою трудового колективу полягає в точній постановці перед ним виробничих завдань, справедливому оцінюванні отриманих результатів, а також врахуванні психологічної та соціально-психологічної сумлінності колективу. Взаємовідносини в колективі, його згуртованість значною мірою залежать від того, що собою представляють самі члени колективу, які їхні особистісні якості та культура спілкування, що виявляється в ступені емоційної теплоти, симпатії чи антипатії. Трудовий колектив формується з окремих працівників, наділених різними психічними властивостями, з різними соціальними характеристиками. Іншими словами, члени трудового колективу є представниками різних темпераментів, статевовікових і етнічних груп, володіють різними звичками, поглядами, інтересами, які, по суті, є спільністю чи відмінностями їхніх соціальних позицій. Переважання тих чи інших особистісних якостей у членів колективу впливає на відносини, що складаються всередині колективу, характер його психічного настрою, надає йому певну особливість, яка може сприяти або заважати його згуртуванню.

Сьогодні значення згуртованості колективу як важливого чинника підвищення ефективності праці помітно недооцінюється сучасними українськими керівниками. На нашу думку, наслідками цього є використання минулого управлінського досвіду радянських часів, кризові явища в економіці, жорсткий режим економії, страх або небажання змін. Тому обрана тема є актуальною та необхідною для детальних досліджень.

Дослідженням питань щодо формування та розвитку згуртованого колективу займаються багато як зарубіжних, так і вітчизняних учених, зокрема Л. Фестінгер, Д. Картрайт, Т. Неймер, Т. Ньюком, А. С. Андрєєва, О. І. Донцов, М. І. Долишній, Р. С. Немов та ін. Аналіз опублікованих праць та матеріалів, присвячений дослідженню цієї проблематики, показав, що вона є ще недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Метою дослідження є аналіз та визначення впливу згуртованості на поведінку трудового колективу для покращення процесу управління.

Аналіз досліджень вітчизняних вчених, які займалися проблемами згуртованості колективів показує, що згуртованість як поняття не трактується достатньо чітко та конкретно. Аспекти згуртованості багатоманітні. Згуртованість характеризується наявністю в колективі емоційних відносин, загальних відчуттів і взаємних симпатій, ступеня спілкування, спільності інтересів, цінностей, норм поведінки, міжособистісних взаємовідносин

і взаємодій тощо. Багато вчених приділяє увагу ціннісно-орієнтаційній єдності, тобто члени згуртованого колективу відрізняються подібністю думок, оцінок, позицій відносно цілей діяльності, інших людей, ідей, подій, фактів, значущих для групи в цілому.

Таким чином, згуртованість можна використовувати як інструмент управління поведінкою трудового колективу. Колективи, що відрізняються єдністю поведінки, більш керовані й дисципліновані, мають менше проблем у спілкуванні, непорозумінні, напруженості, недовірі та вищу продуктивність. На думку психологів, згуртованість колективу – це поняття, що розкриває особливості міжособистісних відносин в колективі, єдність ціннісних орієнтацій, єдність цілей і мотивів діяльності в межах спільної діяльності. У таких колективах виконуються й перевищуються виробничі завдання, спостерігається висока соціальна активність і стабільність. Керування поведінкою згуртованого трудового колективу можливе за допомогою впливу на чинники, що обумовлюють згуртованість. Козак К. Б. [1, с.134] виділяє чинники, які наведені на рис. 1.



Рис. 1. Чинники, що обумовлюють згуртованість [1, с.53-57]

Проблема ефективного управління поведінкою трудового колективу полягає в точній постановці перед ним виробничих завдань, справедливому оцінюванні отриманих результатів, а також врахуванні психологічної та соціально-психологічної сумлінності колективу. Взаємовідносини в колективі, його згуртованість значною мірою залежать від того, що собою представляють самі члени колективу, які їхні особистісні якості та культура спілкування, що виявляється в ступені емоційної теплоти, симпатії чи антипатії.

Згуртованість колективу виявляється у силі тяжіння до нього його членів, можливості їхнього спільного впливу на окрему людину, що спонукує її зберігати активність у групі і перешкоджає виходу з неї.

Зарубіжні учені визначають згуртованість як міжособистісну аттракцію (притягіння). Фактори, які впливають на рівень згуртованості (симпатій), представлені у рис.2

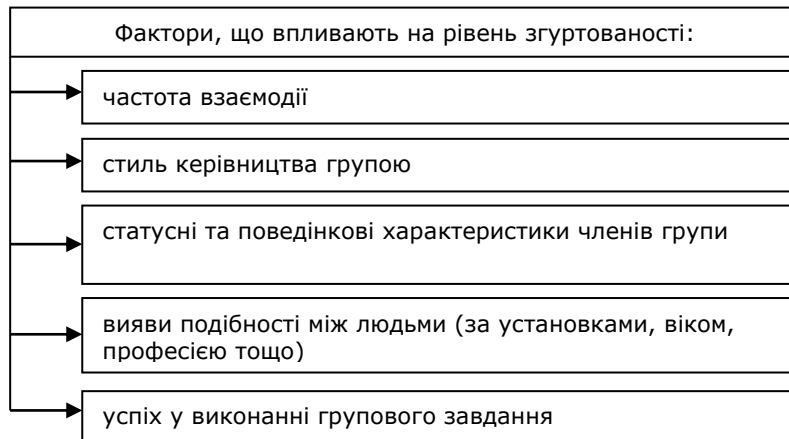


Рис. 2. Фактори, які впливають на рівень згуртованості [2, с.146]

Згуртованість колективу обумовлена:

- тяжінням людей один до одного у пошуках допомоги або підтримки в процесі досягнення тих чи інших цілей;
- взаємними емоційними перевагами;
- розумінням ролі колективу у забезпеченні тих чи інших гарантій.

Отже, сьогодні важливою умовою ефективного існування організацій є наявність кваліфікованих, компетентних, талановитих працівників, які володіють інтелектуальним капіталом, мають унікальні знання і здібності, здатні нестандартно мислити, уміють приймати ефективні рішення, швидко адаптуються до змін, мотивовані на професійне зростання, відповідально ставляться до праці та її результатів. Щоб втримати таких працівників взаємовідносини між працівником і керівництвом не можуть ґрунтуватися на домінуванні останнього. Саме від керівника, від його здатності згуртувати разом колектив залежить продуктивність праці працівників.

Роботодавці пропонують більш-менш однакові умови праці: посадовий оклад, доплати, надбавки, премії та соціальний пакет. Тому працівники, особливо кваліфіковані та компетентні, звертають увагу на репутацію підприємства, згуртованість його колективу поряд з такими факторами, як наявність умов для самореалізації, професійного та кар'єрного зростання, сприятливі умови та зручний режим праці, відповідність життєвих цінностей і настанов основним положенням корпоративної культури підприємства, ведення бізнесу на засадах соціальної відповідальності.

Якщо звертатися до закордонного досвіду, то прикладом умов для згуртованості колективу можуть стати такі компанії, як Google, Intel, Yahoo, Unilever, Oshkosh Corporation та ін.

Зокрема Google, що вже четвертий рік поспіль займає перше місце у рейтингу «кращих компаній для працевлаштування». Окрім високого рівня заробітної плати та бонусів, для компанії характерне наступне: безкоштовне харчування; медична допомога, не виходячи з офісу; безкоштовний спорткомплекс біля офісу, де працівники можуть потренуватися після сидячої роботи; підтримка сімей працівників (молоді батьки отримують сім тижнів додаткової відпустки); компенсація коштів за навчання; комфортне оформлення робочого простору; посмертна заробітна плата для сім'ї померлого (така практика більше ніде не зустрічається). Розклад у більшості працівників ненормований, головне не провести певну кількість годин в офісі, а виконати поставлене завдання [3]. Найголовніший, на нашу думку, бонус – це офіційний дозвіл на використання 25% робочого часу на здійснення власних проєктів. Логіка проста: спеціаліст із широким кругозором є більш корисним для компанії. Все це сприяє задоволенню зміцненню згуртованості колективу та бажанням працювати.

Не відстають від Google і такі компанії, як KPMG, Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers та Deloitte. Вони створюють всі умови для навчання та підвищення своєї кваліфікації. Слід відмітити, що в цих компаніях працює велика кількість молоді, а студентам та стажистам пропонується взяти участь у бізнес-іграх та днях відкритих дверей.

Яскравим прикладом поваги та бережливого ставлення до працівників є піклування про співробітників похилого віку та майбутніх мам. Крім того, у багатьох компаніях популярні дрібні винагороди, як, наприклад, приз «кращому працівнику». Переможцю пропонують самому обрати приз відповідно до своїх вподобань: меломан отримує квитки на концерт, сім'янин – путівку на відпочинок до сімейного парку розваг, тощо. Такими методами нагороджують працівників у компанії Unilever [4].

У компанії Intel кожного нового співробітника зустрічають, розстилаючи перед ним червону доріжку, після чого відбувається знайомство під оплески працівників. Компанія Intuit використовує час як винагороду, оскільки вважаються, що це є основним мотиватором корпоративного прибутку [5]. Кожного літа в японській компанії Hitachi проводять «День собак», коли кожен співробітник приводить власного домашнього улюбленця і бере участь у шоу талантів. Вважається, що це сприяє згуртованості колективу [6].

Тож, беручи до уваги закордонний досвід, керівникові для прийняття рішення, спрямованих на підняття командного духу робітників на підприємстві, важливо провести дослідження, використовуючи загальнонаукові і специфічні методи: системний підхід, спостереження, синтез, індукцію і дедукцію, моделювання, експериментування, анкетування, інтерв'ювання, вивчення документів, статистичні вибірки, соціометричні дослідження, визначення сумісності членів колективу, дослідження міжособистісних відносин, соціально-психологічного клімату, визначення індексу групової згуртованості тощо. Адже рівень згуртованості персоналу будь-якого підприємства безпосередньо впливає на результати його діяльності. Це дуже легко пояснити: люди, яким подобається їхня робота і які відчувають зв'язок з людьми, працюють разом з ними, будуть більш працьовиті, так як вони пишаються своєю роботою і відчувають свою значущість для підприємства, на якому вони працюють.

Серед можливих способів згуртувати колектив варто відзначити наступні: спільні бізнес-ігри, відзначення свят, організація екскурсій, майстер-класів, спортивних змагань тощо. Ці заходи є хорошим способом дати персоналу відпочити від щоденної монотонної роботи і додати трохи радості в їхньому житті на підприємстві, а також можуть послужити веселим і водночас дуже корисним способом підвищення командного духу у робітників підприємства і рівня задоволеності робітників.

Таким чином, застосовуючи важелі впливу на поведінку трудового колективу, керівникові легше спростити процес управління ним. Стан згуртованості має велику цінність як для колективного розвитку, так і для кожної конкретної людини. Згуртованість сприяє ефективній праці, робить колектив більш стабільним та керованим. Згуртованість покращує психологічне здоров'я людей: підвищує самооцінку, знижує тривожність, породжує у людині цінний для неї стан особистої захищеності. Оскільки від роботи колективу залежать результати всієї організації, дослідження цієї теми потребують уваги менеджерів. Перспективами подальших досліджень є вирішення проблем формування згуртованого колективу.

Список використаних джерел:

1. Формування трудового колективу як основа ефективного управління персоналом / К. Б. Козак, К. С. Тофтул // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 2. – С. 53-57.
2. Кричевський Р. Л. Соціальна психологія малої групи: навчальний посібник для вузів / Кричевський Р. Л., Дубовська Є. М. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 318 с.
3. Plan Your Time [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.plan-your-time.com/motivatsiya-personala-ili-kak-eto-delaet-google/>
4. Глобал Маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.poligrafi.com/post_1483
5. QWRT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://qwr.ru/news/226>
6. Аргументы и факты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aif.ru/dontknow/file/science/12637>

Управління формуванням ціновою політикою підприємства в умовах ринку

У статті дана загальна цінової політики підприємства, висвітлено її роль, значення та завдання в діяльності підприємства, визначені підходи до розробки цінової політики, конкретизовані основні чинники, які впливають на цінову політику в умовах ринкових відносин. Показані особливості розробки цінової політики на різних стадіях життєвого циклу. Запропоновано етапи на основі яких відбуватиметься процес управління формуванням цінової політики підприємства в умовах ринку.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки підприємства не приділяють достатньої уваги теоретичним питанням і практичному досвіду управління формуванням ціновою політикою на кваліфікованому рівні. Як результат, припускаються суттєвих помилок у процесі формування ринкового ціноутворення. Так, досить часто ціна на продукцію підприємств визначається на основі вартісного підходу і практично не враховується її зв'язок з іншими елементами менеджменту та маркетингу при реалізації продукції на ринку. Розроблені на підприємствах ціни недостатньо пристосовані до зміни ринкової ситуації, яка в умовах вітчизняної економіки характеризується значним динамізмом. Рівень ціни не завжди відповідає споживчим властивостям продукції, що суттєво впливає на поведінку споживача в процесі її придбання.

Темі політиці цін присвячені наукові праці багатьох вчених України. Серед них В. Л. Корінев, Я. В. Литвиненко, Ю. Г. Тормоса, Л. О. Шкварчук, О. М. Шпичак, П. Т. Саблук, Б. Пасхавер та інші.

Їхні погляди на управління процесом формування цінової політики підприємства в умовах ринку в більшій частині своїй збігаються. Різняться вони лиш шириною значення, що надається вченими поняттю цінової політики.

Метою даної статті є процес дослідження управління ціновою політикою підприємства, а саме її формування в умовах ринку. Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань: дати загальну характеристику суті цінової політики; висвітлити завдання цінової політики; визначити підходи розробки цінової політики; конкретизувати чинники, які впливають на цінову політику; показати особливості розробки цінової політики на різних стадіях життєвого циклу товарів; запропонувати етапи формування цінової політики підприємства в умовах ринку.

Шкварчук Л. О. зазначає, суть цінової політики полягає у встановленні на товари фірми таких цін і вмінні так варіювати ними залежно від попиту на ринку, щоб оволодіти його певною частиною [5].

Тоді як Корінев В. Л. вважає, що цінова політика підприємства являє собою комплекс заходів щодо процесу ціноутворення на підприємстві, які мають бути зорієнтовані на максимальне задоволення потреб споживачів та отримання бажаного прибутку від реалізації продукції на ринку [2, с.37].

Ми схилиємося до позиції Корінева В.Л. і Литвиненка Я.В., які вважають цінову політику більш ширшим поняттям ніж ціноутворення [2; 3].

Як зазначає Тормоса Ю. Г.: «Цінова політика – це діяльність підприємства, що спрямована на досягнення його головної мети за допомогою цін». Вирізняють три основні завдання цінової політики: збільшення продажу; отримання найбільшого прибутку; збереження існуючого становища [4].

У першому випадку підприємство орієнтується на високий обсяг реалізації, або на збільшення частки продажу в порівнянні з конкурентами. Вибір такої мети зумовлюється по-перше, прагненням до стабілізації доходів і встановленням контролю за ринком певних товарів, а по-друге, істотним зменшенням собівартості продукції за рахунок збільшення обсягів реалізації. Наступне завдання цінової політики передбачає отримання максимального прибутку, або швидше надходження коштів через те, що підприємство відчуває невпевненість у своєму майбутньому. Ставлячи за мету збереження поточного стану, фірма прагне не допустити падіння виробництва, уникнути несприятливих дій уряду, скоротити до мінімуму небажаний вплив конкуренції. Загалом політика цін передбачає розробку та вибір загального напрямку в ціноутворенні, підходів до визначення ціни з метою отримання найбільшого прибутку з урахуванням попиту на товари, його властивостей і життєвого циклу, а також напрямку зміни ціни від дії різних чинників [2, с.37].

Не можна стверджувати, що підприємство розробляє власну цінову політику, якщо вона має на меті встановити таку ціну, яка б дала змогу лише відшкодувати витрати виробництва продукції, або ціну, яку може сплатити споживач. Цінова політика має базуватися на іншому підході: товар повинен становити цінність для споживача, а також потрібно розробляти заходи з метою переконання споживачів у тому, що ціна відповідає цінності товару. Якщо з погляду споживача ціна має відповідати цінності товару, підприємство має два шляхи виходу з такої ситуації:

- постійно знижувати ціну, надавати знижки доти, поки ціна не задовольнить споживача. Цей шлях короткостроковий і недостатньо ефективний, бо в кінцевому підсумку призводить до зменшення обсягів виробництва, або й до згорання його;
- шукати нових споживачів і сегменти ринку, поліпшувати якість товару й наближати його цінність до вимог споживачів. Цей шлях ефективніший, тому що визначається на перспективу і дає змогу розширювати виробництво, надавати йому спрямованого характеру, запроваджувати нові технології, обладнання. Крім того, треба зважати на те, що в більшості країн з розвинутою економікою торговці надають різні знижки та знижують ціни. З одного боку, це сприяє збільшенню обсягів реалізації, а з іншого – призводить до їх скорочення, бо у споживача ці знижки асоціюються з низькою якістю товару [5, с.110].

Розглядаючи політику ціноутворення, підприємство повинно виходити із загальної економічної стратегії ціноутворення з урахуванням загального розміру прибутку, для чого визначити відповідні обсяги виробництва та обсяги реалізації виробів, тобто точку мінімальної прибутковості та точку рівноваги. Загалом розробка політики ціноутворення може базуватися на двох підходах: витратному та споживчому. Для витратного підходу основним елементом є виробництво, що об'єднує матеріальні, трудові, фінансові ресурси, безпосередньо

виробництво за певною технологією й усі витрати виробника. Підприємство може не мати прибутку взагалі, або не ставити собі за мету отримати його. Незначна увага приділяється й підвищенню цінності товару, поліпшенню його якості та спрямованості на задоволення потреб споживачів.

Для споживчого підходу основним є попит споживачів і цінність для них виробу. Ураховуючи попит і можливість задоволення вимог споживача, визначається відповідний сегмент ринку і ціна на нього. Виходячи із ціни товару, підприємство визначає витрати й можливий прибуток, який може отримати виробник. Беручи за основу певний обсяг витрат, починають виробництво з використанням відповідних технологій, техніки, обладнання.

Розробленню цінової політики має передувати аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників її формування. Перша група містить фактори, які дають уявлення щодо тенденцій розвитку зовнішнього середовища підприємства. До них належать: рівень державного регулювання економіки, антимонопольне законодавство, митна політика, стан фінансово-кредитних відносин, система оподаткування, платоспроможність підприємств і населення, кон'юнктура ринку, ціни на аналогічні товари тощо. Якщо аналіз зовнішніх чинників покликаний визначити напрями стратегічних дій, то завданням аналізу внутрішніх факторів є передусім оцінювання ситуації у сфері виробництва продукції на підприємстві. Це потребує оцінювання виробничих ресурсів, споживчих властивостей товару, витрати та їхньої структури, визначення попиту на товар та його конкурентоспроможності, обґрунтованості ціни відповідно до якості продукції, реклами, каналів збуту та інші.

Розроблення цінової політики підприємства має передбачати проведення досліджень щодо наслідків зміни ціни залежно від ситуації на ринку (реакція покупців та конкурентів, дії підприємства у відповідь на зміни цін конкурентами тощо). Методичною базою таких досліджень є аналіз умов беззбитковості [3, с.85-87].

Політика ціноутворення має розроблятися з урахуванням життєвого циклу товару. Загалом виокремлюють чотири стадії життєвого циклу товару: народження, розвиток, стабільність, старіння.

На стадії народження з'являється новий товар чи послуга, що має нові якості, поліпшені властивості. На цій стадії діє здебільшого закон попиту, тобто в разі підвищення ціни, попит на товар знижується. На цій стадії доцільно ціну встановлювати на оптимальному рівні, з тим щоб виробник отримував найбільший валовий дохід при максимальних витратах і середній ціні. З метою збільшення валових доходів виробник може тимчасово свідомо знизити доходи і не отримувати прибуток. Особлива увага в цьому випадку приділяється витратам. Умовно вони поділяються на два види: витрати виробництва; витрати на формування попиту споживачів.

Певний час витрати виробництва мають, як правило, постійний характер і є значними. Це витрати на придбання сировини, матеріалів, оплату праці, амортизацію. Витрати на формування попиту мають змінний характер. Спочатку вони великі, особливо на стадії формування попиту. Однак у подальшому вони зменшуються залежно від формування на ринку нового товару та підвищення попиту споживачів. Це й слід ураховувати, розробляючи політику ціноутворення на цьому етапі життєвого циклу товару. Для здійснення цієї політики застосовують різні стратегії ціноутворення, у тому числі впровадження на ринок престижної ціни [5, с.139].

На стадії розвитку змінюється загальноекономічна стратегія та цінова політика підприємства. До того ж, діє уже попит, що сформувався на стадії народження. Він підвищується завдяки залученню нових споживачів і розширенню ринку певного виробу. Ціна на цій стадії має важливе значення. Навіть якщо попит постійно зростає і це супроводжується підвищенням ціни, все одно необхідно дотримуватися принципів і вимог закону попиту. Надмірне підвищення ціни може викликати неприйняття її споживачем, як наслідок, він обере ринок альтернативних товарів [5, с.140].

Крім того, ця фаза життєвого циклу товару характеризується розвитком раціоналізації виробництва та зниженням витрат. Витрати, зумовлені формуванням попиту поступово зменшуються, а економія може бути використана для розширення виробництва, збільшення виробничої потужності підприємства. При цьому збільшуються витрати виробництва загалом, що зумовлює зниження ціни на товар. Головним стає визначення напрямів розвитку підприємства. Для попиту це означає зростання, для товару – підвищення якості та зменшення витрат виробництва.

Також треба значити, що встановлення ціни на цій стадії життєвого циклу має здебільшого суб'єктивний характер, адже товаровиробник може встановлювати ціну вищу, або нижчу, що склалася залежно від попиту. Це відбувається, коли виробник прагне освоїти не лише один конкретний ринок, а й вийти на інший. При цьому ціна на певний товар має бути нижчою за ціну альтернативного товару, що вже реалізується на ринку.

Перехід до наступної стадії життєвого циклу товару – стабільності – відбувається непомітно. На цій стадії найважливіші ринки збуту вже освоєні. Поступово знижуються й темпи розширення виробництва. Для залучення нових споживачів слід докласти додаткових зусиль, тобто створення нового попиту потребує нових витрат.

На цій стадії велике значення має ціна, а надто її залежність від еластичності попиту. При вищих цінах цінова еластичність більша, ніж при нижчих. Оскільки якість товару в основному вже задовольняє споживачів, зменшуються і витрати виробництва, а загалом і ціна.

На стадії створення виробництво розвивається меншими темпами, порівняно із загальними темпами економічного зростання. Об'єктивно ринок обмежує виробництво товару. Це відбувається через те, що попит на ринку товарів стає більш насичений і вони висувають до товарів нові вимоги. У цій ситуації попит на певний товар може зростати меншими темпами, порівняно з темпами зростання доходів на душу населення. Знижується і цінова еластичність попиту. Оскільки зміна попиту здебільшого досягається без зниження ціни з боку виробника, можна сказати, що це відбувається під впливом зовнішніх чинників. Однак, при цьому треба враховувати, що збільшення доходів споживачів може зумовлювати підвищення цін [5, с.142].

Стадія старіння товару характерна появою на ринок нового виробництва товару, що поступово витіснятиме старий товар. У цьому разі цінова політика має виходити з того, що ціна старого товару повинна бути

конкурентною відносно ціни нового. Якщо його виробникам вдається зменшити ціну, то попит і реалізація старого товару зменшуватимуться. У цьому разі виробники старого товару повинні зменшувати його пропозицію, адже можливості зменшення ціни як правило уже вичерпані [1].

Гнучкість політики ціноутворення в умовах насиченості ринку, особливо споживчих товарів, виробник повинен швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Це досягається застосуванням різних знижок з ціни товару для різних споживачів. А це в свою чергу дає змогу знижувати ціну й підвищувати її стимулюючу роль в умовах ринку [1]. Розробка цінової політики залежно від якості товару та ступеня його новизни для споживача. Це досягається використанням нових технологій, нового обладнання. Але при цьому слід урахувати об'єктивні причини, що призвели до збільшення собівартості та витрат виробництва; зазначимо, що загальна тенденція має розвиватися у бік зменшення ціни. Урахування різних факторів, передусім зовнішніх, що не залежать від підприємства та впливають на його цінову політику. У цьому разі важливо визначити ці фактори й спрогнозувати їх зміни в майбутньому.

Отже, процес ціноутворення на підприємстві можна представити наступними основними етапами: постановка мети (завдання) ціноутворення; визначення рівня попиту на даний вигляд продукції; оцінка витрат виробництва і міри регулювання цін на продукцію; аналіз цін і товарів конкурентів; вибір методу ціноутворення; розрахунок вихідної ціни виробу; облік впливу на ціну виробу додаткових чинників; встановлення остаточної ціни. Найбільш поширеною позицією вчених є розгляд процесу формування цінової політики з погляду багатоетапного підходу. При цьому різні автори підходять до визначення кількості, послідовності та змісту етапів цінової політики по-різному.

Для ефективної реалізації стратегії ціноутворення і обґрунтування цін на товари необхідно визначити ринки, на яких підприємство працюватиме. Це дозволить зіставити можливості різних ринків і можливості підприємства в задоволенні ринкового попиту. При визначенні таких ринків необхідно враховувати: сфери діяльності підприємства на внутрішньому ринку країни і на зовнішньому ринку. Ці ринки істотно розрізняються за умовами діяльності і нормами правового регулювання; територіальну географію ринків; особливості міського і сільського ринків; відмінності ринків поточного попиту і ринку інвестиційного попиту.

Список використаних джерел:

1. Августин Р. Цінова політика та її формування в умовах ринку / Р. Августин // Наукові записки ТНПУ ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка / редкол.: А. А. Григорук, Т. Г. Дудар, С. Л. Дусановський та ін. – Тернопіль, 2008. – Вип. 22. – С. 126-129.
2. Корінев В. Л. Цінова політика підприємства: монографія / В. Л. Корінев – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
3. Литвиненко Я. В. Маркетингова цінова політика: навч. посібник для студ. екон. спец. / Я. В. Литвиненко. – К.: Знання, 2010. – 294 с.
4. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика: навч. посібник / Ю. Г. Тормоса. – К.: КНЕУ, 2001. – 122 с.
5. Шкварчук Л. О. Ціни і ціноутворення: навч. посібник 3-тє вид., виправлене / Л. О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2005. – 214 с.

Марія Купчанко, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Змістовне наповнення терміну «товар» та аспекти ціноутворення в аптечних установах

Стаття присвячена дослідженню змістовного наповнення терміну «товар» та основних аспектів ціноутворення в аптечних установах. Здійснено дослідження основних аспектів регламентації політики ціноутворення на законодавчому рівні та її впливу на ціноутворення в аптечних установах.

Товари виступають важливою частиною матеріально-виробничих запасів суб'єкта господарювання, які придбані або отримані від інших юридичних і фізичних осіб та призначена для продажу. Підприємство торгівлі, у тому числі й аптечні установи, не можуть існувати без визначеного асортименту товарів. У силу таких обставин, велике значення потрібно приділяти руху, обліку та контролю за станом та переміщенням товарів в аптечних установах. За останні роки було введено чимало змін у вітчизняне податкове законодавство, часто ці зміни потребують змін і в системі бухгалтерського обліку [5].

Метою статті є дослідження змістовного наповнення терміну «товар» та основних аспектів ціноутворення в аптечних установах України та оцінка рівня впливу чинного нормативного простору на процедуру встановлення цін на лікарські засоби.

Дослідженню питання визначення змістовного наповнення терміну «товар» та цінової політики суб'єкта господарювання в системі торгівлі присвячено праці багатьох відомих закордонних і вітчизняних учених: М. Т. Білухи, І. О. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, Г. М. Давидова, Б. М. Занька, М. Д. Корінська. Проте детально та всебічно, саме аспекти ціноутворення в аптечних установах не знайшли належного відображення, що і викликало необхідність проведення подальших досліджень в даному напрямі.

Розвиток торговельного сектору економіки як системи неможливий без участі роздрібною торгівлі, яка виступає в ролі активного учасника споживчого ринку й сполучною ланкою між виробником і споживачем. У сучасних умовах господарювання роздрібна торгівля характеризується все більшим ускладненням структури, обумовленим розширенням масштабів діяльності, ростом обсягу циркулюючих по її каналах мас товарів, збільшенням числа структурних елементів і різноманіттям їх зв'язків між собою й постачальниками.

Товар – це продукт праці або благо, здатні задовольнити певні потреби людини і призначені для обміну (купівлі та продажу) [5].

Науковці, застосовують різні підходи до тлумачення терміну «товар», так І. Грезер акцентує увагу на тому, що товар – це саме продукт, Р. Мачадо виділяє, що товар те, що може бути проданим і купується, Л. Хаснер називає товар абстрактною міноюю цінністю.

В. В. Прищепенко [7] трактує товар, як продукт, що має бути наділений додатковими послугами, Ф. Котлер [8] трактує товар, як все, що має задовільнити знадобу чи потребу, Д. Рікардо відмічав, що товар – це

результат виробничої діяльності, в свою чергу Ф. Форбонне наголошував, що це надлишок, який можна обміняти, в зарубіжний вчений Е. Б. Кондильяк [6], що це певні речі, пропонувані для обміну.

На нашу думку, термін «товар» повинен містити в собі трактування не лише як продукту, чи засобу для продажу чи обміну, а й нематеріальної цінності. Адже низка підприємств, яка дія на ринку, оперує наданням послуг, що в свою чергу, також виступають товаром. Виходячи з вище переліченого, можна запропонувати нове трактування терміну: товар – це сукупність матеріальних та нематеріальних благ, які надаються у використанні за певну плату, для задоволення потреб споживачів. На рис. 1 наведена класифікація товарів за терміном їх використання та їх природою.

За цією класифікацією товари можна поділити на 3 групи: товари тривалого використання – це товари які ми звикли використовувати у повсякденному житті тривалий час, ціна на них досить висока за рахунок терміну їх використання; товари короткострокового використання – це товари одноразового використання, ціни на які відповідно будуть меншими; послуги, вони є нематеріальними благами, тому ціна на них може бути різноманітна.

Коли йдеться мова про аптечні установи, то товарами для них виступають лікарські засоби. Згідно із Законом України «Про лікарські засоби» від 04.04.1996 р. зі змінами та доповненнями, лікарські засоби – це будь яка речовина чи їх комбінація, що за своїми властивостями призначена для лікування чи профілактики хвороб у людей [1].

Державне регулювання цін на лікарські засоби відбувається із застосуванням норм чинного нормативного забезпечення, що відповідає вимогам часу, економічного та правового середовища, і послідовно удосконалюється шляхом внесення змін та доповнень.

Згідно з постановою КМУ № 240 [10] підлягають декларуванню зміни оптово-відпускних цін без урахування податків та зборів на лікарські засоби, включені до переліку лікарських засобів вітчизняного та іноземного виробництва, які можуть закуповувати заклади й установи охорони здоров'я, що повністю або частково фінансуються з державного та місцевих бюджетів.



Рис. 1. Класифікація товарів за терміном використання та їх природою

Постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008р. № 955 «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення» [2] встановлено, що на лікарські засоби і вироби медичного призначення, включені до Національного переліку основних лікарських засобів і виробів медичного призначення (крім наркотичних, психотропних лікарських засобів, прекурсорів та медичних газів) та обов'язкового мінімального асортименту (соціально орієнтованих) лікарських засобів і виробів медичного призначення для аптечних закладів, визначеного МОЗ, встановлюються граничні постачальницько-збутові надбавки не вище ніж 10% оптово-відпускної ціни та диференційовані граничні торговельні (роздрібні) надбавки не вище ніж 25%, виходячи із закупівельної ціни.

Постановою Кабінету Міністрів України від 25 березня 2009 р. N 333 визначено механізм формування цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення з урахуванням граничних постачальницько-збутових і торговельних (роздрібних) надбавок [3]. Ця постанова містить наступні формули для розрахунку:

1) ціна одиниці імпортованого товару визначається суб'єктом господарювання, що здійснює оптову торгівлю, за формулою

$$\text{Ціт} = \text{Мв} (\text{Кдр} / \text{Кмв}), \quad (1)$$

де Ціт – ціна одиниці імпортованого товару; Мв – ціна одиниці товару зазначена в декларації митної вартості; Кдр – середній курс гривні, встановлений на міжбанківському валютному ринку України на дату, що передуює даті реалізації товару, до іноземної валюти, за якою здійснюється закупівля товару; Кмв – офіційний курс гривні до іноземної валюти, встановлений

2) закупівельна ціна одиниці товару визначається суб'єктом господарювання, що здійснює оптову торгівлю товаром, для його подальшої реалізації через аптечну мережу, за формулою

$$Цз = Цов + Нпз, \quad (2)$$

де Цз – закупівельна ціна; Цов – оптово-відпускна ціна; Нпз – постачальницько-збутова надбавка в межах граничного розміру;

3) роздрібна ціна одиниці товару визначається суб'єктом господарювання, що здійснює реалізацію товару через аптечну мережу, за формулою

$$Цр = Цз + Нтр, \quad (3)$$

де Цр – роздрібна ціна; Цз – закупівельна ціна або оптово-відпускна ціна, встановлена вітчизняним товаровиробником; Нтр – торговельна (роздрібна) надбавка в межах граничного розміру [3].

Загалом український фармацевтичний ринок зменшив рівень державного контролю. Затвердження нового Національного переліку значно зменшило кількість лікарських засобів, ціни яких регулювались державою, що дало змогу аптечним установам підняти рівень рентабельності. Постановою вперше введено поняття «гранична постачальницько-збутова надбавка», «гранична торговельна (роздрібна) надбавка», «оптово-відпускна ціна», тобто, відповідальність за дотримання правил ціноутворення поділена між суб'єктами оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами. Визначення цих понять дало змогу припини всі суперечки між Держцінінспекцією та суб'єктами господарювання в порядку визначення цін [4].

Отже, дослідження змістовного наповнення значення «товар» дало змогу зробити висновок, що це складна економічна категорія, що знаходить вираз в матеріально-речовій формі для якої характерною є вартісна оцінка, при цьому на останню ключовий вплив чинить політика ціноутворення обрана суб'єктом господарювання.

Список використаних джерел:

1. Про лікарські засоби: Закон України від 04.04.1996 № 123/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/123/96-%D0%B2%D1%80>
2. Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і виробу медичного призначення: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 № 955 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/955-2008-%D0%BF>
3. Деякі питання державного регулювання цін на лікарські засоби і виробу медичного призначення: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.03.2009 № 333 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-%D0%BF>
4. Дутчак І. Б. Державне регулювання цін на фармацевтичному ринку України / І. Б. Дутчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.1. – С. 266 – 272.
5. Олініченко К. С. Товарні запаси в роздрібних торговельних підприємствах [Електронний ресурс] / К. С. Олініченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 1. – С. 422-430.
6. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер / Избранные работы. – Москва, Директ-медиа Паблшинг, 2008. – 234 с.
7. Прищепенко В. В. Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» // В. В. Прищепенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 12-17
8. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика [Електронний ресурс] / В. Я Кардаш, І. А. Павленко. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/94/54/1/2/>
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцев. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
10. Питання декларування зміни оптово-відпускних цін на лікарські засоби та виробу медичного призначення: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.07.2014 № 240 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/240-2014-%D0%BF>.

Уляна Ленюк, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», д/ф,

Наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Полеміка навколо категорії управління якістю в системі менеджменту підприємства

У статті узагальнена інформація щодо полеміки навколо категорії управління якістю підприємства та розробка заходів, спрямованих на вирішення проблем, пов'язаних з впровадженням системи управління якістю в системі менеджменту підприємства.

Протягом тривалого періоду часу управління якістю зводилося до контролю якості продукції і відносилось до інженерно-технічних питань, водночас, проблематика загального менеджменту мала яскраво виражений організаційний характер із соціально-психологічним відтінком.

На сьогодні недостатньо розроблені теоретичні, методичні та науково-практичні аспекти підходів, методів та систем управління якістю в підприємствах. Також, вивчення ряду важливих проблем, пов'язаних з аналізом діяльності підприємства, з урахуванням вітчизняної специфіки управління при її формуванні і використанні, не набуло належного розвитку. Саме цими чинниками зумовлена актуальність теми управління якістю в системі менеджменту підприємства.

Теоретичні та методологічні основи управління якістю розглядалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, в роботах Е. Демінга, К. Ісікава, Г. Нива, Е. Ноймана, А. Фейгенбаума, У. Шухарта, М. Херрі висвітлені питання управління якістю продукції, але вони не повною мірою відповідають реаліям постсоціалістичних країн загалом і України, зокрема. Дослідження вітчизняних учених, які займалися проблемою управління якістю – Ю. Адлер, А. Глічев, П. Гудзь, В. Лапідус, О. Мороз, В. Окрепілов, П. Орлов, Р. Толпежніков, О. Чернега, В. Швець, спрямовані на розробку організаційно-економічних методів управління якістю продукції, впровадження систем менеджменту якості на підприємствах та ін. Але питання управління якістю бізнес-процесів залишаються не достатньо вивченими.

Метою статті є узагальнення інформації щодо полеміки навколо категорії управління якістю підприємства та розробка заходів, спрямованих на вирішення проблем, пов'язаних з впровадженням системи управління якістю в системі менеджменту підприємства.

Управління якістю (англ. quality management) – скоординована діяльність, що полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості [1]. Аналізуючи наведені у табл. 1 визначення якості, можна зрозуміти, що якість є непростою категорією, в основі якої лежить суб'єктивна думка споживача [1].

Визначення поняття «якість»	
Автор	Формування визначення якості
1	2
Аристотель (III ст. до н.е.)	Диференціація за ознакою «гарний – поганий», різниця між предметами
Китайська версія / Давній Китай (I-II ст. до н.е.)	Ієрогліф, який позначає якість, складається з двох елементів – «рівновага» і «гроші» (якість = рівновага + гроші), отже, якість тотожна поняттю «висококласний», «дорогий».
Гегель (XIX ст.)	Якість ототожнюється з буттям в тому розумінні, що дещо перестає бути тим, чим воно є, коли воно втрачає свою якість
В. Шухарт (1931 р.)	Якість має два аспекти: об'єктивні фізичні характеристики і суб'єктивні оцінки (наскільки річ «гарна»).
К. Ісікава (1950р.)	Якість – властивість, котра реально задовольняє споживачів
Джуран (1979 р.)	Якість має два аспекти: - придатність для використання (відповідність призначенню); - суб'єктивна оцінка – ступінь задоволення споживача (для реалізації якості виробник повинен знати вимоги споживача і зробити свою продукцію такою, щоб вона задовольняла ці потреби).
ДСТУ 15467-79	Якість продукції – сукупність властивостей продукції, що зумовлюють їх придатність задовольнити певні потреби у відповідності з їх призначенням
Українська асоціація якості	Якість – це процес безперервного вдосконалення, спосіб ведення бізнесу, коли необхідно бути краще, досконаліше інших, а не просто мати продукцію кращої якості
МС ISO 8402-86	Якість – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуги, що надають їм можливість задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживачів
МС ISO 9000:2000	Ступінь, до якого сукупність власних характеристик продукції, процесу або системи задовольняє сформульовані потреби або очікування, загальнозрозумілі чи обов'язкові
Американський інститут стандартів та американське товариство якості (90-ті рр. XX ст.)	Якість – загальна кількість особливостей і характеристик продукту або послуги, яка поширюється на його здатність задовольняти певні потреби.
Міжнародний стандарт ISO 8402-94	Якість – сукупність характеристик об'єкта, що стосується його спроможності задовольняти встановлені й передбачувані потреби.
Новий тлумачний словник української мови (1998 р.)	Якість: Внутрішня визначеність предмета, яка становить специфіку, що відрізняє його від усіх інших. Ступінь вартості, цінності, придатності чого-небудь для його використання за призначенням; добротність. Та чи інша характерна ознака, властивість, риса кого-, чого-небудь.
Міжнародний стандарт ISO 9001-2000/2008 ДСТУ ISO 9001- 2001/2009	Ступінь, з яким сукупність власних характеристик задовольняє вимоги.

Виходячи з формулювань, наданих у стандарті ISO 9001-2005 «Система управління якістю. Основні положення та словник термінів» [1] на рис. 1. представлено аналіз терміна «якість».

Все вище викладене свідчить про те, що проблема забезпечення якості є комплексною і вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готового продукту, практично неможливо. Має бути комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю.

Розглядаючи еволюційний процес менеджменту якості, сучасні науковці використовують різні підходи до встановлення його змісту, часових меж та критеріїв відношення певних методів до тих чи інших етапів. Разом з тим аналіз різних авторських позицій щодо становлення та розвитку управління якістю дав змогу визначити основні концепції та парадигми у сфері якості, розкрити сутність та зміст їх основних етапів.



Рис. 1. Сучасне розуміння категорії «якість»

В історії розвитку підходів до управління якістю можна відокремити декілька етапів, які зведено у таблицю 2 [7].

Таблиця 2

Основні етапи розвитку підходів до управління якістю

Етап	Автор і принципи підходу	Найменування систем якості	Призначення
1	Ф. У. Тейлор (1856-1915). Тейлора вважають основоположником наукового менеджменту. Поділ відповідальних за розробку проекту і його виконання, поділ складних операцій на прості повторювані дії. Некваліфіковані робітники є основним джерелом браку.	Технічні засоби виміру допуску у вигляді калібрів. Уведена спеціальність – інспектор якості	Управління кількістю окремих деталей.
2	Вальтер Шухарт (1891-1962) [2]. Концепція Шухарта в тому, що різні зміни у виробничому процесі можуть бути описані за допомогою статистичних методів. Зародження принципу, що прийняття рішень ґрунтується на фактах.	Статистичне управління якістю (початок SPC – Statistical process control)	Управління якістю процесів
3	Едвард У. Демінг (1900-1993), (50-і-90-і роки ХХ століття). Він розробив філософію управління, що стала відомою як «14 пунктів менеджменту за Демінгом».	Загальне управління якістю (початок TQM – Total Quality Management)	Управління фірмою за критеріями якості
4	А. В. Глічев [3]. Для організації робіт з якості доцільно застосовувати положення й ідеї загальної теорії управління, тобто кібернетики. Варто кардинально змінити уявлення про роль контролю й випробувань, у роботах з якості: розглядати їх як основні, ключові елементи в системі прямих і зворотних зв’язків, що забезпечують задану якість.	Від КСУЯП (Комплексна Система Управління Якістю Продукції) до загального управління якістю	Управління організацією за критеріями якості
5	Геніті Тагуті [4]. Наведені нижче положення припадають на 60-і-90-і роки ХХ ст.: 1. Обов’язкова оцінка збитку, що може нанести неякісна продукція суспільству (на всіх етапах життєвого циклу виробу). 2. Для забезпечення конкурентоздатності продукції фірмі необхідно підвищувати її якість і знижувати собівартість (стратегічне завдання).	Тотальний менеджмент якості (TQM)	Підхід до управління організацією, спрямований на довгостроковий успіх

Досить важливе місце серед складових механізму управління якістю посідають методи управління, за допомогою яких реалізуються функції управління. Для цього потрібне глибоке розуміння сутності усіх методів управління якістю.

Слід розуміти, що для досягнення успіху компаніями в сучасних умовах необхідно вміти задовольняти споживача, а для цього необхідно постійно розвиватися та вдосконалюватися, тобто реалізувати на практиці основні ідеї сучасної концепції управління якістю. Більшість підприємств на даний момент не мають можливостей щодо впровадження систем управління якістю на своїх підприємствах. Управління якістю обмежується контролем якості продукції, яку вони виробляють, тобто вони не мають системного підходу до даного процесу. Пояснюється це перш за все відсутністю фінансових ресурсів. Адже, дані підприємства не мають коштів навіть на оновлення матеріально-технічної бази та розширене відтворення, не говорячи про фінансування впровадження систем управління якістю.

Окрім, проблеми, описаної вище, існує ще проблеми, пов'язані з впровадженням систем управління якістю на підприємствах, серед яких можна виділити наступні [7, с.171-172]:

1. Відсутність необхідної теоретичної та методологічної бази у сфері управління якістю. На жаль, сьогодні в Україні поки що відсутнє наукове підґрунтя щодо впровадження систем управління якістю на підприємствах, в основному застосовується теоретична та методологічна база, яка була створена в умовах адміністративно-планової економіки і яка дуже відрізняється від тої, що використовується зараз у всьому світі. Тому вирішення цієї проблеми є дуже необхідним кроком, який дасть змогу частково уникнути помилок, зроблених підприємствами в процесі запровадження систем управління якістю.

2. Відсутність практичного досвіду щодо впровадження систем управління якістю. Україна тільки починає переходити на міжнародні стандарти якості та впроваджувати системи управління якістю на своїх підприємствах. У той час як провідні країни світу вже давно займаються даними проблемами і на основі власного досвіду постійно вдосконалюють свою теоретичну та методологічну базу. В такій ситуації підприємствам не вдасться уникнути помилок при запровадженні систем управління якістю, тому основними завданням є максимальне зменшення їх кількості.

3. Нестача кваліфікованих спеціалістів у сфері якості продукції у підприємств для розроблення, впровадження та сертифікації систем управління якістю. В Україні дуже мало спеціалістів, які добре орієнтуються у системах управління якістю та їх впровадженні на промислових підприємствах, будівельних, торговельних та інших. Вирішення цього питання повинно ініціюватися державними органами, зокрема, профільними міністерствами.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи наведений вище матеріал, ми можемо зробити висновок, що для підвищення конкурентоздатності підприємств необхідно зосередитись на системі управління якістю на підприємстві, а також на методології її впровадження згідно міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Крім того, ще одним фактором, який підтверджує користь впровадження, є те, що дана система зможе активізувати внутрішні та зовнішні інвестиції, які охоче будуть вкладатися в сертифіковані виробництва.

Для цього, перш за все, необхідно вирішити кілька проблем, які виникають на підприємствах у процесі побудови системи менеджменту якості. Шляхами подолання даних проблем можуть бути:

1. Проведення серед керівників і головних спеціалістів підприємств тренінгів та семінарів з метою роз'яснення сутності, необхідності, основних положень систем управління якістю.

2. Навчання незалежних консультантів частково за рахунок держави, які б змогли надавати кваліфіковану допомогу підприємствам при запровадженні систем управління якістю.

3. Запровадження фінансової підтримки вітчизняних підприємств шляхом здешевлення цільових кредитів для оплати вартості робіт з розроблення, впровадження та підтвердження відповідності систем управління якістю відповідно до національних або міжнародних стандартів.

Як висновок, необхідно зазначити, що теоретичні напрацювання у сфері управління якістю зумовлені потребами в нових методах ведення господарства та пристосуванні підприємства до зовнішнього середовища в умовах зростаючої конкуренції. Для успішного функціонування підприємства на ринку необхідно забезпечувати постійний розвиток, удосконалення систем управління якістю, швидкого і точного реагування на зміну попиту та уподобань споживачів, відповідність виробництва вимогам екологічності, безпечності, а також зміцнення взаємозв'язків зовні і в середині підприємства.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ ISO 9000-2001, Системи управління якістю, Основні положення та словник, Київ, Держстандарт України, 2001.
2. Лapidус В. А. Статистические методы, всеобщее управление, качество, сертификация и кое-что еще. – Н. Новгород: СМЦ «Приоритет», 1999. – 33 с.
3. Гличев А. В. Основы управления качеством продукции / А. В. Гличев // РИА «Стандарты и качество», 2001. – 424 с.
4. Векслер Э. М. Сравнительный анализ принципов системного подхода к управлению качеством / Векслер Э. М., Зенюк А. Ю., Маловик К. Н. // Сборник научных трудов СНИИЭП, – Вып.7. – 2002. – С.136-142.
5. Джуран Дж. У истоков статистического контроля качества / Джуран Дж. // Надежность и контроль качества. – 1998. – № 7. – С. 50-54.
6. Чекмасова І. А. Управління якістю підприємства: розвиток та проблеми впровадження / Чекмасова І. А., Шатіло Д. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7(981). – С. 164-170.

Ольга Макаренко, 5 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Використання ІТ-технологій в управлінні діяльністю підприємства

У статті висвітлено питання ефективності впровадження ІТ в управління підприємствами, розглядаються проблеми, що виникають при цьому і запропоновано шляхи їх вирішення.

Сучасне ефективне управління діяльністю підприємства взагалі і управління його стратегічним потенціалом неможливе без впровадження інформаційних технологій. Але впровадження інформаційних технологій на практиці пов'язано з великою кількістю проблем. Дані проблеми обумовлені застарілістю існуючої інформаційної системи на підприємстві, не формалізованістю і хаотичністю внутрішніх принципів управління. Також, необхідно зазначити відсутність на підприємстві науково обґрунтованого процесу планування, узгодження мілливих стратегічних цілей підприємства з можливостями використання інформаційних технологій (ІТ). Тому, питання ефективності впровадження ІТ в управління підприємств, розгляду виникаючих при цьому проблем і запропонування шляхів їх вирішення є актуальними у сучасних умовах.

Проблеми формування і використання інформаційних технологій в управлінні підприємством розглянуто в працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, зокрема І. О. Белебеги, Ф. Ф. Бутинця, Р. Ван дер Віла, І. І. Каракоза, А. Н. Кашаєва, Т. М. Ковальчук, М. С. Пушкаря, О. Х. Румак, П. Т. Саблука, В. К. Савчука, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка та інших учених. Водночас багато питань залишаються нерозкритими і потребують поглибленої розробки теоретичних і методологічних аспектів, щодо впровадження ефективного інформаційного забезпечення менеджменту підприємства.

Проблема управління підприємствами в умовах сучасних трансформацій, які супроводжують їх функціонування та розвиток, викликані незворотними змінами зовнішнього середовища. Тому, все частіше підприємства потребують застосування підходів, які здатні оптимізувати взаємодію його внутрішнього середовища та зовнішніх чинників впливу на систему господарювання. Вирішити це складне завдання покликано запровадження інформаційних технологій (ІТ) в управлінні діяльністю функціонуючих нині підприємств.

Метою статті є дослідження умов і виявлення проблем запровадження ІТ в процесі управління сучасними підприємствами.

Ефективне управління, як складне комплексне завдання потребує оптимальної взаємодії різного роду ресурсів. Враховуючи сучасні тенденції розвитку економіки, інформаційні ресурси відіграють ключову роль в діяльності будь-якого суб'єкта бізнесового простору, забезпечуючи автоматизацію бізнес-процесів підприємства та більш чітке і гнучке управління. У свою чергу, впровадження інформаційних технологій у процес управління підприємством здатне забезпечити його конкурентоспроможність. Тобто, здатність зайняти найбільш вигідну позицію в маркетинговому середовищі, що постійно змінюється та формується під впливом різноманітних факторів [1].

Для того, щоб зрозуміти роль і значення інформаційних технологій в управлінні підприємством, необхідно дати визначення інформаційних технологій. Інформаційна технологія – це сукупність методів, виробничих і програмно-технічних засобів, об'єднаних в технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, зберігання, обробку, вивід і поширення інформації для зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, підвищення надійності та оперативності [2, с.16].

Визначальними мотивами впровадження ІТ є бажання оптимізувати облік і контроль на підприємстві, зменшити витрати, оптимізувати управління при територіальному розподілі компанії, забезпечити прозорість для інвесторів, збільшити частку ринку. У той же час зростання автоматизації управління на середніх підприємствах значною мірою стримується деякими чинниками. До таких належать такі, як складність розрахунку реальної вигоди від впровадження, відсутність упевненості в досягненні необхідних результатів. Оскільки, оцінка результату від впровадження інформаційних технологій набагато складніша, ніж просте зіставлення бажань, витраті можливостей компанії. Це пов'язано з опосередкованим впливом інформаційних технологій на результати діяльності підприємства, тобто на прибутковість, рентабельність, рівень витрат та ін. [3].

Зазначені об'єктивні фактори певною мірою ускладнюють ухвалення рішення, як про впровадження інформаційних технологій управління в цілому, так і про те, який варіант ІТ-рішення обрати.

До основних принципів використання інформаційних технологій управління належать:

- принцип оперативного керування (керування в реальному часі);
- принцип наскрізного управління (інформаційна підтримка повного циклу управління;);
- принцип адаптивного управління, що забезпечує динамічну адаптацію технології управління з урахуванням зміни впливу зовнішнього і внутрішнього середовища;
- принцип мережевого управління, що дозволяє реалізувати взаємодію «вертикальних» і «горизонтальних» ліній комунікації та потоків діяльності підприємства [4].

Так, заснована на таких принципах інформаційно-керуюча система може взяти на себе функції «інтелектуального конвеєра». При цьому надавши в розпорядження співробітникам і керівництву досить прості по використанню, але об'ємні за змістом комп'ютерні рішення, та надати істотну допомогу у вирішенні основних проблем управління підприємством.

Розвиток більшості підприємств вимагає реалізації клієнтоорієнтованої стратегії. Оскільки збільшення ефективності діяльності підприємств значною мірою залежить від зростання клієнтської бази, збільшення лояльності існуючих клієнтів і, як наслідок, збільшення частки послуг, що надаються на ринку [5, с.106].

Управління пов'язане з обміном інформації між компонентами системи, а також системи з навколишнім середовищем. У процесі управління одержують відомості про стан системи в кожен момент часу, про досягнення (або не досягнення) заданої мети для того, щоб впливати на систему й забезпечити виконання управлінських рішень. Сучасні інформаційні технології можна класифікувати за рядом ознак:

- за способом реалізації в АІС;
- за ступенем охоплення задач управління;
- за класом реалізуючих технологічних операцій;
- за типом користувацького інтерфейсу;
- за способом побудови мережі;
- за обслуговуваними предметними сферами [6].

Детальніше розглянемо пріоритетні інформаційні технології в управлінні діяльності підприємства (див. рис. 1).

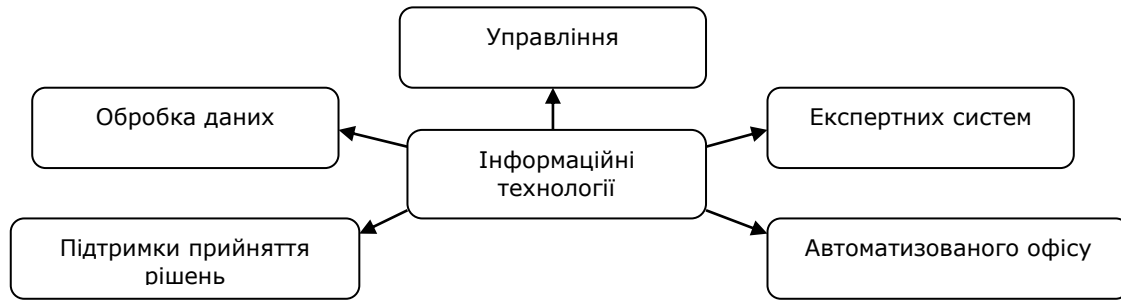


Рис. 1. Види інформаційних технологій [7]

Сучасні інформаційні технології, які базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, дають змогу менеджерам ефективно діяти, мінімізуючи ризик.

Залежно від поставлених управлінських завдань можуть застосовуватися такі види інформаційно-управлінських технологій (див. рис. 2).

Вимогами до спеціалістів, що готують інформацію для керівників є фундаментальна підготовка з теорії і практики управління, розуміння суті функціонального навантаження відповідних керівників, знання механізму прийняття управлінських рішень.

Вимогами до спеціалістів, що готують інформацію для керівників є фундаментальна підготовка з теорії і практики управління, розуміння суті функціонального навантаження відповідних керівників, знання механізму прийняття управлінських рішень.

В свою чергу керівники повинні дотримуватись таких принципів систематизації інформаційних потоків:

- забезпечення повноти й достовірності обліку всіх сторін господарської діяльності;
- мінімізація інформаційного шуму та обмеження інформаційного надлишку тільки вимогами надійності;
- забезпечення безперервного зв'язку між зовнішньою і внутрішньою інформацією та прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії управління [8].

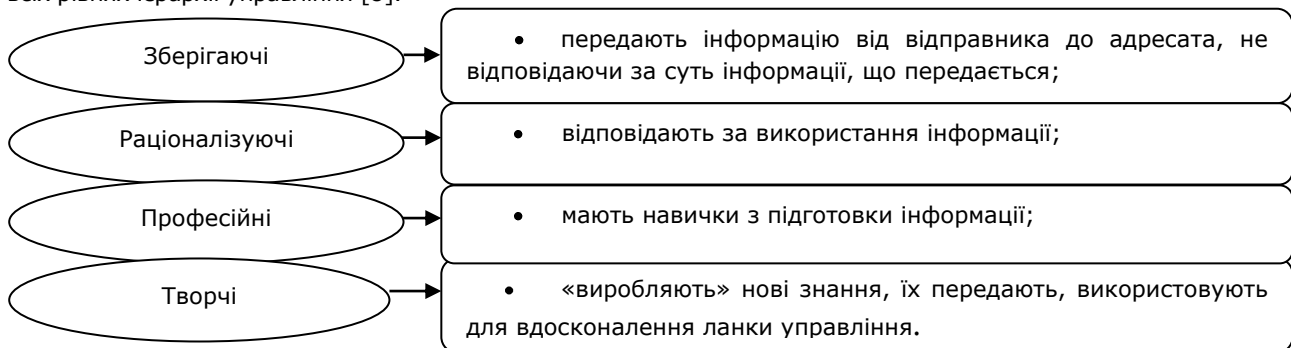


Рис. 2. Види інформаційно-управлінських технологій

На сьогодні відомі такі проблеми впровадження інформаційних технологій (ІТ) у практику вітчизняних підприємств:

- безперервне збільшення обсягу технологічних пропозицій, що потребують великих інвестицій;
- зміна ролі ІТ у господарській діяльності багатьох підприємств;
- під час виконання внутрішньофірмових процесів функція ІТ перестала бути допоміжною, а перетворилась у важливу складову продукту чи виробничих потужностей.

Тому, використання інформаційних технологій значно скорочує витрати інших видів ресурсів суспільства. При цьому інформаційні технології не тільки дозволяють економити ресурси, а й призводять до принципово нових рішень, які починають складати суть суспільного життя. Багато видів сучасної діяльності не можуть здійснюватися без інформаційних технологій [9]. Ось чому використання інформаційних технологій в значній мірі розширюють можливості управління, оскільки надають у розпорядження управлінців новітні методи обробки та аналізу економічної та соціальної інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Отже, на нашу думку, запровадження ІТ являє собою один із головних елементів в управлінні сучасних підприємств. Впровадження передбачатиме збір і обробку необхідної інформації, виявлення існуючих проблем і причин їх виникнення. Загалом, це забезпечуватиме безперервний облік і контроль як за станом, так і рухом ресурсів на підприємстві. Інформаційні технології сприятимуть отриманню точних даних про результати діяльності підприємства, прогнозуванню і плануванню робіт, підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень на основі достовірної та повної інформації про діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бібік Г. Ю. Інформаційні технології в управлінні підприємствами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/bibik.html>.
2. Яновский А. М. Информационное обеспечение развития предприятия в условиях рыночной экономики / А. М. Яновский // НТИ. Сер. 1. – 1997. – № 3. – С. 16–18.
3. Самуйлов К. Е. Основы формальных методов описания бизнес-процессов: учеб. пособ. / К. Е. Самуйлов, А. В. Чукарин, С. Ю. Быков. – М. : РУДН, 2011. – 123 с.

4. Інформаційні технології. Види та функції інформаційних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studme.com.ua/116307136546/menedzhment/informatsionnye_tehnologii.htm
5. Фирсова Н. В. Инструментальные средства моделирования бизнес-процессов и оценка их применения для целей реинжиниринга / Н. В. Фирсова // Вестн. Санкт-Петерб. гос. ун-та. – 2005. – Вып. 4. – Сер. 8. – С. 100 – 119.
6. Терещенко Л. О. Поняття інформаційних технологій та їх класифікація [Електронний ресурс] / Терещенко Л. О. , Матієнко-Зубенко І. І. // Інформаційні системи і технології в обліку – Режим доступу: <http://buklib.net/books/23837/>
7. Поняття інформаційних технологій, види інформаційних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bukvar.su/informatika_programmirovaniye/169957-Ponyatie-informacionnyh-tehnologii-ihvidy.html
8. Роль інформаційних технологій в управлінні підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15940328/menedzhment/rol_informatsiynih_tehnologiy_upravlinni_pidpriyemstvom
9. Інформаційні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/31842/menedzhment/informatsiyni_tehnologiyi

Аліна Мангул, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф,
Наук. кер. – Бутирська І.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Стратегічне управління кризь призму конкурентоспроможності підприємств

У статті розглянуто сутність стратегічного управління та конкурентоспроможності, визначено їхнє місце в стратегічному наборі підприємства. Також проаналізовано переваги зарубіжного досвіду формування та реалізації фінансової стратегії. Розглянуто алгоритм формування стратегії підприємствами.

На сьогодні, розвиток сучасних ринкових умов передбачає інтенсивний розвиток галузей та підприємств, функціонування яких скеровано на адаптацію та функціонування конкурентоспроможного становища підприємства за рахунок правильного вибору методів стратегічного управління.

В сучасних умовах розвитку відсутнє сформоване дієве конкурентне середовище, низький рівень конкурентоспроможності та низька активність до інноваційних змін зумовило вибір та дослідження даного питання. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як одне з найважливіших стратегічних завдань, а фінансову стійкість підприємств – як засіб управління конкурентоспроможністю підприємства на перспективу [8].

Теоретико-методологічна актуальність теми стратегічного управління та конкурентоспроможності обумовлена завданнями розвитку конкурентного середовища та стратегічного механізму управління підприємством. Практичне значення виявляється в пошуку альтернативних методів зростання економічної ефективності діяльності за умови використання конкурентних переваг та вибору раціонального стратегічного управління.

Так як середовище функціонування підприємств у сучасних умовах є нестабільним, то це зумовлює необхідність прискореного розвитку концепції стратегічного управління, розробки стратегії, методів та засобів ефективних систем управління, що, власне кажучи, й зумовлює актуальність даного питання. Важливим процесом є моделювання показників конкурентоспроможності підприємств відповідно до стратегічного управління. Метою ефективного стратегічного управління підприємством є створення необхідних умов протидії конкурентним силам та впливу підприємства на ці сили, саме тому оцінка конкурентоспроможності підприємства сьогодні є найважливішим показником діяльності [4, с.83].

Суттєвий вклад у вирішення проблем стратегічного управління та конкурентоспроможності на підприємствах займалися такі вчені-економісти: І. Ю. Сіваченко, О. Віханський, З. Є. Шершньова, В. А. Винокурова, І. Ансофф, А. П. Градов, Г. В. Калягін, Ф. Котлер, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміта, А. А. Томпсон, Д. Стрікленд, А. І. Акмаєва, Н. В. Коваленко, А. В. Войчак, Л. С. Кобиляцький, С. М. Клименко, С. І. Савчук, О. С. Дуброва, А. В. Вакулєнко, В. Д. Немцов, В. В. Чернега, З.Є. Шершньова та ін.

З метою подальшого розгляду стратегічного управління та конкурентоспроможності підприємств доцільно уточнити дані поняття.

На думку І. Ансоффа, поняття «стратегія» у галузі управління підприємством як соціально-економічною системою є довгостроковим комплексним планом дій, спрямований на досягнення місії підприємства [1, с.67].

У свою чергу, концепція стратегічного управління з'явилася в 70-х років XX ст. і була розроблена провідною американською консультативною організацією «Мак кінзі» і впроваджена (починаючи з 1972 р.) у корпораціях «Дженерал Електрик», «ІБМ», «Тексас Інструментс», «Кока-кола» та інших провідних американських корпораціях. За словами президента «ІБМ», ця концепція була «орієнтована на ринок завтрашнього дня». Підтвердженням цього є реальне управлінське нововведення, яке мало в той час широке розповсюдження та знайшло своє місце в сучасній світовій практиці управління [7].

Вагомий внесок у розробку теорії стратегічного управління був зроблений Ігорем Ансоффом (1965 р).

Згідно з дослідженнями на сьогоднішній день існує велика кількість визначень д термінів «стратегія» та «стратегічне управління», оскільки спостерігається процес, коли кожен науковець, що займається вивченням даної проблеми, пропонує свій варіант, який має певні відмінності.

Термін «стратегічне управління» введено у вжиток в 60-70 рр. XX ст. для підкреслення різниці між поточним управлінням на рівні виробництва (торгівельно-технологічного процесу) і керівництвом, що здійснюється на вищому рівні управління підприємством.

Існує доволі значна кількість визначень поняття «стратегічне управління», адже в кожного з науковців, досліджуючих дане питання, є своє бачення, яке може значно відрізнятися одне від одного. Узагальюючи наукові підходи до визначення поняття, стратегічне управління – це багатоплановий процес довгострокового управління підприємством, прийняття та виконання стратегічних рішень, що ґрунтується на зіставленні власного ресурсного потенціалу з можливостями та загрозами зовнішнього середовища, у якому діє саме підприємство, інакше кажучи, процес виживання підприємства в певних умовах розвитку ринкових відносин.

Вітчизняні автори З. Шершньова і С. Оборська зробили значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій при формуванні системи стратегічного управління, запропонувавши концептуальну схему, яка відрізняється від раніше запропонованих моделей більш розширеним, коректним і чітким описом складових кожного з етапів. Серед останніх виділяються такі: концепція; аналіз; діагноз; прогноз; формування цілей підприємства; вибір стратегії; розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; формування забезпечуючих підсистем та стратегічний контроль. [3, с.34]

М. Мескон та ін. вважають, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії підприємства; формулювання цілей підприємства; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії.

Російський науковець О. Віханський пропонує розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання стратегічного управління (рис. 1) [2]:

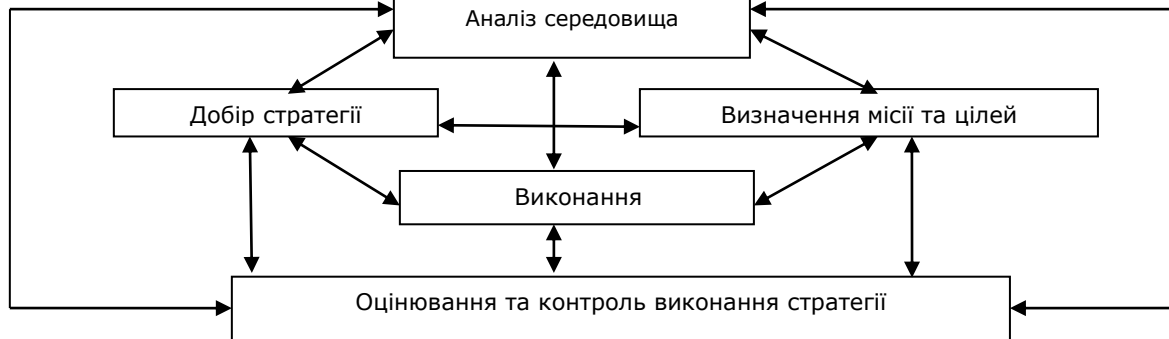


Рис. 1. Структура стратегічного управління

Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства – це інструмент підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, якості продукції та рівня інноваційної активності, що забезпечує формування конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

Для більш детального дослідження особливостей стратегічного управління, розглянемо основні його характеристики:

- суб'єкти стратегічного управління;
- зміст місії;
- головна увага керівництва;
- фактор часу;
- порядок планування;
- критерії ефективності управління;
- підхід до управління персоналом;
- масштаби діяльності підприємства [6].

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин для ефективного функціонування та оцінки своїх перспектив на майбутнє підприємство повинно оцінювати рівень власної конкурентоспроможності, вивчати конкурентне середовище та конкурентні переваги. Оцінюючи та аналізуючи інформацію щодо власних конкурентних позицій та переваг, підприємства отримують можливість обрати правильну стратегію і тактику поведінки відповідно до сучасних процесів.

Таким чином, ми підійшли до визначення поняття «конкурентоспроможності», що, на думку більшості науковців, означає відносну характеристику, яка демонструє відмінність розвитку підприємства між собою за ступенем задоволення своїми товарами, потребами споживачів та за рівнем ефективності господарської діяльності. Також дане поняття характеризує можливості та динаміку адаптації підприємства до умов ринкової конкуренції. Варто зазначити, що конкурентоспроможність підприємства залежить від таких найосновніших факторів, як:

- місткість ринку;
- легкість доступу на ринок;
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість технічних новин в галузі;
- однорідність ринку;
- конкурентоспроможність регіону і країни [7, с.32].

Однією з соціально-економічно важливих сфер господарювання є ефективність діяльності підприємств, збільшення обсягів реалізації продукції, що в основному залежить від формування та реалізації конкурентних переваг та конкурентоспроможного становища загалом, яке можна оцінити на основі:

- комплексних методів;
- графічних методів;
- матричних методів (засновані на маркетинговій політиці підприємства);
- методів, які базуються на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства (теорія якості товару);
- методів, які базуються на основі конкуренції з використанням структурного та функціонального підходів;

- методів, заснованих на порівняльних характеристиках тощо.

Отже, варто зазначити, що поняття «стратегічне управління» та «конкурентоспроможність» мають не зовсім

однобічне пояснення, що, в свою чергу, пов'язане з різноманітними підходами авторів. В умовах ринкових відносин виникає суттєва необхідність визначення тенденцій та перспектив конкурентоспроможного стану, представлене у формуванні стратегічного управління. Оцінку конкурентоспроможності необхідно здійснювати шляхом зіставлення параметрів власної продукції з параметрами конкурентного аналога. На сьогоднішній день бачимо тенденцію до зростання ефективного стратегічного управління, що дозволяє підприємству стійко утримувати свою позицію.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер с. англ., гл. ред. В. Усманов. – СПб: ПитерКом, 1999. – 416 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Гардарики, 1998.
3. Дикань В. Л. Стратегічне управління: навч. посібник / В. Л. Дикань. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.
4. Небава М. І. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник / М. І. Небава, О. Г. Ратушняк. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 105 с.
5. Пастернак-Таранушенко Г. Конкурента: Курс лекций и практических на русском и украинском языках / Г. Пастернак-Таранушенко, В. Рожок. – К.: ЦУЛ, 2002. – 322 с.
6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов: пер. с англ. // А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Еволюція концепції стратегічного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=17435
8. Система методів оцінки конкурентоспроможності торговельних підприємств на сучасному етапі розвитку ринкових відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2014/Economics/10_159234.doc.htm

Катерина Мосяндз, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф,
Наук. кер. – Долга Г.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості управління ресторанним господарством в умовах конкуренції

У даній статті розкрито сутність ресторанного господарства та підприємств ресторанного господарства, визначено фактори та ступінь їх впливу на формування попиту споживачів на послуги ресторанів, досліджено чинники, що формують конкурентні переваги ресторанів на ринку. Визначено особливості управління ресторанним господарством в умовах конкуренції та розроблено стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності ресторанів на основі генерації пріоритетних стратегічних альтернатив.

Значна динамічність та невизначеність сучасного соціально-економічного середовища, посилення конкуренції на споживчому ринку вимагають від керівництва підприємств ресторанного господарства нових креативних управлінських рішень щодо забезпечення їх ефективного функціонування та сталого розвитку. Адаптивне управління розвитком підприємства набуває особливої актуальності у зв'язку зі значним послабленням позицій вітчизняних підприємств, обумовленим неефективним менеджментом в умовах фінансово-економічної кризи. Для збереження життєздатності та конкурентоспроможності у сучасних реаліях підприємства ресторанного господарства мають виробити спрямовані на протидію та адаптацію до негативних впливів змін зовнішнього середовища ефективні заходи, які зможуть забезпечити їх майбутній розвиток.

Вирішенню проблем управління розвитком підприємств ресторанного господарства присвятили свої дослідження такі відомі науковці, як С. Дунда, Г. Какуніна, В. Кифяк, Е. Коротков, Т. Надтока, Р. Побережний, Ю. Погорелов, Ю. Пługина, О. Раєвнева та багато інших. Окремі наробітки щодо управління розвитком підприємств з урахуванням особливостей діяльності ресторанного господарства зроблені В. Антоновою, В. Момот, М. Науменко, І. Савронською та ін. Однак єдиної концепції щодо визначення, якими саме конкурентними перевагами має володіти підприємство ресторанного господарства, немає. Основною причиною цього є те, що жодна методика не може врахувати усіх галузевих особливостей ресторанного господарства. Відтак, вирішення її потребує глибокого аналізу та є індивідуальним для кожного підприємства. Динамічні зміни, які відбуваються в вітчизняній та світовій економічних системах, потребують нових прогресивних підходів та уточнення існуючого теоретико-методичного інструментарію управління розвитком підприємств ресторанного господарства з урахуванням як сучасних особливостей національного господарства, так і галузевої специфіки. Все вище зазначене обумовило спрямованість даного дослідження та доводить актуальність обраної теми.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні та розробленні методичних підходів до особливостей управління розвитком підприємств ресторанного господарства в умовах конкуренції. Поставлена мета обумовила необхідність рішення таких завдань:

- розкрити сутність ресторанного господарства та підприємств ресторанного господарства;
- визначити фактори та дослідити ступінь їх впливу на формування попиту споживачів на послуги ресторанів, оцінити якість задоволення їх потреб;
- дослідити чинники, що формують конкурентні переваги ресторанів на ринку;
- обґрунтувати комплексний підхід до управління конкурентоспроможністю ресторанів;
- розробити стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності ресторанів на основі генерації пріоритетних стратегічних альтернатив.

Ресторанна сфера, як одна з високорентабельних галузей світової економіки, у XXI ст. стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок держави є сучасна інфраструктура послуг. Сьогодні саме сфера послуг формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії гостинності. В усьому світі ресторанний бізнес є одним з найбільш привабливих для інвесторів, а його рентабельність у розвинутих країнах не буває нижчою за 40%, при цьому, досягаючи в «туристичних» зонах відмітки 100%. Щодо України, то на думку спеціалістів, до 1997 р. оператори ринку працювали в досить непоганих умовах: наявність не дуже вимогливих до рівня сервісу платоспроможних

клієнтів дозволяла досягати рентабельності 50%. Саме у цей період у країні з'явилося чимало нових приватних готелів та ресторанів, а старі "гравці" могли повністю реконструювати власні фонди. Сьогоднішня ситуація докорінно відрізняється. Вибагливість клієнтів щодо рівня сервісу, конкуренція між гравцями та несприятлива економічна ситуація змінили правила гри у ресторанному бізнесі на суворіші [1, с.17].

З початком економічних трансформацій прибутковість закладів ресторанного господарства стала основною метою діяльності підприємств, досягти якої потрібно, працюючи на обмеженому сегменті споживчого ринку, що обумовлений низьким рівнем життя українців. Вплив зовнішніх факторів призвів до того, що більше половини підприємств ресторанного господарства в Україні є збитковими. Українським рестораторам доводиться враховувати національні нюанси – низьку купівельну спроможність більшої частини населення, відсутність налагодженої системи постачання, дефіцит висококваліфікованого персоналу. Ресторанне господарство займає важливе місце у реалізації соціально-економічних задач. Його основним призначенням є забезпечення населення кулінарною продукцією та організація високого рівня обслуговування відповідно до його потреб [2, с.53].

Ресторанне господарство – це вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності з надання послуг для задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього. Суб'єкти господарювання провадять діяльність у ресторанному господарстві через підприємства (заклади) ресторанного господарства. Головною ланкою системи обслуговування харчування туристів є підприємства ресторанного господарства. Підприємство ресторанного господарства – це заклад (сукупність закладів), який є самостійним суб'єктом господарювання, має права юридичної особи і провадить свою діяльність з метою одержання прибутку. Ресторанне господарство є галуззю, основу якої складають підприємства, що характеризуються єдністю форм організації виробництва і обслуговування споживачів і розрізняються за типами і спеціалізацією [3, с.29].

Розвиток ресторанного господарства:

- дає істотну економію суспільної праці завдяки більш раціональному використанню техніки, сировини, матеріалів;
- надає робітникам і службовцям протягом робочого дня гарячу їжу, що підвищує їх працездатність, зберігає здоров'я;
- дає можливість організації збалансованого раціонального харчування в дитячих і навчальних закладах.

Ресторанне господарство однією з перших господарчих галузей України перейшло на ринкові відносини. Після приватизації підприємств змінилася організаційно-правова форма системи ресторанного господарства, з'явилася велика кількість приватних підприємств.

Підприємства ресторанного господарства є чисто комерційними (ресторани, шашличні, вареничні, піцерії, бістро та ін.), але разом з тим розвивається і громадське харчування: їдальні при виробничих підприємствах, студентські, шкільні. З'являються комбінати, фірми, які беруть на себе завдання організації громадського харчування [4, с.32].

Конкуренція – невід'ємна складова ринкової економіки, оскільки у відвідувачів з'являється можливість вибору. Основне завдання кожного підприємства – підвищення якості продукції та послуг, що надаються. Успішна діяльність підприємства (фірми) визначається якістю наданих послуг, які повинні:

- чітко відповідати певним потребам;
- задовольняти вимоги споживача;
- відповідати прийнятим стандартам і технічним умовам;
- відповідати чинному законодавству та іншим вимогам суспільства;
- надаватися споживачу за конкурентоспроможними цінами;
- забезпечувати отримання прибутку.

Для досягнення поставлених цілей підприємство має враховувати всі технічні, адміністративні і людські чинники, які впливають на якість продукції та її безпеку.

За ситуації, коли пропозиції перевищують попит, необхідний маркетинговий підхід до організації роботи і конкурентоспроможність послуг харчування та обслуговування, повинні забезпечуватися основні критерії конкурентоспроможності – безпека, якість, асортимент, ціна, сервісні послуги. Важливо проводити маркетингові дослідження якості послуг. Об'єкт дослідження – споживачі, їх ставлення до послуг, вимоги до якості та асортименту продукції і послуг. Однією з найбільших проблем ресторанного бізнесу є відсутність реклами. Отже, потрібно запровадити агресивну рекламу на сайтах, в журналах, що певною мірою знизить зовнішню конкуренцію. Для реклами є вигідною підтримка різноманітних фестивалів, конкурсів [5, с.176].

Результати дослідження визначають систему якості. Така система має багато сегментів. Вона включає відповідальність керівництва, закупівлю сировини і продуктів, розробку нових видів продукції, управління виробництвом, контроль, ідентифікацію послуги і продукції, попередження неправильних дій, керування процесами обслуговування, статистичні методи, безпека продукції, маркетинг, підготовка кадрів.

Підвищення ефективності ресторанного господарства ґрунтується на загальних для всієї підприємницької сфери принципах інтенсифікації виробництва – досягнення високих результатів при найменших витратах матеріальних і трудових ресурсів.

Сучасна ринкова економіка пред'являє принципово нові вимоги до якості продукції, що випускається. Це пов'язано з тим, що зараз виживання будь якого підприємства, його стійке положення, начинка товарів та послуг визначається рівнем конкурентоспроможності. В свою чергу, конкурентоспроможність пов'язана з дією декількох десятків факторів, серед яких можна виділити два основних – рівень ціни та якість продукції. Найновіший підхід до стратегії підприємництва заключається в розумінні того, що якість є самим ефективним засобом задоволення потреб споживачів і одночасно з цим – зменшення витрат виробництва. Успішна діяльність ресторану повинна забезпечуватись виробництвом продукції та послуг, які:

- відповідають чітко визначеним потребам споживачів;

- відповідають стандартам та технічним умовам;
- відповідають діючому законодавству та іншим вимогам суспільства;
- пропонуються споживачам по конкурентоспроможним цінам
- направлені на отримання прибутку.

Виконання цих вимог забезпечується управлінням якістю продукції, яке буде здійснюватись у ресторані системно, тобто, на підприємстві буде функціонувати система управління якістю продукції, що являє собою організаційну структуру, чітко розподіляючи відповідальність, процеси, ресурси, необхідні для управління якістю.

У ресторані повинні дотримуватися санітарно-гігієнічні норми і правила, встановлені органами епідеміологічного нагляду. Усе газове, водопровідне і каналізаційне обладнання повинне бути встановлене й експлуатуватись відповідно до «Правил технічної експлуатації ресторанів та їхнього обладнання». У приміщеннях необхідно щодня робити вологе прибирання, видаляти пил і павутину, протирати вікна, двері. По закінченні роботи приміщення потрібно ретельно прибрати і залишити в повному порядку.

Останнім часом людському чиннику в індустрії гостинності приділяється важлива увага. Створення для робітників і службовців сприятливого клімату для роботи робить можливим вищий рівень трудової активності, який стимулює високу трудову активність кожного і відбивається на доходах підприємства в цілому. Надання працівникам можливості кар'єрного росту позитивно впливає на моральний стан колективу [5, с.165].

Створення сучасної індустрії туризму неможливо без підприємств ресторанного господарства, які сприяють задоволенню такої першочергової потреби туристів, як харчування. Тому досить важливе значення для України відіграв чемпіонат Євро 2012, оскільки велика кількість гостей мала нагоду скористатися послугами ресторанної сфери обслуговування, а власники ресторанів – можливість отримати досить значний прибуток. Саме тому в більших містах нашої країни почали будівлю та налагодження системи надання послуг в сфері туризму. Ресторанний бізнес в Україні стрімко розвивається: середній клас все частіше віддає перевагу харчуванню в рестораних закладах

Отже, для підвищення рівня конкурентоспроможності ресторани повинні постійно вводити інновації, щоб залишатись провідними у своєму сегменті та бути на два кроки попереду конкурентів. Український ресторатор повинен придумувати щось нове буквально кожен день. Тому власник повинен або постійно знижувати ціну, або пропонувати за ту ж ціну більше послуг. Корпоративні клієнти дуже цінні, тому ресторани йдуть на ряд поступок: можуть готувати з продуктів клієнта, не існує фіксованих знижок для корпоративних клієнтів, працює правило: чим більше запрошених, тим більшу знижку отримує замовник.

Список використаних джерел:

1. Барановський В. А. Ресторанний бізнес: навчальний посібник / В. А. Барановський. – РнД.: Фенікс, 2005. – 220 с.
2. Воротина Л. І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Підручник / Л. І. Воротина, В. Є. Воротін, Л. А. Мартинюк, Т. В. Черняк. – К.: Видавництво Європейського ун-ту, 2008. – 308 с.
3. Карпенко В. Д. Організація виробництва і обслуговування на підприємствах громадського харчування: Навчальний посібник / В. Д. Карпенко, А. Л. Рогова. – Київ, «Укоопосвіта», 2003. – 248 с.
4. Чудковський В. Н. Ресторанний бізнес: навчальний посібник / В. Н. Чудковський. – М.: Академія, 2004. – 124 с.
5. Шок Патті Д. Маркетинг в ресторанному бізнесі: учебник / Д. Шок Патті, Джон Боуэн. - М.: Ресторанные ведомости, 2005. – 238 с.

Олександр Неголюк, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф,

Наук. кер. - Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Взаємодія підприємства із макросередовищем та безпосереднім оточенням в системі стратегічного управління

Стаття присвячена дослідженню взаємодії підприємства із макросередовищем та безпосереднім оточенням в системі стратегічного управління. Визначено ступінь впливу різних факторів на діяльність підприємства та їх характерні риси.

Макросередовище та безпосереднє оточення – це всі умови і фактори, що виникають в оточуючому підприємство середовищі, незалежно від діяльності конкретного підприємства, але що впливають або можуть вплинути на його функціонування і тому потребуючі прийняття управлінських рішень [1].

Підприємство цілком залежить від макросередовища та безпосереднього оточення щодо ресурсів, споживачів, конкурентів, постачальників, законодавства, соціальних, культурних, політичних та інших факторів. Ці взаємозалежні фактори впливають на всі процеси, що відбуваються на підприємстві, у тому числі й на вибір стратегії. Керівники можуть оцінювати макросередовище та безпосереднє оточення за такими трьома параметрами:

1. Оцінка змін які впливають на різні аспекти поточної стратегії.
2. Визначення факторів, що представляють загрозу для поточної стратегії. Контроль діяльності конкурентів та готовність до потенційних загроз.
3. Визначення факторів, що представляють більше можливостей для досягнення загально фірмових цілей шляхом корегування плану, диверсифікації діяльності.

У концептуальному плані структура макросередовища та безпосереднього оточення описується двома моделями - ієрархічною та неієрархічною. Найбільше застосування в дослідженнях зі стратегічного управління одержала ієрархічна модель, відповідно до якої середовище діяльності окремого підприємства складається з трьох різних середовищ:

- 1) внутрішнє, котре перебуває під впливом і контролем організації;
- 2) безпосереднє оточення («середовище завдань», середовище прямого впливу, бізнес-середовище, діловий простір фірми), представлено фірмами, що безпосередньо впливають на досягнення організацією своїх цілей;
- 3) макросередовище (далеке чи загальне середовище), у якому формуються загальні економічні, соціальні,

політичні, технологічні та інші умови, що впливають на діяльність організації.

Основним сегментом зовнішнього середовища, що відображає напрями процесів, які відбуваються у суспільстві, є макросередовище. Можна виділити деякі специфічні характеристики макросередовища:

- макросередовище впливає на діяльність організації опосередковано (побічно), тобто не так помітно, як безпосереднє оточення. Проте цей вплив необхідно враховувати;
- макросередовище звичайно складніше, ніж безпосереднє оточення, що обумовлюється його невизначеністю, тобто відсутністю інформації про тан і можливі зміни середовища, це ускладнює прогнозування наслідків впливу макросередовища на організацію;
- процеси, що протікають у макросередовищі, досить складні, найчастіше взаємозалежні і суперечливі.

Характерними рисами впливу факторів макросередовища є високий рівень варіантності, невизначеність, непередбачуваність наслідків. Тому ці фактори необхідно брати до уваги і або підкорятися їм, або «ухилиятися» від їх впливу, або намагатися у той чи інший спосіб «нейтралізувати» їх наслідки. Характер прояву макросередовища зумовлює різноманітні тенденції, макротенденції і примхи, що опосередковано впливають на підприємство [2].

Тенденції – це досить передбачувані і тривалі зміни в зовнішньому середовищі, що можуть спостерігатися в різних країнах, на різних ринках і супроводжуватися певними новими подіями. Наприклад, глобалізація конкуренції, інформатизація суспільства, комплексне управління якістю, успіхи в розвитку знання, уніфікація стилів життя та ін. Знання тенденцій дає можливість прогнозувати майбутнє.

Макротенденції – це великі соціальні, економічні, технологічні чи політичні зміни, що повільно розвиваються, і які можуть вплинути на суспільство й окрему організацію. Як правило, їх термін формування складає від 7 до 10 років. Серед основних прикладів мегатенденцій, характерних для сучасної економіки, вчені відзначають:

- 1) світовий економічний бум;
- 2) відродження мистецтв;
- 3) вільний ринок;
- 4) глобалізацію стилю життя і культурний націоналізм;
- 5) епоху жіночого лідерства;
- 6) століття біології;
- 7) відродження релігії;
- 8) триумф особистості;
- 9) індивідуалізацію поняття "багатство";
- 10) піднесення у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Знання мегатенденцій дозволяє організації йти в руслі сильних тенденцій і вести успішно свій бізнес.

Примхи – це ті чи інші непрогнозовані, непередбачені зміни в зовнішньому середовищі, що існують нетривалий період часу і звичайно не мають серйозного соціального, економічного чи політичного значення. У порівнянні із тенденціями та макротенденціями примхи є менш передбачуваними і тривалими змінами в зовнішньому середовищі.

Серед великої кількості факторів, що впливають на організацію, виділяють ряд основних. Так, Ф. Котлер вважає, що макросередовище складається з таких факторів: демографічних, економічних, природних, науково-технічних, політичних, культурних, правових, міжнародних. Інші автори вважали, що макросередовище включає п'ять основних елементів – технологію, економіку, політику держави, соціокультурний фактор, міжнародний розвиток [3, с.137].

Безумовно, елементи макросередовища не обмежуються наведеним переліком, є й інші елементи, але їх вплив на організацію значно менший, і вони впливають лише на окремі конкретні організації. Охарактеризуємо основні чинники макросередовища:

- 1) економічні: рівень розвитку ринкових відносин, податкова політика країни, кредитна система країни, співвідношення доходів різних соціальних груп, зміст споживчого кошика та його вартість, питома вага безробітних в країні, стан підприємництва, попит на товари та послуги, фінансовий стан країни (рівень інфляції, дефіцит бюджету), стан виробничих зв'язків, наявність промислової політики і стратегії;
- 2) політичні: розстановка політичних сил, влада та ставлення до неї, закони та рівень їх дотримання, стабільність (нестабільність) політичної обстановки, узгодженість дій держорганів тощо;
- 3) природні: стан ресурсів і сировини, стан екології;
- 4) науково-технічні: технологічний рівень, рівень держконтролю за якістю та безпекою, асигнування на науково-дослідні та конструкторські розробки, впровадження вдосконалень у виробництво, рівень оновлення продукції;
- 5) соціальні: соціально-професійна структура населення, система соціального захисту населення, рівень руху населення, грамотність населення, демографічні характеристики (народжуваність, смертність, густота населення, статеві-вікова структура, етнічна та релігійна структури, сімейно-шлюбні відносини);
- 6) культурного середовища: традиції суспільства, цінності населення, психологія населення, колективні спогади тощо, загальні знання населення. Його специфічні риси визначаються особливостями соціально-економічного та політичного розвитку даного суспільства.

Таким чином, макросередовище реалізує опосередкований вплив на підприємство, а його характерними рисами впливу є: високий рівень варіантності, невизначеність, непередбачуваність наслідків.

Безпосереднє оточення підприємства (або мікросередовище) – це окремі організації і групи поза конкретним підприємством, які безпосередньо впливають на нього. Безпосереднє оточення підприємства залежить від специфіки товарів та послуг, які організація збирається запропонувати, та від місць, обраних нею для підприємницької діяльності.

Успіх будь-якого підприємства залежить від правильної побудови бізнес-системи організації. При цьому

правильна побудова неможлива без вирішення питань оптимізації верхньої і нижньої доцільної межі її бізнесу, без оптимізації рівня і способу вбудовування бізнесу у відповідний бізнес-простір. Безпосереднє оточення підприємства відбиває галузеві і ринкові умови бізнесу.

Поняття «галузь» – це сукупність усіх підприємницьких одиниць, що існують для задоволення певної групи потреб. Галузь не має нічого спільного з формальними і юридичними корпоративними структурами.

Галузеве середовище бізнесу, з якого організація черпає фінансові, трудові, матеріальні й інші ресурси, формується під впливом науково-технічного прогресу, сил усередині і міжгалузевої конкуренції і під впливом самої організації. При визначенні рівня галузевої інтеграції роль підприємства дуже значна. При цьому підприємство повинно відносно чітко розуміти ділову логіку галузі, до якої належить, оскільки воно дозволяє сформувати уявлення про ключові фактори успішної діяльності в даній галузі. Визначити ділову логіку галузі можна за допомогою відповідей на такі питання:

1. Яка структура потреб, що породжують попит у даній галузі?

2. Які характеристики продукції сприяють успіху на ринку, і якою мірою цей успіх пов'язаний з незрозумілими, ірраціональними причинами?

3. Яка структура галузі?

4. Які вхідні і вихідні бар'єри?

5. Які ключові фактори успіху в даній галузі?

Розуміння логіки галузі цілком необхідне менеджерам, що займаються стратегічним управлінням. Це зумовлюється наступними причинами:

1. логіка деяких галузей дуже складна;

2. галузі сильно відрізняються за своїми економічними характеристиками, за рівнем конкуренції всередині них і перспективами розвитку;

3. умови конкуренції в галузі постійно змінюються.

Безпосереднє оточення здійснює прямий вплив на підприємство. Суб'єктами цього впливу є споживачі продукції, послуг (клієнти); конкуренти (інші суб'єкти, що діють у сфері діяльності підприємства); посередники (допомагають продуцентам у реалізації товарів); постачальники ресурсів (забезпечують підприємство всіма видами ресурсів); фінансово-кредитні та страхові установи; законодавчі та виконавчі органи (видають нормативні акти, наглядають за дотриманням законів).

Таким чином, для кращого розуміння факторів макросередовища і безпосереднього оточення підприємства та їх впливу на діяльність організації необхідно вчасно визначати ступінь їх впливу та вміти прогнозувати основні тенденції їх змін. Для цього зазвичай здійснюється аналіз макросередовища і безпосереднього оточення представляє собою процес, завдяки якому розробники стратегічного плану контролюють зовнішні по відношенню до організації фактори, з тим щоб визначити можливості її розвитку та упередити можливі негативні дії та загрози. При цьому своєчасний та максимально повний аналіз факторів макросередовища і безпосереднього оточення дає підприємству час для прогнозування можливостей, складання плану на випадок невизначених обставин, розробки системи попередження на випадок можливих загроз, розробки стратегій які можуть перетворити попередні загрози в будь-які вигідні можливості.

Список використаних джерел:

1. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В. В. Пастухова. – К.: Вид-во КНТЕУ, 2009. – 302 с.
2. Немцов В. Д. Менеджмент організацій : навч. посібник / Немцов В. Д., Довгань Л. Є., Сініок Г. Ф. – К. : ТОВ «УВПК «Екс об», 2002. – 392 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

Іванна Онофрійчук, 2 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф,
Наук. кер. – Урсакий Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Мотивація праці: зарубіжний досвід та можливості розвитку в Україні

Головною проблемою сьогодення є те, що майже кожен житель України працює в тій чи іншій сфері, щоб отримати матеріальний прибуток, а не задля збагачення знань та досвіду саме в тому руслі, який дійсно подобається. Чому так відбувається? У більшості випадків людина просто шукає певний дохід для задоволення своїх потреб, оскільки є більш затребувані спеціальності та відповідно саме вони несуть хороший прибуток і тому ця тема є актуальною.

Однією з основних складових будь-якої країни є організована праця та правильний її розподіл. Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Дуже часто добре розроблені плани залишаються не реалізованими. Не досить визначити, хто конкретно, які дії і в які строки має виконати, треба ще належним чином скоординувати працю підлеглих для ефективного виконання дорученої справи. Спонукання працівників підприємства до реалізації поставлених перед ними цілей і задач є об'єктивною необхідністю й усвідомлюється всім персоналом перебільшення значення матеріальних стимулів.

В структуру мотиву праці входять:

- потреби, які хоче задовольнити працівник;
- цінності, що здатні задовольнити цю потребу;
- трудові дії, які необхідні для одержання благ;
- ціна — витрати матеріального і морального характеру, що пов'язані з трудовою діяльністю.

Мотив праці формується, якщо в розпорядку суб'єкта управління є потрібний набір цінностей, що відповідає соціально обумовленим потребам людини; для одержання цих цінностей потрібні трудові зусилля працівника; трудова діяльність дозволяє працівнику одержати ці цінності з меншими

матеріальними і моральними витратами, ніж інші види діяльності.

Велике значення для формування мотивів праці має оцінка імовірності досягнення цілей. Якщо для задоволення цілей не потрібно великих зусиль, або навпаки, потрібно прикласти надто великі зусилля, то мотив праці майже не формується. І в першому, і в другому випадках мотив до праці формується тільки тоді, коли трудова діяльність є майже єдиною, або основною умовою задоволення даної потреби. Якщо ж критерієм при розподілі служать статусні відмінності (посада, кваліфікаційні розряди, ступені, звання, стаж роботи, належність до певної соціальної групи — ветеран, інвалід, мати-одиначка), то формуються мотиви службового просування, одержання розряду, ступеня, звання, закріплення за робочим місцем, які не обов'язково передбачають трудову активність працівника, оскільки можуть бути досягнені за допомогою інших видів діяльності [1].

На підприємствах американського типу має місце підвищення розмірів оплати праці при наданні переважного значення кваліфікаційному рівню працівника, що відображає характер освіти, кількість освоєних спеціальностей. При цьому приділяється велика увага персональній відповідності. Розробляються підходи, які виявляють рівень кваліфікації виконавців, визначається коло професій, якими вони можуть оволодіти в процесі підвищення кваліфікації, встановлюється шкала оплати в залежності від обсягу набутих професійних знань і навиків. Працівники отримують доплату лише за освоєння тих професій, які необхідні підприємству. Оплата праці в американських компаніях включає три види: почасову заробітну плату робітників, річну зарплату службовців, почасове нагородження адміністративних керівників. Все частіше погодинна оплата праці використовується в поєднанні з гнучкими формами винагород. При цьому, поряд з «твердою» заробітною платою передбачається нагородження за результати роботи на принципах часткової участі працівників в прибутках компанії на основі їх індивідуальної кваліфікації та трудового досвіду [2].

Корпорації і компанії США використовують також таку форму мотивації як участь в акціонерному капіталі. До участі допускаються працівники, які пропрацювали не менше року. Ціна акцій ринкова, а обсяг купівлі складає до 10% за попередній рік. Термін реалізації такого пакету акцій сягає 2 років і 3 місяців. Працівники зацікавлені у рості цін акцій, яка залежить від фінансового стану, ефективності роботи підприємства і стану ринку цінних паперів. Це спонукає працівників до високої продуктивності і ставить їх заробітну плату у залежність від успіху компанії [3].

Японські методи управління дуже відрізняються від європейських та американських. Мета, що ствить перед собою японський керуючий – підвищити ефективність роботи підприємства в основному за рахунок підвищення продуктивності праці працівників, тоді як у європейському і американському менеджменті основною метою є максимізація прибутку. В японських компаніях діє відповідний вибір виплат і послуг соціального характеру, який кожна фірма прагне надати своєму персоналу. Це вихідні допомоги і пенсії, медичні послуги, надання житла і дотації на його придбання та оплату, харчування протягом робочого дня, культурно-розважальні заходи, особисте страхування, забезпечення при виробничому травматизмі, сприяння в одержанні освіти членами сімей робітників фірми, грошові не цільові субсидії та інші послуги. Варто виділити таку специфічну форму діяльності японських фірм, якій вони надають великого значення, як, наприклад, привітання робітників з сімейними святами або висловлювання співчуття з приводу сумних подій у житті.

Японська фірма виплачує вихідну допомогу кожному, хто звільняється з постійної роботи. Вихідна допомога при звільненні є одним з найбільш важливих компонентів заробітку працівника японської фірми. Розмір таких виплат різко зростає зі збільшенням стажу роботи в компанії, але залежить також від причин звільнення (за власним бажанням чи з ініціативи компанії).

Питання оплати в Японії є складовим елементом системи так названого «довічного найму», яка посідає особливе місце серед засобів мотивації. За оцінками японських економістів, цією системою охоплено від 22 до 30% найманого персоналу. Система довічного найму передбачає щорічне автоматичне підвищення заробітку працівника протягом всієї його трудової діяльності, а також службове просування. Таким чином, матеріальне стимулювання здійснюється не шляхом прямої прив'язки рівня оплати праці до її результатів. Структура заробітної плати при довічному наймі орієнтована на задоволення потреб кожного працівника у відповідності до заслуг перед фірмою. На заробітну плату японські фірми витрачають в середньому 85% усіх коштів, які спрямовані на робочу силу, що набагато більше, ніж в інших країнах. Місячний заробіток доповнюється преміями, що сплачуються два рази на рік, і складається з тарифного заробітку за встановлений робочий час та наднормових доплат. При цьому тарифний заробіток складається з тарифної ставки і надбавок до неї [4].

У структурі зарплати можна виділити три основні складові: основний оклад або базова ставка – встановлюється залежно від стажу роботи й освіти та зростає зі збільшенням тривалості роботи на підприємстві; надбавки, премії, бонуси, що виплачуються як щомісяця, так і кожне півріччя (від 10 до 50% базової ставки); виплати на соціальні потреби: утримання родини, оплата проїзду на роботу, квартплата, медичне обслуговування, соціальне страхування – усього близько 50 видів надбавок, що складають біля 20% фонду зарплати, вихідні допомоги, що по своїх розмірах забезпечують нормальне життя працівникам у старості [5].

Характерною особливістю сучасних систем стимулювання на заході є значне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння, випуск нової продукції, але їх розмір співвідноситься з приростом обсягу продажу нової продукції та її часткою в загальному обсязі виробництва. Для західноєвропейських компаній є характерним три моделі стимулювання високопродуктивної праці: безпреміальна – функції стимулювання праці виконує високий рівень заробітної плати; преміальна, що

включає виплати, розмір який залежить від розміру прибутку підприємства; преміальна, що передбачає виплати, розмір яких встановлюють з урахуванням індивідуальних результатів праці.

Найпоширенішими класичними системами оплати праці та стимулювання в економічно розвинутих країнах є: система контролю денного виробітку, при якій годинні тарифні ставки змінюються (зростають або зменшуються залежно від рівня виконання норм, використання робочого часу та дотримання трудової дисципліни) один раз на рік чи квартал; система врахування зростання класифікації, в основі якої лежить кількість набраних умовних одиниць кваліфікації, відповідно до яких і здійснюється нарахування заробітної плати; оплата праці за знання (додаткова винагорода працівнику за оволодіння додатковими знаннями, які він потім використовує у своїй роботі); система «Хелсі», при якій заробіток складається з двох частин: за фактично відпрацьований час роботи та відрядний приробіток або премія за те, що фактичні витрати праці були менші, ніж нормативні; система Роукена, при якій на виконання роботи встановлюється норма часу і гарантована погодинна ставка. Якщо працівник не виконав даної норми, винагорода становить лише частину ставки і залежить від приросту продуктивності праці та зменшення витрат часу на виготовлення одиниці продукції; система Тейлора, що характеризується диференційованою відрядною ставкою: при невиконанні норми виробітку ця ставка складає 0,8, а при перевиконанні змінюється від 1 до 1,3; система Мерика, при якій за виконання норми виробітку менш ніж на 60% працівника звільняють, від 61 до 80% виплачується 80-100% тарифної ставки, а при перевиконанні норм виробітку виплачується 1,2 тарифної ставки [5].

Таким чином, подолавши труднощі при побудові системи управління персоналом, урахувавши особливості українського менталітету, створивши сприятливі умови на підприємстві для успішного впровадження новачок у сфері мотивації персоналу, можна переходити до виконання конкретних дій, тобто до застосування певних методів та заходів нематеріальної мотивації персоналу, що дозволить розширити можливості вітчизняних підприємств у застосуванні методів стимулювання персоналу. Для підтримки трудового потенціалу персоналу, формування належного ставлення до праці, в першу чергу потрібно створити умови, за яких персонал сприймає би свою працю як свідому діяльність, необхідну не лише для життєзабезпечення, але й як джерело самовдосконалення, основу професійного й службового зростання. Тобто на вітчизняних підприємствах існує об'єктивна необхідність у розвитку організаційної культури на підприємстві, формуванню здорового, сприятливого, доброзичливого клімату в колективі а також суттєвої зміни системи мотивації праці, яка повинна бути побудована на принципах: робота повинна мати резон, суспільну значущість, результати праці не повинні знеособлюватися.

Список використаних джерел:

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом [Електронний ресурс] / Крушельницька О. В., Мельничук Д.П. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/45/3149.html>
2. Петраченко Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства / Д. Петраченко // Схід. – 2009. – №9. – С. 23-27.
3. Русаков С. В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С. В. Русаков // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – №5. – С.93-96.
4. Козаченко А. В. Зарубіжний досвід мотивації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2010/10/22/zarubezhnyj_opyt_motivacii_truda.html
5. Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном/ І.Кулик // Вісник Київського Інституту бізнесу і технологій. – К.: Вид-во КІБІТ. – 2011. – Вип.1. – С.62-66.

Анастасія Павловська, 6 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,

Наук. кер. – Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування стратегії підприємства в умовах ринку

У статті визначено сутність теоретичних аспектів стратегічного управління підприємством в умовах ринку, формування стратегії підприємства в умовах конкурентного середовища.

У ринковій економіці підприємство постійно змушене пристосовуватися до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища і в першу чергу боротися з конкурентами, що випускають аналогічну продукцію. Це об'єктивно вимагає, щоб кожне підприємство виробляло і шукало свій шлях розвитку відповідно до вимог ринку, тобто щоб бути фінансово стійким, потрібно зростати, створити нові форми застосування капіталу, нові економічно ефективні технології виробництва, нові форми доведення продукції до ринку. Стратегія являє собою сукупність перспективних планів і завдань, які необхідно виконати, щоб досягти поставлених цілей.

Цілі – це ключові результати, до яких прагне підприємство у своїй діяльності. Стратегія покликана забезпечувати адаптацію підприємства до швидко змінного навколишнього середовища, тому вона повинна відповідати на наступні питання:

- що, в якій кількості і якої якості виробляти;
- як і на які ринки працювати;
- які дії, як і для чого потрібно здійснювати в першу чергу.

Таким чином, реалізація стратегії може забезпечити постійне посилення економічної могутності підприємства, підвищення конкурентоспроможності вироблених їм товарів і послуг, що надаються [1].

Найбільший внесок в розробку теорії стратегічного управління зробили такі відомі фахівці в сфері менеджменту, як І. Ансофф, Х. Мінцберг, А. Дж. Стрінкланд, Б. Альстренд, Дж. Лемпел, А. Томпсон, Ф. Хедоурі.

Мета статті полягає у визначенні сутності теоретичних аспектів стратегічного управління підприємства в умовах ринку та конкурентоспроможності.

Актуальність стратегічного управління. До ускладнення управлінських проблем приводили безліч завдань поряд з розширенням географічних рамок діяльності національної економіки, нестабільність зовнішнього

середовища підсилювалася, що підвищувало ймовірність стратегічних раптових змін, їх непередбачуваність. Проблеми, пов'язані з плануванням і реалізацією довгострокових дій, направлених на підтримку існуючого стану підприємства і покращення ефективності його діяльності.

Слово «стратегія» походить від грецького *strategia* (стратос - військо, аго - веду), тобто за походженням це військовий термін. Він означає військове мистецтво, що вивчає закономірності та характер війни, теоретичні основи планування, підготовки і проведення значних військових операцій із заздалегідь сформульованими стратегічними завданнями.

Вперше термін «стратегія» запозичив у військових А. Чендлер-молодший, він використав його у економіці для визначення одного із видів керівництва будь-яким комерційним підприємством у 1962 році. Власне з того часу розпочався етап стратегічного планування на підприємствах в умовах ринкової економіки.

Стратегію підприємства прийнято вважати систематичним планом його потенційної поведінки в умовах неповної інформації про майбутній розвиток підприємництва, що включає формування місії, довгострокові цілі, а також шляхи і правила прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища для майбутньої прибутковості. Отже, необхідність розробки підприємствами стратегії викликана нестабільністю ринкового середовища, неповнотою інформації про його майбутній стан і вплив на підприємство.

Саме за таких умов необхідно розглядати стратегічний контекст в діяльності підприємства, яка здійснюється за двома напрямками: а) поточна, операційна діяльність, спрямована на поточну прибутковість; б) стратегічна діяльність, спрямована на майбутню прибутковість [2].

В умовах ринку, коли зовнішнє середовище достатньо турбулентне, слабо передбачуване і переважно не залежить від зусиль підприємства, ігнорування ним стратегічного контексту діяльності може спричинити катастрофічні наслідки. Діяльність кадрів за принципом «сьогодні - на сьогодні» без заходів, які нині не дадуть віддачі, а забезпечать успіх підприємства в майбутньому, явно веде до банкрутства.

Стратегічне управління являє собою безперервний процес вибору і реалізації цілей і стратегій організації. Ефективність стратегічного управління залежить від трьох стратегічних макроустанов організації: на зростання, захист і розвиток.

Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить прояв у наступних характерних рисах її застосування:

- базується на певному поєднанні теорії: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система. Використання тільки однієї із зазначених засад не дає можливості досягти потрібних результатів - розвитку підприємства у довгостроковій перспективі;
- орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство. Це дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятися одна від одної залежно від особливостей підприємства та характеристик зовнішнього середовища;
- концентрує увагу на необхідності збору та застосування баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації;
- дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу;
- передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, «дерева цілей», стратегій, «стратегічного набору», стратегічних планів і програм, стратегічного планування та контролю тощо) [3, с.78].

Визначення стратегії, на думку Мінцберга Г., Альстренда Б. і Лемпела Дж., - це сукупність п'яти визначень, п'яти «п»:

- стратегія - план, напрям розвитку;
- стратегія - принцип поведінки, слідування певної моделі поведінки;
- стратегія - позиція, розташування певних товарів на конкретних ринках;
- стратегія - перспектива, основний спосіб дій організації;
- стратегія - прийом, особливий маневр з метою перехитрити конкурентів.

А. Томпсон і Д. Стрікланд розглядали п'ять взаємозалежних завдань, що становлять основу створення і реалізації стратегії підприємства:

- визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок;
- постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення;
- формулювання стратегії для досягнення цілей і результатів діяльності виробництва;
- реалізація стратегічного плану;
- оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану або методів його реалізації [4, с.106].

Стратегію розглядають як філософію, якою має керуватися організація, що її має. Стратегію можна визначити як шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно.

Розробка стратегії підприємства - визначення загальних напрямів розвитку для досягнення довготривалих конкурентних переваг та інших корпоративних цілей. Розробка стратегії організації зводиться до проведення теоретичного аналізу діяльності підприємства розробниками, які деталізують і реалізують дану стратегію. При цьому вона ніколи не зможе бути продумана або прорахована на всі 100%, а її коригування є просто необхідною процедурою.

Практика успішної діяльності підприємств нам доводить, що розробка стратегій, як правило, завершується формуванням більш або менш обґрунтованих планів, що мають складну внутрішню структуру, тобто на підприємстві постійно відбувається процес планування, однак сутність його розвитку визначається

особливостями самої організації.

Слід мати на увазі, що стратегія підприємства має враховувати бажання й можливості розвитку, які впливають з характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища.

Правильно сформульована стратегія та висока якість її виконання на кожному рівні підприємства, забезпечує його прибутковість та майбутній розвиток [4, с.181].

Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. стверджують, що стратегія являє собою детальний, всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити існування місії організації і досягнення цілей.

Існує чотири етапи формування стратегії підприємства:

- аналіз нестабільності зовнішнього середовища підприємства та вибір такого виду стратегічного управління, що найбільш відповідне для прогнозованого рівня нестабільності в перспективі;
- аналіз здобутого рівня конкурентного статусу підприємства та виявлення локальних стратегічних цілей, досягнення яких забезпечить її конкурентну перевагу;
- вибір результативних засобів досягнення стратегічних цілей за рахунок посилення стратегічного потенціалу підприємства і використання сприятливих умов;
- опрацювання та реалізація стратегічної програми технічного і соціального розвитку підприємства на цільову перспективу, коригування її з урахуванням аналізу «зворотних зв'язків» [5, с.490].

Стратегія підприємства формується в умовах конкуренції. За допомогою стратегії можна оцінити конкуренцію на ринку та визначити свою реальну конкурентоспроможність, розробити систему заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства на майбутнє; здійснити вибір основних засобів конкурентної боротьби [6].

Розглянемо важливі підходи до формування стратегії розвитку підприємства:

Плановий процес - плановий підхід включає формально структуровану оцінку зовнішнього і внутрішнього оточення на запрограмованій основі в межах життєвого циклу продукції, послуги.

Адаптивний процес - передбачається, що підприємство постійно підлаштовує свою стратегію у відповідь на зміни зовнішніх і внутрішніх факторів і керується загальними принципами і цілями організаційної культури.

Інтерпретаційна модель - побудована на ідеї організаційної культури. Стратегія в інтерпретаційній моделі може бути визначена як система відліку, що дозволяє організації та її оточенню бути зрозумілою власникам акцій. На цій основі акціонери мотивуються діяти таким шляхом, який, як очікується, забезпечить сприятливий результат для організації. Слабкість даної моделі полягає в тому, що всі організації мають власну культуру і будуть інтерпретувати оточення, а також сильні і слабкі сторони моделі по-своєму. Отже, така модель може розглядатися як додаткова до попередніх двох, а не як альтернативна [7, с.248].

Стратегія конкуренції може бути спрямована на наступальні чи оборонні дії, створення стійкого становища в галузі з гарантією максимальної віддачі від капіталовкладень підприємства.

Сутність конкурентної стратегії полягає в створенні майбутньої конкурентоспроможності швидше, ніж конкуренти досягнуть того, що підприємство має сьогодні. Конкурентна стратегія організації складається з ділових підходів та ініціатив, які вона використовує для залучення споживачів, опору конкурентному тиску і зміцнення своєї ринкової позиції. Тобто вибір стратегії залежить від природи області і умов конкуренції в ній [8, с.256].

Отже, для оцінки значення стратегії підприємства в умовах конкуренції можна відзначити переваги стратегічного планування. Перевагами є те, що воно заохочує керівництво мислити перспективно, сприяє більш чіткому визначенню завдань, формує показники діяльності, цілей та шляхів їх досягнення, адаптує підприємство до раптових змін, забезпечує чітку координацію підрозділів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Дорофеева Л. И. Основы теории управления: учебно-методический комплекс / Л. И. Дорофеева. – М.: Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 415 с.
2. Коротков Е. М. Концепція менеджменту : навч. посібник / Е. М. Коротков – М.: декан, 1996. – 304 с.
3. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства: сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А. П. Наливайко; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ: КНЕУ, 2001. – 227 с.
4. Томпсон А. А.-мл., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / пер. с англ. под ред.: Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
5. Шершньова З. Стратегічне управління : підручник / за ред. О. Бондаренка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
6. Дмитренко О. М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств / О. М. Дмитренко // Економіка АПК. – 2009. – №1. – С. 44–49.
7. Горемыкин В. Стратегия развития предприятия: учеб. пособие / В. Горемыкин, Н. Нестерова. – 2-е изд.-во., испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 594 с.
8. Педько І. Стратегія конкуренції на українському будівельному ринку / Педько І., Бохнак А. // Вісник Дніпропетровського університету. – 2007. – №15. – С. 256–260.

Наталія Присяжнюк, 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Бурак І.О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оцінка сучасного макросередовища в системі управління підприємствами лакофарбової промисловості: PEST-аналіз

У статті проаналізовано динаміку та сучасний стан вітчизняного макросередовища через призму політичних, економічних, соціальних та технологічних показників в системі оцінки зовнішнього середовища суб'єктів господарювання, які функціонують у лакофарбовій промисловості України на прикладі ТДВ «Чернівецький хімічний завод» (PEST-аналіз).

Лакофарбова промисловість робить значний внесок в економіку України і є надійним та стабільним сектором вітчизняної хімічної промисловості, підприємства якої виробляють різноманітні лакофарбові матеріали: лаки, фарби, емалі, ґрунтовки, шпаклівки, мастики, замазки, розчинники, розріджувачі, морилки тощо. Продукцію лакофарбової промисловості використовують для декоративного оздоблення і захисту будівель та споруд від

впливу атмосферних чинників, виробів з металу – від корозії, деревини, шкіри, гуми та інших матеріалів – від гниття та ураження шкідниками тощо. Лакофарбові матеріали задовольняють потреби різних галузей машинобудування, деревообробної та меблевої промисловості, будівництва, побуту тощо.

Важливим аспектом функціонування лакофарбових підприємств виступає аналіз макросередовища в системі проведення стратегічного аналізу, а отже й прийняття стратегічних управлінських рішень. Одним з методів оцінки зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання виступає PEST-аналіз.

Оцінці функціонування та конкурентоспроможності лакофарбової промисловості, як складової хімічної галузі, так і окремих суб'єктів господарювання присвячені праці О. М. Алімова, О. О. Шубіна, Л. Г. Столяр, Г. З. Шевцової, Р. В. Романіва, Л. В. Черняк, О. С. Шульги, І. Г. Голодюк, В. М. Полонця та ін. Але враховуючі останні зміни, які відбулися у геополітичному, фінансово-економічному просторі України, виникає необхідність постійної оцінки зовнішнього (макро-) середовища функціонування суб'єктів господарювання.

Метою статті є проведення аналізу зовнішнього макросередовища в системі оцінки конкурентоспроможності підприємств, які функціонують у лакофарбовій промисловості в цілому та ТДВ «Чернівецький хімічний завод» зокрема.

При оцінці макросередовища найчастіше застосовується технологія PEST-аналізу. PEST – це абревіатура чотирьох англійських слів: P – Political/legal – політико-правові, E – Economic – економічні, S – Sociocultural – соціокультурні, T – Technological forces – технологічні фактори.

В системі PEST-аналізу основними групами чинників макросередовища можна назвати:

1. Економічна група чинників включає у себе фактори, які характеризують процеси розподілу ресурсів у державі. Ця група відображає макроекономічні тенденції в економіці країни, життєвий цикл галузі, мікроекономічні показники галузей (валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, коливання валютного курсу, індекс промислового виробництва, рівень інфляції, індекс споживчих цін, витрати на оплату праці, витрати інноваційної діяльності та інші).

2. Політико-правова група включає у себе аспекти державного регулювання, стабільність політичного стану, регулювання зовнішньоекономічних відносин, податкова, митна, кредитна, антимонопольна політика держави, рівень корупції державних структур, обмеження і ліцензування, екологічні вимоги, рівень значення уряду як замовника тощо.

3. Аналіз технологічної групи факторів необхідно проводити задля визначення нових можливостей розвитку технологічної сфери виробничих процесів, що дасть можливість підприємству сформувати свій інноваційний потенціал та зміцнити ринкову позицію у відповідній галузі. Фактори цієї групи виявляють тенденції розвитку науки і техніки, рівень впровадження інновацій у різні галузі економіки, кількість винаходів та патентів, НДДКР, якісні зміни у технологічних процесах, рівень оновлення та модернізацію виробничих фондів.

4. Соціальна група чинників макросередовища описує процеси, які пов'язані з демографічною ситуацією у країні, охоплює дані щодо доходів населення, рівня безробіття, мобільності трудових ресурсів, кількості робочої сили та її кваліфікаційних характеристик, стилю і рівня життя, рівня освіти населення тощо [2, с.160-161].

Розглянемо більш детально кожен з факторів у методиці PEST-аналізу.

Економічні фактори:

- рівень інфляції – індекси інфляції в Україні за офіційними даними у 2013-2015 рр. становили відповідно 100,5, 124,9 та 143,3%, а за 9 місяців 2016 р. – 106,4% [7];

- облікові ставки НБУ – найбільш високі ставки спостерігалися у 2015 р., а саме з 04.03 по 27.08 – 30%. Надалі спостерігалось поступове зниження облікової ставки НБУ, і з 28.10.2016 р. вона становить 14% річних [5];

- ставки податків – основна ставка податку на прибуток підприємств (у 2013 р. базова ставка становила 19%, а у 2014-2016 рр. – 18%), мито та митні платежі (ввезення готових напівфабрикатів для виробництва промислової продукції здійснюється за нульовою ставкою мита), ЄСВ (ставка ЄСВ у 2016 р. становить 22%, у той час, як у попередніх періодах ставка коливалася від 36,76% до 49,7% залежно від класу професійного ризику (на ТДВ «Чернівецький хімічний завод» ставка ЄСВ на їх фонд оплати праці становить 8,41%));

- значне коливання курсів основних валют – 01.01.2014 р., 01.01.2015 р. та 01.01.2016 р. становили 7,993, 15,769, 24,001 грн. за 1 долар США та 11,042, 19,233, 26,223 грн. 1 євро. Станом на 01.11.2016 р. курс становив 25,576 та 28,372 грн. за 1 долар США та євро відповідно [9];

- динаміка ВВП – по Україні протягом 2013-2015 рр. спостерігалось збільшення ВВП на 3,3, 7,7 та 26,3% (в млн. грн.) та зростання у 2013 р. на 4,3%, а протягом 2014-2015 рр. навпаки падіння ВВП на 28,1 та 31,3% (в млн. дол. США);

- зростання цін на енергоносії, відповідно й транспортні послуги – середня ціна на бензин марки А-95, А-92 та дизпалива станом на 01.11.2016 р. становила 22,97, 22,32 та 20,05 грн. за 1 л, у той час як середні ціни у грудні 2013 р. становили відповідно 10,91, 10,05 та 9,62 грн. за 1 л. Аналогічна ситуація спостерігається і з підвищенням цін на електроенергію та спожитий газ для промисловими підприємствами;

- величина заробітної плати. Цей фактор є суттєвим для підприємств, оскільки від величини заробітної плати населення (його платоспроможності), залежить обсяг продажу, а отже й прибуток суб'єктів господарювання. За даним офіційної статистики, середня заробітна плата становила 3282, 3480, 4195 грн. відповідно у 2013-2015 рр. Тобто у 2014-2015 рр. індекс середньої заробітної плати склав 120,6% проти індексів інфляції 143,3% та курсу долара США 152,2%;

- дефіцит держбюджету – у 2015 р. складав 3,7%, зберегти який на цьому рівні планується і в 2016 р.;

- інвестиційна привабливість економіки України. 28 вересня 2016 року було опубліковано індекс конкурентоспроможності, який щороку визначають представники Всесвітнього економічного форуму. Згідно з рейтингом інвестиційної привабливості, який охоплює два роки – цей і майбутній, Україна опустилася на 85-ту зі 140 позицій. Торік країна просіла з 76-го на 79-те місце [6] тощо.

Соціальні фактори:

- чисельність населення – офіційна статистика показує, що протягом 2013-2015 рр. по Україні відбулося скорочення чисельності населення на 0,28, 5,5 та 0,39% [8];

- нестача та зовнішня міграція населення інженерних професій та ІТ – в українських реаліях це, насамперед, пов'язане із економічною та політичною ситуацією в країні, проведенням АТО на Сході України тощо;

- соціальна стратифікація суспільства у розрізі одержаного доходу, обсягу влади, престижу професії (заняття), рівня освіти тощо.

Політико-правові фактори:

- військові дії на сході України, де частково зосереджені покупці та постачальники ТДВ "Чернівецький хімічний завод";

- погіршення торговельних стосунків з Російською Федерацією. За даними офіційної статистики обсяг експорту в РФ за 2014-2015 рр. скоротився на 14,1%, а імпорту з РФ на 26,2% [10];

- недовіра суспільства до влади та її органів – за результатами опитування проведеного Київським міжнародним інститутом соціології, Президенту, Уряду та Верховній Раді України, довіряють лише 16,8, 8,7 та 6,2%, а не довіряють 64,9, 75 та 78,6% відповідно [4];

- нестабільність законодавства, що пов'язана зі зміною політичних курсів України, вимог міжнародних та європейських інституцій тощо.

Технологічні фактори:

- сезонний попит на продукцію – типове підприємство лакофарбової промисловості має сезонний попит на продукцію і у деякі періоди маркетингового року не отримує доходу, що знижує його стабільність як ефективної економічної системи;

- рівень зношеності активної частини основних засобів;

- інформаційні технології, патенти, винаходи;

- рівень технології – впровадження нових технологічних процесів, освоєння нових видів техніки та нової інноваційної продукції тощо.

PEST-аналіз передбачає визначення вагомості окремих складових. За результатами соціологічних досліджень в країнах з розвинутою ринковою економікою вплив окремих факторів оцінюють:

- економічні + 35%;

- політичні – 15%;

- соціокультурні – 20%;

- технологічні + 30 %.

Знаки «+» і «-» означають відповідно позитивний або негативний вплив. На базі отриманих даних можна виводити загальну оцінку [3, с.123].

Проте на сьогоднішній день, в період бурхливих технологічних, геополітичних змін, проведені нами соціологічні дослідження серед працівників ТДВ «Чернівецький хімічний завод» дали такі результати:

- економічні – 20%;

- політичні – 55%;

- соціокультурні + 15%;

- технологічні – 10%.

В табл. 1 узагальнено результати PEST-аналізу зовнішнього макросередовища на основі оцінок експертів оцінки розвитку хімічної в цілому та лакофарбової промисловості України зокрема.

Таблиця 1

Оцінка ступеню впливу зовнішніх факторів на діяльність господарюючих суб'єктів

№ з/п	Фактор	Вплив фактора	Експертна оцінка					Середня оцінка	Оцінка з поправкою на вагу	
			1	2	3	4	5			
Політико-правові фактори										
1.	Тип і форма державного управління	1	5	4	3	5	4	4,2	0,04	
2.	Стабільність уряду	2	1	3	2	3	3	2,4	0,04	
3.	Стабільність законодавства	2	3	4	5	5	4	4,2	0,08	
4.	Можливість поширення військових дій	3	5	5	5	5	5	5,0	0,14	
5.	Рівень корупції	3	5	4	4	5	3	4,2	0,11	
6.	Рівень економічної і політичної свободи	1	2	2	2	3	3	2,4	0,02	
7.	Рівень демократії	1	1	2	3	1	1	1,6	0,01	
8.	Свобода інформації і незалежність засобів масової інформації	1	2	3	1	3	2	2,2	0,02	
9.	Антимонопольне і трудове законодавство	2	3	4	2	3	4	3,2	0,06	
Економічні фактори										
10.	Темп зростання ВВП	2	4	5	3	4	4	4,0	0,07	
11.	Сальдо платіжного балансу	2	3	4	4	4	3	3,6	0,07	
12.	Сукупний державний борг	2	3	4	4	4	4	3,8	0,07	
13.	Темп інфляції	3	5	5	5	5	5	4,8	0,13	
14.	Співвідношення облікової ставки до депозитної	3	4	4	5	3	5	4,2	0,11	

15.	Курси основних валют	3	5	5	5	5	5	5,0	0,14
16.	Податково-бюджетна політика	2	5	5	5	5	4	4,8	0,09
17.	Резерви НБУ	1	3	3	4	3	2	3,0	0,03
18.	Рівень розвитку банківської сфери	2	4	5	3	4	4	4,0	0,07
19.	Рівень безробіття	1	2	2	1	3	1	2,0	0,02
20.	Реальна заробітна плата та схильність до споживання	2	5	4	5	5	4	4,6	0,08
21.	Приток інвестицій та схильність до заощаджень	2	5	5	5	5	5	5,0	0,09
Соціальні фактори									
22.	Темп приросту населення	2	3	3	4	3	3	2,6	0,05
23.	Грамотність населення	2	3	4	5	5	4	4,2	0,08
24.	Рівень розвитку людського потенціалу	2	5	4	4	4	4	4,2	0,08
25.	Соціальна стратифікація в суспільстві	2	2	2	3	4	3	2,8	0,05
26.	Вимоги до якості продукції та рівня сервісу	1	4	5	4	5	5	4,6	0,04
Технологічні фактори									
27.	Сезонність попиту	2	5	5	5	5	5	5,0	0,09
28.	Рівень зношеності виробничих основних засобів	2	4	4	5	5	5	4,6	0,08
29.	Рівень розвитку інновацій	2	4	4	4	3	4	3,8	0,07
30.	Загальний підсумок	56						110,0	

Сила впливу фактора оцінювалась за шкалою: 1 – малий, 2 – лише значима зміна впливає на суб'єкт, 3 – високий: навіть мале коливання викликає значний вплив на суб'єкт. В свою чергу, експерти визначали ймовірність коливання фактора за 5-ти бальною шкалою, де 1 – мінімальна ймовірність, 5 – максимальна.

Розрахунки в табл. 1 показали, що економіка і бізнес сильно підпадають під найменше коливання усіх складових зовнішнього середовища і панічно бояться змін.

Оцінюючи загальне положення за параметрами зовнішнього середовища, можна констатувати наступне. Політичний простір має за усіма своїми аспектами негативний прояв. Соціальна складова відзначається поглибленням стратифікації суспільства: зростає кількість населення за межею бідності. Через це вимоги до якості продукції та обслуговування знижуються, вирішальним фактором споживчого вибору стає ціна. При цьому рівень грамотності залишається одним з найвищих у Європі та світі. Екологічна безпека характеризується в Україні як позитивна, погіршення пов'язано з руйнуванням екосистеми та інфраструктури на окупованих територіях. Проте екологічні стандарти до безпеки виробництва та покарання за забруднення навколишнього середовища та заподіяння йому шкоди варто підвищити на кілька порядків. Щодо економічних факторів, перспектива негативна [1, с.12-13].

Список використаних джерел:

1. Бовш Л. А. Безпека держави в контексті формування сприятливих умов господарювання економічних суб'єктів / Л. А. Бовш, І. В. Заїчко // Наук. вісн. Мукачів. держ. ун-ту. – 2016. – Вип. 1 (5). – Сер. Екон. – С. 11-17.
2. Жилінська Л. О. Управління розвитком машинобудівних підприємств на стратегічну перспективу : дис. доктора економ. наук: 08.00.04 / Жилінська Людмила Олександрівна. – Маріуполь, 2016. – 435 с.
3. Лужецький А. І. Діагностика зовнішнього середовища машинобудівних підприємств України / А. І. Лужецький // Наук. вісн. Міжн. гуманітар. ун-ту. – 2015. – № 11. – С. 121-123.
4. Українці найбільше довіряють церкві та волонтерам – дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://life.pravda.com.ua/society/2016/01/15/206550/>.
5. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.
6. <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1421796-rejting-investicijnoy-privablivosti-ukrayina-kotitsya-vniz>
7. <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015>.
8. <http://index.minfin.com.ua/people/>.
9. <http://index.minfin.com.ua/arch/?nbu&2015>
10. https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/zd/din_rik/din_u/dei_posl07.htm

Назарій Романчич, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф,

Наук. кер. – Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль та місце стратегічного управління підприємством в умовах ринку

У статті проаналізовано роль та місце стратегічного управління підприємством в умовах ринку. Проведено дослідження терміну «стратегія», визначено принципи її формування.

Уміння бачити перспективу підприємства з урахуванням різноманітних факторів його внутрішнього і зовнішнього середовища є однією із найважливіших умов ефективного управління ним. Адже будь-якому суб'єкту господарювання доводиться діяти у досить динамічному конкурентному середовищі, в якому змінюються пріоритети держави, оновлюються технології, асортимент продукції, потреби, інтереси і смаки споживачів, набирають сили і множаться конкуренти або, навпаки, економічно слабнуть і переорієнтовуються на інші ринки.

За таких умов підприємство повинно мати мобільний та ефективний набір видів діяльності, асортимент продукції, форм і методів поведінки, які б вигідно позиціонували його в конкурентному середовищі, завдяки якому воно б досягало близьких і віддалених цілей. Як правило, цей набір формується на основі концепції

розвитку підприємства і називається його стратегією [1, с.32].

Стратегічне управління підприємством – це узагальнена програма діяльності (модель дій), спрямована на досягнення підприємством бажаного етапу, мети (статусу на ринку, соціально-економічних показників) завдяки ефективному розподілу, координації та використанню ресурсів.

Стратегічне управління розраховане на максимальне використання у тривалій перспективі притаманного підприємству потенціалу, ресурсів і можливостей в досягненні конкурентних цілей і реалізації місії. Воно спрямоване раціональне використання всього стратегічного потенціалу успіху.

Передумовою досягнення підприємством успіху є раціональне використання власного потенціалу і шансів, які відкриває йому зовнішнє середовище, тобто ринок. Такими шансами передусім є потенціал попиту, який не задовольняється сформованою на ринку пропозицією. Пошук таких шансів підприємство має здійснювати завжди, досліджуючи потреби і можливості споживачів, дії реальних і потенційних конкурентів [2, с.187].

При виборі методів управління стратегічним потенціалом успіху підприємство повинно враховувати обмеженість свого впливу на майбутній стан ринку. Однак за вдалого збігу обставин воно має широкі можливості щодо формування стійких конкурентних переваг. Такими можливостями можуть бути:

- спрямування потреб споживачів в інше русло;
- задоволення прихованих потреб пропозицією нової продукції і послуг;
- уникнення конкурентної боротьби завдяки освоєнню нових ринків.

Тому метою будь-якого підприємства є з'ясування свого ринкового потенціалу і стійких конкурентних переваг, які є основою стратегічного потенціалу успіху. Використання цього потенціалу залежить від компетенцій і ресурсів підприємства.

Головним завданням підприємства щодо створення умов для успішної діяльності є організація власних можливостей з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію. У короткостроковому плані на першому місці фігурує проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів і компетенцій на ринкові конкурентні переваги, а в довгостроковій перспективі завдання полягає в розвитку нових ресурсів і компетенцій, завдяки яким можна було б скористатися ринковими шансами в майбутньому.

Для цього на основі припущень про вірогідність розвитку майбутніх подій, зв'язків, взаємодій розробляють стратегічні програми (плани) підприємств. Передумовою забезпечення ефективності стратегічних програм є стратегічний контроль, який полягає у безперервному спостереженні за передумовами, на основі яких вибудовані ці програми.

Наступне завдання полягає в забезпеченні максимальної реалізації стратегічних програм (планів). При цьому важливою є і роль стратегічного контролю, який полягає у перевірці ефективності реалізації планів.

Отже, у межах стратегічного управління потенціалом успіху постійно взаємодіють три основні системи, кожна з яких вирішує свої завдання — стратегічне планування, реалізація програм (планів) і стратегічний контроль. Ці системи відповідають за розроблення, здійснення і реалізацію стратегії.

Термін «стратегія» у первісному своєму значенні стосувався військового мистецтва і означав уміння складати загальний план військової кампанії, битви або визначати напрямки головного удару, розподіляти ресурси, розробляти схеми їх використання за можливих варіантів перебігу подій. Отже, у складних ситуаціях стратег повинен був уміти передбачити можливий розвиток процесів, подій, стан вірогідних ситуацій, оскільки будь-які значущі, масштабні події об'єктивно вимагають стратегічного підходу до управління ними [1, с.41].

Багатоаспектність та багатоплановість стратегії є передумовою різних підходів до її тлумачення, серед яких найпомітніші: погляд на неї як на мету управління - ідеальну модель підприємства, в якій реалізується бачення його керівників, власників; позицію на ринках - орієнтує на посилення конкурентної позиції, розширення участі на ринках, захоплення нових ринків; зразок - є джерелом прагнення підприємства наблизитися до еталона, яким загалом вважають фірму, що процвітає.

З огляду на особливості стратегії економісти (Г. Мінцберг, М.-Е. Портер, І. Ансофф) пропонують розглядати її як [1, 3]:

- план — майбутній результат, орієнтир, напрям розвитку;
- принцип (модель) корпоративної поведінки;
- позицію — реальне місце, статус на конкретному ринку;
- перспективу — уявлення про майбутнє фірми, підприємства;
- прийом — особливий маневр у конкурентній боротьбі.

Інші дослідники тлумачать її як:

- 1) зобов'язання діяти певним чином (Ш.-М. Остер, П. Дойль);
- 2) визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, ухвалення курсу дій, розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань (А.-Д. Чандлер);
- 3) загальний, всебічний план досягнення цілей (М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі);
- 4) план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставленої мети (А.-А. Томпсон, А.-Дж. Стрікланд);
- 5) узагальнену модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і поширення ресурсів компанії (Б. Карлоф);
- 6) перелік правил для прийняття рішень, якими організація користується у своїй діяльності (І. Ансофф);
- 7) планування всіх найважливіших дій (підприємницьких, конкурентних, функціональних), які необхідно реалізувати для забезпечення тривалого успіху організації (М.-Е. Портер);
- 8) довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, які вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики (С. Оборська, З. Шершньова);
- 9) комплекс прийнятих менеджером рішень стосовно розміщення ресурсів підприємства і досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках (П. Дойль).

Головною сутнісною ознакою стратегії є цілеспрямованість, а її призначення полягає у побудові організації, здатної успішно працювати, долаючи непередбачені обставини, виклики конкуренції, внутрішні проблеми, здобувати все нові вигідні позиції на ринку.

Стратегія підприємства повинна відповідати таким принципам [1]:

1. Обґрунтованість. Кожне положення стратегії повинно бути підтверджене науковими дослідженнями. Обґрунтованість забезпечує реалістичність стратегії. Недостатньо обґрунтована стратегічна програма породжує результати, які істотно відрізняються від очікуваних, вимагає непередбачених витрат, а отже, не забезпечує конкурентоспроможності підприємства.

2. Прозорість. Стратегія повинна мати чіткий і зрозумілий виклад, містити механізми доведення її положень, логіки і цільових орієнтирів до виконавців. Як свідчить досвід, обґрунтованість і прозорість стратегії спрощують відносини підприємства з кредиторами.

3. Легітимність. Найбільшою загрозою для будь-якої програми є можливі негативні наслідки її реалізації. Тому в процесі розроблення стратегічної програми слід орієнтуватися на сили, зацікавлені в її реалізації, і домагатися легітимності — розуміння і прийняття її існуючими інституціями.

4. Адекватність. Суттєвою загрозою для стратегії є некритичне запозичення її, перенесення в інші економічні реалії, навіть якщо вона за певних умов забезпечила успішні результати. Стратегія повинна максимально враховувати і використовувати національні, регіональні особливості конкретної економічної ситуації, в якій вона реалізується.

5. Підконтрольність. Стратегічна програма повинна бути доступною не лише щодо сприйняття, а і щодо її здійснення, містити чітко визначені критерії її реалізації, досягнення конкретних результатів, передбачати застосування чітких їх оцінок. Це посилює визнання її, довіру до керівництва підприємства.

6. Логічність. Пропоновані стратегічні рішення повинні ґрунтуватися на глибокому аналізі ситуації, обґрунтованих висновках. Вони мають бути чітко вмотивованими, системними, зрозумілими тощо.

Реалізацію стратегічного управління у діяльності підприємства можна розбити на так звані етапи, кожен із яких має свої особливості:

1. Створення і збереження стратегічного потенціалу успіху. Ця робота тісно пов'язана з налагодженням організаційного навчання, адже на динамічних ринках здатність до швидшого, ніж у конкурентів, навчання є дуже ефективним джерелом стійких конкурентних переваг. Це навчання може відбуватися в адаптивній формі (організація навчання відповідно до сформованих на підприємстві уявлень) і генеративній (відмова від звичних підходів, націленість на створення нових моделей мислення).

2. Перетворення стратегічного потенціалу на фактори успіху. Щоб розраховувати на успіх, підприємство повинне трансформувати відповідні ринковим шансам компетенції на ринкові конкурентні переваги. Ці переваги можуть забезпечити успіх лише в тому разі, якщо вони позитивно впливатимуть на рішення клієнтів щодо придбання товарів чи послуг підприємства, внаслідок чого і створюватимуться стратегічні фактори успіху.

Здатність перетворювати внутрішній потенціал на конкурентні переваги пов'язана з ринковою орієнтацією підприємства і необхідністю досягнення потрібних результатів у конкурентній боротьбі. В різних галузях економіки вона виявляється по-різному. Наприклад, для виробників засобів виробництва (важке машинобудування) ринкова орієнтація вимагає скорочення відстані до клієнта, що дає змогу оптимізувати витрати на транспортування та відрядження для сервісного обслуговування. А підприємства харчової промисловості, навпаки, намагаються розвивати збутову мережу, підвищувати якість продукції, асортимент тощо [4].

Таким чином, стратегічне управління підприємством є логічною реакцією на необхідність забезпечення його ефективної діяльності шляхом досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем; пошуку способів і використання факторів виживання; досягнення успіху у конкурентному середовищі; оптимального розподілу й ефективного використання ресурсів; поєднання рішень і дій, використання найраціональніших принципів і методів управління.

При цьому стратегія підприємства є найдієвішим і найефективнішим інструментом управління його діяльністю. Адже стратегічне управління орієнтує виробничу діяльність підприємства на запити споживачів, своєчасно і гнучко реагує на зміни, вимоги зовнішнього оточення, що допомагає йому здобувати конкурентні переваги, забезпечувати успішну діяльність у довгостроковій перспективі, досягати намічених цілей.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание: пер. с англ. / И. Ансофф. – СПб: Питер, 2009. – 344 с.
2. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента : Пер. с англ. / К. Боумэн – М. : Банки и биржи: Изд. об-ние «ЮНИТИ», 2007. – 153 с.
3. Минцберг Г. Школы стратегий: пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб: Издательство «Питер», 2002. – 330 с.
4. Ильин А. И. Планирование на предприятии: учеб. пособие. В 2 ч. Ч.1. Стратегическое планирование / А. И. Ильин. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 312 с.

Віктор Романюк, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості процесу управління підприємством

У статті розглянуто особливості управління підприємством. Процес управління є цілеспрямованим, то першим управлінським завданням в управлінському циклі становить визначення мети управління. Управління підприємством є процесом в основі якого лежить вплив на колектив підприємства і всі сторони його діяльності з метою одержання максимальних результатів.

Управлінська діяльність є одним з найважливіших факторів функціонування і розвитку підприємств в

сучасних умовах. Ця діяльність постійно удосконалюється відповідно до об'єктивних вимог реалізації продукції, ускладненням господарських зв'язків, підвищенням ролі споживача у формуванні техніко-економічних і інших параметрів підприємства.

Дану проблематику розглядали в своїх працях такі науковці, як Р. Гріфін, В. Яцура, І. В. Іванова, О. Є. Кузьмін, А. А. Мазаракі, А. О. Лігоненко, Н. М. Умакова, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Ру Домінік, Сульє Даніель., Н. П. Тарнавська, Р. Пушкар, Ф. І. Хміль. Підводячи підсумки, можна відзначити, що вітчизняні керівники повинні більш ґрунтовно підходити до питань керування колективом. Необхідно постійно розвивати систему наймання, навчання і мотивації персоналу, перетворити її в професійно працюючий, чіткий механізм, такий же, як система збуту постачання. Цей механізм є рівною часткою, що приносить прибуток, а недостатня увага до нього характерна низькою активністю співробітників, плинністю кадрів і автоматичним зниженням конкурентноздатності підприємства.

Сутністю процесу управління є цілеспрямовані дії на колектив для досягнення поставленої мети організації. Вивчення зв'язку між елементами суб'єкта управління – виконавцями, методами і технічними засобами управління та інформацією об'єкта управління – суть організації керуючих систем[1].

В сучасних умовах, управління представляє собою цінний ресурс організації, наряду з фінансовими, матеріальними, людськими та іншими ресурсами[1]. Тобто, підвищення якості управлінської діяльності є одним із напрямків вдосконалення діяльності підприємства в цілому. Інколи люди говорять про директора своєї організації, що він – хороший менеджер. Сказаним вони хочуть підкреслити, що він – сучасний керівник, який на відміну від стилю керівника, притаманного старій командно-демократичній системі, при організації своєї роботи та роботи свого підприємства використовує сучасні методи управління.

Оскільки процес управління є цілеспрямованим, то першим управлінським завданням в управлінському циклі становить визначення мети управління. Зміна умов діяльності, необхідність адекватного пристосування до неї системи керування позначається не тільки на удосконалюванні її організації, але і на перерозподілі функцій керування по рівнях відповідальності, формам їхніх взаємодій. Мова йде насамперед про таку систему керування, що породжена об'єктивною необхідністю і закономірностями ринкової системи господарювання, зв'язаними з задоволенням в першу чергу індивідуальних потреб, забезпеченням зацікавленості працівників у найвищих кінцевих результатах. Усе це вимагає від підприємств адаптації до нових ринкових умов, подолання виникаючих протиріч в економічному і науково-технічному процесах.

Управління підприємством є процесом в основі якого лежить вплив на колектив підприємства і всі сторони його діяльності з метою одержання максимальних результатів. Такий вплив на кожнім підприємстві й в організації роблять управлінські кадри. Отже, чим ефективніше процес управління на підприємстві, тим вище виявляється результативність діяльності всього підприємства. Однак, процес керування здійснюють люди. У зв'язку з цим ефективність процесу керування залежить від ефективності діяльності управлінського персоналу підприємства, що, у свою чергу, складається з ефективності діяльності окремих працівників і груп працівників різного рівня утворення, кваліфікації. Усі ці працівники складають керуючу систему підприємства. Тому, перш ніж розглядати питання, пов'язані з ефективністю керування підприємством, на нашу думку, варто розкрити зміст процесу управлінської діяльності. Обґрунтованого єдиного поняття управління в науковій літературі немає. Проте, з погляду теорії інформації, управління – це вищий вид інформаційної взаємодії, в процесі якої на основі наявного досвіду здійснюється зміна характеристик руху зазначеної системи [3].

Процес управління розглядають, як сукупність та послідовність цілеспрямованих дій керівника й апарату управління для налагодження спільної діяльності людей[5]. Різні форми дій керуючої системи на керовану мають на меті забезпечення функціонування об'єкта управління у певних параметрах, стійкості і стабільності, а також гнучкості і динамізму розвитку. Структуру та класифікацію процесу управління покажемо у схематичному зображенні (рис. 1).

Менеджмент організації, що працює в бізнесовому середовищі, висуває високі вимоги до управлінського персоналу. Сучасний керівник – це людина що володіє і загальними основами науки керування, і специфічними знаннями й уміннями в області стратегії керування, інновації, маркетингу, керуванні персоналом.

Закономірності управління відображають суттєві, причинно-наслідкові зв'язки між окремими елементами системи управління підприємством. Знання і застосування цих закономірностей у практиці управління посилюють цілісність і упорядкованість системи управління, дають можливість досягти поставлених цілей. Ігнорування їх неодмінно веде до застою, деформації, як системи управління, так і в кінцевому підсумку, об'єкта управління. Закономірності управління внаслідок великої ролі суб'єктивно-ситуаційних обставин проявляються по-різному. Одні з них виступають досить чітко, однозначно впливають на управлінські рішення, які приймаються, повторюються в значній кількості практичних завдань.

В цілях управління діалектично поєднуються об'єктивні та суб'єктивні засади в управлінні суспільним процесом діяльності підприємства. З одного боку, цілі повинні відповідати об'єктивним законам, інакше вони не будуть реальними, з іншого – цілі є продуктом свідомості, ставляться людьми і відображають їхні інтереси.

Ціль управління – це бажаний стан об'єкта управління в майбутньому [6]. Вона не тільки визначає поведінку суб'єкта, а й впливає на елементи системи управління, зміст головних видів управлінської діяльності, вибір способів впливу на об'єкт, на організаційну структуру і процес управління, підбір і розстановку кадрів. При визначенні цілей потрібно дотримуватися загального правила, згідно з яким індивідуальні цілі визначають цілі вищого рівня. Виникає проблема ієрархії та деталізації цілей. Так, довгострокові орієнтири розробляються для обмеженої кількості показників і нормативів, середньострокові цілі приймають вигляд конкретніших завдань і показників, а річні цілі ще детальніші, вони конкретизуються, охоплюючи всі основні аспекти господарської діяльності.



Рис. 1. Загальна структура та класифікація процесу управління

Існують деякі вимоги, які висувуються при визначенні цілей. Цілі повинні бути реальними. Недосяжні, нереальні цілі не тільки не спонукають трудові колективи до активної діяльності, а й можуть діяти в протилежному напрямку. Легкодсяжні цілі теж характеризуються слабкою мотивацією, цілі мають бути зрозумілими для виконавця і чітко сформульованими. Головне тут, щоб ті, хто їх буде виконувати, знали й розуміли, що конкретно від них чекають.

Цілі повинні відображати спільність інтересів суспільства, колективу й індивіда, що і сприяє уникненню суперечностей і кризових ситуацій. Цілі, неприйнятні для одного з рівнів, можуть бути або не виконані, або гальмуватися. Тому при їх визначенні необхідно узгоджувати інтереси всіх сторін. Ефективність цілі підвищується, якщо хід її досягнення може бути перевірений і скоригований у разі зміни зовнішніх факторів і обставин. Вона також повинна бути пов'язана із системою стимулювання, щоб зацікавити виконавців у її досягненні.

У кінцевому підсумку цілі не повинні мати руйнівний характер. Такі цілі відкидають об'єкт і систему управління назад. Для формування й аналізу цілей застосовуються різноманітні методи: експертних оцінок, математичного моделювання та ін. Один із методів упорядкування і представлення цілей – метод, який одержав назву дерево цілей.

Менеджмент, а саме управління, як вид діяльності охоплює не лише технічний бік функціонування організації – виробничі процеси, а також її соціальну складову – людей, оскільки організація є соціотехнічною системою. Елементи, на які націлена ця діяльність, утворюють об'єкти менеджменту, що мають певні просторові й часові межі. Організація складається з підрозділів, кожен з яких має свою сферу діяльності, а отже, потребує застосування специфічних прийомів і методів впливу на нього. Такі підрозділи виступають також об'єктами управління, але до них частіше застосовують термін «керована система». Якщо управління має офіційний характер, то суб'єкт управління організаційно і юридично оформляється як посада або сукупність посад, що утворюють підрозділ управління. У такому разі він утворює керуючу систему. Від суб'єкта управління слід відрізнити суб'єкт управлінської діяльності, яким може бути тільки фізична особа, індивід. Саме через суб'єктів управлінської діяльності, які можуть належати як до суб'єкта, так і до об'єкта управління, реалізуються управлінські відносини. Через управлінські відносини менеджери впливають на організацію та її зовнішнє середовище. В умовах ринкових відносин в Україні важливе значення набуває здатність підприємства пристосовуватися до нових умов господарювання. Це висуває на перший план рішення задач по забезпеченню організаційно-економічної стійкості і конкурентоздатності підприємства в умовах зовнішнього середовища, що безперервно змінюється, особливо при проведенні економічних реформ.

Список використаних джерел:

1. Дикань Н. В. Менеджмент: навчальний посібник / Н.В. Дикань, І. І. Борисенко. – К.: Знання, 2008. – 389 с.
2. Дідківська П. Ф. Менеджмент / П. Ф. Дідківська. – К.: Алерта. – 2007. – 516 с.
3. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посібн. [для студ. ВНЗів] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 307 с.
4. Сердюк О. Д. Теорія та практика менеджменту: навчальний посібник / О. Д. Сердюк. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.
5. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства: навч. пос. / Тоцький В. І., Лавриненко В. В. – К.: КНЕУ, 2005. – 247 с.
6. Швиданенко Г. О. Діагностика діяльності підприємства: сутність і моделі / Г. О. Швиданенко // Економіка підприємства: теорія та практика: Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції 13-14 березня 2008. – К.: КНЕУ, 2008. – С.96-98.

Завдання та необхідність контролю в організації

При здійсненні контролю велике значення приділяється рішенням, які приймаються. Для успішного функціонування процесу роботи поєднання контролю з іншими функціями менеджменту дасть змогу зменшити обсяг контрольних операцій чисельність працівників, що їх виконують. Процес здійснення контролю стосується інтересів конкретних працівників, що може спричинити зміну їх виробничої та соціальної поведінки.

Контроль – це таке регулювання організаційної діяльності, унаслідок якої деякі аспекти діяльності ставлять у визначені межі. Він забезпечує засобами адаптації до змін середовища з метою уникнення нагромаджень помилок вирішення складних організаційних проблем та мінімізації витрат. Контроль може концентруватися на фінансових, матеріальних, інформаційних та людських ресурсах і передбачати операційний, фінансовий та структурний рівень.

Підкреслюючи важливість і необхідність контролю в багатьох літературних джерелах і монографіях, науковці в основному визначають його тільки як окрему галузь, розглядають його з точки зору необхідності перевірки процесів розширеного діяльності стосовно раціонального господарювання і нормативно-правового регулювання. У працях таких науковців, як М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканов, І. Н. Герчикова, Р. Гріфін, В. Яцура, І. В. Іванова, О. Є. Кузьмін, А. А. Мазаракі, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Н. П. Тарнавська, В. Д. Немцов, Р. Пушкар, В. В. Стадник, Ф. І. Хміль досліджувалась дана тема.

Контроль пронизує весь процес керування, починаючи від створення організації й формулювання цілей. Контроль – функція життєво необхідна для керування й ефективного функціонування організації. Контроль є тим сполучним компонентом, що не дає процесам в організації прийняти критичний і необоротний характер [4]. У зовнішньому прояві контроль представляє комплекс мір спостереження за підготовкою, прийняттям і реалізацією ухвалених рішень, а також оцінку фактичного стану справ у підрозділах організації. Так, ми можемо виділити наступні передумови контролю, а саме невизначеність; попередження кризових ситуацій; підтримка успіху.

В кожній організації виникає необхідність контролю у кожному процесі. Контроль необхідний для того, щоб фіксувати помилки і виправляти їх до того, як вони стануть перешкодою на шляху до мети. А.Файоль зазначив у своїх працях, що контроль – це процес, що забезпечує досягнення цілей організації. Як функція управління контроль включає виявлення ступеня відповідності процесу плановим показникам і природному русі [4, с.105]. Управлінський контроль – це одна з функцій управління, без якої не можуть бути реалізовані в повному обсязі всі інші функції [4]. Контроль забезпечує правильну оцінку реальної ситуації і тим самим створює умови для внесення коректив у заплановані показники. Тож під контролем розуміють перевірку діяльності когось або чогось, за його допомогою виявляють негативні тенденції під час виконання запланованих завдань, запобігають зривів у роботі [4].

Контроль – це процес забезпечення досягнення цілей організації за допомогою оцінки та аналізу результатів діяльності, оперативного втручання у процес і прийняття коригуючих дій [1]. Також виявлення недоліків і причин їх виникнення з метою уникнення нагромадження і повторення помилок, мінімізації витрат, подолання складних організаційних проблем.

Контроль визначають як механізм перевірки дотримання та виконання встановлених завдань, планів та рішень. Він завжди має функціональне призначення і виникає на певній стадії управлінського процесу. Він є підсумковим етапом управлінської діяльності, що дозволяє порівнювати досягнуті результати із запланованими [3, с.58].

Поширеним є погляд на контроль лише як засіб, фіксований, універсальний шаблон, за допомогою якого досягається порівняння результатів із завданнями, вимогами і застосування, у випадку необхідності, коригуючих дій. Такий вузький підхід до визначення призводить до того, що процедура контролю на практиці зводиться до простої перевірки правильності арифметичних розрахунків [5].

Контроль – це спостереження за процесом функціонування об'єкта й перевірка його відповідності щодо ухвалених управлінських рішень, законів, планів, норм, стандартів, правил, наказів; виявлення результатів впливу суб'єкта на об'єкт, допущених відхилень від вимог управлінських рішень, від встановлених принципів функціонування організації та регулювання [3, с.191]. Виявляючи відхилення та їх причини, працівники контролю визначають можливості цілеспрямованого коригування поведінки об'єкта управління, способи впливу на об'єкт з метою усунення відхилень, ліквідації перешкод на шляху оптимального функціонування системи.

Слово «контроль», як і слово «влада», породжує негативні емоції. Для багатьох людей контроль означає перш за все обмеження, відсутність самостійності – все те, що прямо протилежне нашим уявленням про свободу особистості. Внаслідок такого стійкого сприйняття контроль відноситься до числа тих функцій управління, сутність яких розуміється частіше всього неправильно. Керівники починають здійснювати функцію контролю з того самого моменту, коли вони сформулювали цілі та задачі. Контроль дуже важливий для того, щоб організація функціонувала успішно. Дуже часто в організації без контролю починається хаос і об'єднати діяльність яких-небудь груп стає неможливо. Важливо і те, що самі по собі цілі, плани і структура організації визначають її напрям діяльності, розподіляючи її зусилля тим чи іншим способом, направляючи виконання робіт.

Контроль, таким чином, є невід'ємним елементом самої суті організації. Це і дало основу Пітеру Друкеру заявити: «Контроль і визначення напрямлення – це синоніми». Під контролем розуміють перевірку діяльності когось або чогось, за його допомогою виявляють негативні тенденції під час виконання запланованих завдань, запобігають зривів у виробництві [5, с. 53]. Р.Акофф додає, що контроль – це процес забезпечення досягнення організацією своїх цілей. П.Друкер стверджував, що контроль і визначення напрямку діяльності – це синоніми [1, с. 225].

Контроль – це постійне порівняння того, що є, з тим що повинно бути. Здійснювати контролювання може той хто знає, що повинно бути, і своєчасно зробити це надбанням інших. Якщо на якому небудь підприємстві отримують розповсюдження подібні страхи, значить в системі контролю є суттєві недоліки (Вернер Зігерт) [1, с.107].

Контроль – це процес забезпечення досягнення цілей організації за допомогою оцінки та аналізу результатів діяльності, оперативного втручання у виробничий процес і прийняття коригуючих дій [6, с.69].

Контроль – це перевірка діяльності когось або чогось, за його допомогою виявляють негативні тенденції під час запланованих завдань, запобігають зривів у виробництві [4, с.234].

Контроль також визначають, як механізм перевірки дотримання та виконання встановлених завдань, планів та рішень. Контроль завжди має функціональне призначення і виникає на певній стадії управлінського процесу. Він є підсумковим етапом управлінської діяльності, що дозволяє порівнювати досягнуті результати із запланованими.

Контроль за діяльністю підприємства – систематичне спостереження за станом господарської діяльності підприємства з метою перевірки відповідності фактичних результатів запланованим і в разі потреби коригування такої діяльності [7, с.215].

Дуже поширеним є погляд на контроль, як засіб фіксований, універсальний шаблон, за допомогою якого досягається порівняння результатів із завданнями, вимогами і застосування, у випадку необхідності, коригуючих дій. Такий вузький підхід до визначення призводить до того, що процедура контролю на практиці зводиться до простої перевірки правильності арифметичних розрахунків [3, с.283].

Отже, підвівши підсумок, з вище викладеного, можемо зазначити, що контроль – це безумовно вид управлінської діяльності, який пов'язаний з оцінкою рівня виконання завдання і досягнення цілей, виявлення відхилень.

Контролювання, як вид управлінської діяльності реалізується на засадах виконання контрольних операцій. Контроль покликаний усіляко підтримувати все те, що є успішним у діяльності організації. Зіставляючи реально досягнуті результати із запланованими, він відповідає на запитання: «Наскільки ми просунулись на шляху до поставлених цілей?». Керівництво організації одержує можливість визначити які саме напрямки діяльності організації найбільш ефективно сприяли досягненню їх загальних цілей [3, с.91].

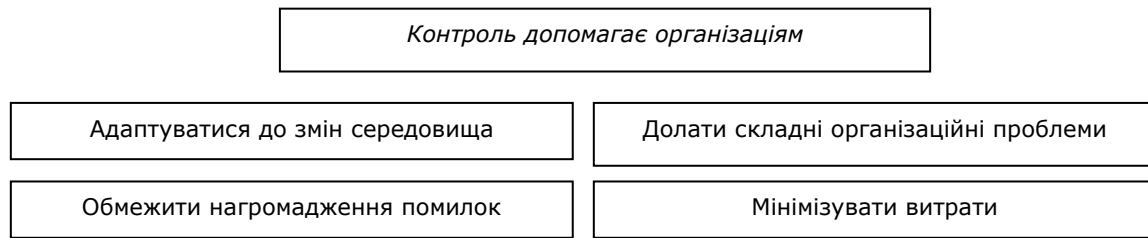


Рис. 1. Завдання контролю [2, с. 299]

Ми знаємо, що контролювання є однією з чотирьох головних управлінських функцій в організаціях. Тож, функція контролю, має чотири головні завдання. Правильно спроектована система контролю здатна виконати кожне з цих завдань (рис. 1).

Керівництво розпочинає здійснювати функцію контролю з визначення цілей і завдань з моменту створення організації. Відсутність контролю є негативним моментом, оскільки породжує хаос, а координація й узагальнення діяльності структурних підрозділів стає неможливою. Вже самі собою цілі, плани та структура організації визначають напрями діяльності, розподіляють зусилля та впливають на виконання робіт.

При здійсненні контролю велике значення приділяється рішенням, які приймаються. Прийняття рішень і їхня реалізація – це безупинний і комплексний процес керування. Одночасно реалізуються різні по значимості, рівню і складності рішення.

Одні з них досить складні, трудомісткі і вимагають значного часу для своєї реалізації. Другі – більш швидкоплинні і для їхнього виконання використовується менше сил і засобів. Але, так чи інакше, кожне рішення вимагає уваги і виконання. Дріб'язкових справ на у процесі роботи на підприємстві не буває.

Процес реалізації прийнятого рішення буде більш ефективний, якщо завдання будуть розподілені вчасно до кожного виконавця, що будуть проінформовані про цілі і завдання колективу, структурного підрозділу і фірми в цілому. Адміністрація завчасно робить навчання кадрів, роз'яснює конкретну роль кожного виконавця у робочому процесі, вирішує питання стимулювання праці.

У період підготовки до виробництва уточнюються і конкретизуються виробничі відносини між виконавцями і структурними підрозділами, уточнюються повноваження і відповідальність персоналу по вертикалі і горизонталі, виробляється обмін інформацією на всіх рівнях з метою найбільш ефективного досягнення поставлених завдань.

Ми вважаємо, що кожному керівнику необхідно пам'ятати: для рядового виконавця план повинен бути досить простий. Тобто містити порівняно небагато пунктів, кількість нових операцій не повинна перевищувати 2-3, і фахівець повинен мати професійно достатню підготовку і мати відповідну кваліфікацію. Як підсумок, можемо зазначити бачення позиції контролю видатного науковця Анрі Файоля. Він визначав суть і призначення контролю: «Контроль у підприємстві полягає у перевірці – чи все протікає відповідно до прийнятої програми, згідно з даними наказами і встановленими принципами. Його мета – виявити помилки, щоб можна було їх виправити й уникнути їхнього повторення»[4]. Тож, насамперед контроль покликаний усіляко підтримувати все те, що є успішним у діяльності організації. Зіставляючи реально досягнуті результати із запланованими, він відповідає на ряд запитань, які дозволять ефективно управляти підприємством. Керівник підприємства має

можливість особисто визначити, які саме напрямки діяльності організації найбільш ефективно сприяли досягненню їх загальних цілей.

Список використаних джерел:

1. Виноградський М. Д., Менеджмент організацій: навч. посібник / Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканов О. М. – К. Кондор, 2004. – 595 с.
2. Дикань Н. В. Менеджмент: навчальний посібник / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – К.: Знання, 2008. – 389 с.
3. Діденко В. М. Менеджмент: підручник / В. М. Діденко. – К.: Кондор, 2008. – 584 с.
4. Качан Є. П. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / Є. П. Качан, О. П. Дяків, В. М. Островерхов; за ред. Є. П. Качана. – К.: Знання, 2008. – 407 с.
5. Менеджмент: теорія і практика: навчальний посібник / А. А. Мазаракі, Г. Є. Мошек, Л. А. Гомба, І. К. Погодаєв, Ю. В. Поканевич, А. В. Семенчук; Заг. ред. канд. екон. наук., проф. Мошека Г. Є. – К.: Атіка, 2007. – 584.
6. Федоренко В. Г. Основи менеджменту: підручник / В. Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2007. – 420 с.
7. Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник / В. Г. Федоренко, О. Ф. Іткін, В. І. Анін; за наук. ред. В. Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 652 с.

Галина Сандуляк, 6 курс, спец. «Менеджмент організації», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В. А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Удосконалення процесу управління підприємством в умовах кризового середовища

У статті розглядається аналіз процесу управління підприємством в умовах кризового середовища. На основі проведеного аналізу розроблено практичні рекомендації щодо запобігання кризових явищ на підприємстві.

Удосконалення процесу управління в умовах кризового середовища ставить перед підприємствами питання пошуку нових підходів до системи управління. Такий напрям діяльності дозволяє оперативно реагувати на зміни та передбачати їх випередження. В першу чергу мова йде про малий та середній бізнес, який не має достатньо резервних ресурсів та страхових інструментів для самостійного подолання кризового тиску, який з кожним днем лише посилюється [1, с. 23 -24]. Будучи на чолі підприємства власник несе відповідальність за підлеглих, матеріально-технічну базу, якість надання послуг, дотримання норм діючого законодавства, положень екологічних статутів, конкурентоздатність та прибутковість діючого об'єкту. Тобто в загальному процес управління складний та клопіткий, що в свою чергу потребує певного багажу знань, як практичних, так і теоретичних.

Свій вклад у розроблення ефективних методик управління підприємством внесли ряд науковців, серед яких: М. Альберт, П. Друкер, М. Мескон, О. Щегильська, О. Саврук та ін.

Однак, вище перелічені науковці досліджували здебільшого внутрішню кризу самого підприємства, що не дозволяє робити висновки на рахунок управління підприємством в умовах кризового середовища. Це не буде забезпечувати можливість адекватних рішень та вибору відповідного інструментарію.

За описаних умов теоретичного вивчення даної теми актуальність дослідження удосконалення процесу управління підприємством в умовах кризового середовища є особливо важливою у даний час та період розвитку економіки в державі. Існує потреба в дослідженні особливостей процесу управління в умовах кризового середовища та розробці практичних рекомендацій щодо запобігання кризових явищ на підприємстві.

Сучасне управління – це особлива сфера економічних відносин, що має свою логіку розвитку керовану системою правил та ієрархією цінностей. Мабуть не дивним і винятково доцільним було розмежування термінів: «керувати» та «управляти», адже якщо у першому випадку мова йде про автоматизовані механізми, які підпорядковуються програмі і функціонують виключно в її межах, то управління має таку особливість як людський фактор, який не можна запрограмувати. Очевидно у цьому найголовніша складність управління підприємством, складність управляти людьми та контролювати хід виконання завдань.

А. Файоль зазначав, що управління – це можливість передбачати, організовувати, розпоряджатися, координувати і контролювати; передбачати – враховувати майбутнє і виробляти програму дій; організовувати – будувати подвійний матеріальний і соціальний організм підприємства; розпоряджатися – змушувати персонал належним чином працювати; координувати – пов'язувати, об'єднувати, гармонізувати всі дії і всі зусилля; контролювати – піклуватися про те, щоб усе відбувалося відповідно до правил і відданим розпорядженням [5, с.245].

А. В. Тіхонов лаконічно зазначав, що управління – це спосіб раціональної регуляції людської діяльності. На відміну від Тіхонова, В. І. Кнорринг у своїх працях наводив більш розгорнуте трактування поняття управління. На його думку управління являє собою безперервний і цілеспрямований процес впливу на керований об'єкт для забезпечення його функціонування та ефективного розвитку, а система управління – механізм, який забезпечує цей процес [3, с.45].

На нашу думку, поняття управління – це процес, кінцевою метою якого є досягнення поставлених цілей за рахунок використання інтелектуальних ресурсів та прийняття виважених та обґрунтованих рішень, які будуть найбільш ефективними та допоможуть мінімізувати витрати.

Також, доцільним буде розглянути поняття криза, яке за тлумаченням Л. Барта позначає широкомасштабну, непередбачувану подію, яка веде до потенційно негативних результатів. Ця подія та її наслідки можуть завдавати серйозної шкоди усій організації: працівникам, продукції, зв'язкам, фінансам та репутації.

На думку А. М. Єсакова криза – це будь-яке відхилення від стану рівноваги, будь-яке обурення зовнішнього і внутрішнього середовища фірми [4, с.38].

К. Херман у своїх працях зазначав, що криза – це несподівана і непередбачувана ситуація, яка загрожує пріоритетними цілями організації при обмеженому часі для прийняття рішень.

Тлумачення вище зазначеними науковцями терміну «криза» заслуговують на увагу, проте думка

англійського ученого Саймона Буза є нам ближчою, адже він вважає кризу не стільки проблемою, скільки «відкриттям нових можливостей і звільненням новаторських ідей». Варто відмітити, що не сама криза змушує підприємство реформуватись і активізуватись. Проте криза спонукає до конструктивних дій з боку менеджменту, які повинні перебудувати діяльність підприємства, для того щоб подолати кризу. Для цього може стати необхідним використання всіх ресурсів в тому числі і резервних. Також корінна перебудова організаційно-виробничої сфери підприємства. Інакше кажучи, криза задає темп певних необхідних дій з боку менеджменту, оскільки, не прийнявши їх своєчасно підприємство може припинити своє існування, що означатиме його руйнацію, як соціально-економічної системи [2, с.33].

Причини виникнення кризи на підприємстві, можуть бути різними. Вони поділяються на об'єктивні, пов'язані з життєвим циклом підприємства та процесами модернізації і реструктуризації підприємств, впливом зовнішнього середовища організацій та суб'єктивні, що відображають помилки і недоліки в управлінні. Зовнішні фактори під впливом яких на підприємстві можливий розвиток кризи будуть такі:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- політична нестабільність;

Внутрішні причини кризового стану на підприємстві пов'язані з недосконалою стратегією маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації процесу управління, інноваційною й інноваційною політикою. До числа головних внутрішніх факторів кризи на підприємстві можна зарахувати:

- низька якість менеджменту;
- дефіцит в організаційній структурі;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- прорахунки в галузі постачання;
- низький рівень маркетингу;
- дефіцит фінансування;
- брак контролінгу;
- етап життєвого циклу підприємства.

У розумінні кризи значення мають не тільки причини, а й її наслідки, зокрема втрата клієнтів, зменшення кількості замовлень, зростання собівартості та зниження продуктивності праці. Проте подолання кризи дає можливість продовжити життєдіяльність підприємства, забезпечити його відродження на тому самому або вищому рівні організації та ефективності. Вразі прийняття невідповідних ситуаційних рішень організації може загрожувати банкрутство та ліквідація, як кінцевий результат діяльності.

Для уникнення кризи або виходу із неї необхідно формувати ряд можливостей її подолання та засобів боротьби. Тому варто звернути увагу на механізми антикризового менеджменту. Так, суть антикризового управління спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій. У разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками [4, с.122]. Ми згодні із вище наведеними твердженнями, проте на нашу думку антикризове управління є частиною системи управління підприємством і є системою управлінських заходів з діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ та їх причин на всіх рівнях економіки. Воно повинне охоплювати всі стадії розвитку кризового процесу. Головне в антикризовому управлінні – прискорена та діюча реакція, в основі якої лежить процес постійних та послідовних інновацій у всіх ланках та областях дій підприємства. Механізм антикризового управління виходить з розуміння антикризового управління, як міри стійкості підприємства до можливих негативних змін. Тому він повинен утворювати систему, яка буде гнучкою, інтегрованою, відкритою та охоплюватиме принципи, прийоми, методи, за допомогою яких забезпечується стійкість та життєздатність підприємства.

Особливість сучасного антикризового управління полягає в можливості не тільки нормалізувати кризову ситуацію, а й дати підприємству імпульс до подальшого розвитку. Проте такий хід подій можливий при відповідності системи антикризового управління наступним принципам: постійність та безперервність; рання діагностика кризових явищ; інноваційність у всіх сферах діяльності підприємства;

Варто відмітити, що при дослідженні основних причин виникнення кризи, ми розглядали варіант розвитку кризи, як одного із етапів життєвого циклу підприємства. У цьому випадку кризові явища на підприємствах неможливо усунути, адже вони є об'єктивними процесами, та відображають циклічний характер життєдіяльності системи. Проте, задля зменшення гостроти кризи, потрібно враховувати їх особливості, своєчасно розпізнавати їх наближення. Тому з моменту створення підприємства завданням менеджменту підприємства є формування стратегії діяльності підприємства та прогнозування потенційних криз на кожному етапі життєвого циклу підприємства (табл. 1).

Так, аналізуючи причини виникнення криз на різних етапах життєвого циклу підприємства підводить нас до висновку, що криза – явище, яке може виникнути на різних етапах розвитку підприємства. Це є додатковим тезисом на користь того, що антикризове управління повинне бути одним із основних елементів у складовій системи управління підприємством.

Причини виникнення криз на різних стадіях життєвого циклу підприємства

Стадії життєвого циклу	Головна мета підприємства	Проміжні цілі	Причини кризи
Народження	Вживання	Вихід на ринок	Неефективна стратегія виходу на ринок; Не конкурентоспроможність товарів та послуг;
Дитинство	Короткостроковий прибуток	Укріплення становища на ринку	Непрозора конкуренція на ринку; Неефективна кадрова політика підприємства;
Юність	Прискорене зростання обсягів прибутку	Захоплення своєї частини ринку та кола споживачів	Неефективна система збуту; Відсутність потенційних споживачів; Неефективна маркетингова політика підприємства;
Рання зрілість	Постійне зростання обсягів прибутку	Диверсифікація діяльності	Підприємство не застосовує методів диверсифікації; Висока собівартість товарів та послуг;
Зрілість	Формування іміджу підприємства та збалансоване зростання	Зміцнення становища підприємства на освоєному ринку	Негативний імідж; Відсутність довгострокового співробітництва; Високі транзакційні витрати пошуку інформації;
Старіння	Збереження позицій	Забезпечення стабільності господарської діяльності.	Неефективна система управління підприємством; Застаріле обладнання та устаткування; Висока плинність кадрів;
Відродження	Пошук додаткових імпульсів у діяльності підприємства	Технічне переозброєння, впровадження нових технологій, тощо.	Скрутне фінансове становище; Дефіцит коштів на інноваційний розвиток; Нечітка стратегія діяльності підприємства.

Отже, слід відмітити, що першопричиною будь-якої кризи є діяльність або бездіяльність керівництва та менеджменту підприємства, неспроможність забезпечити належну якість управління в існуючих умовах господарювання. На нашу думку для того щоб запобігти кризі та удосконалити процес управління підприємством потрібно: раціонально використовувати всі види ресурсів; включити антикризове управління до системи загального управління, поєднати їх в одне ціле; навчитись прогнозувати кризу та завчасно їй протидіяти; навіть якщо криза і несе вплив на підприємство, зробити так, щоб даний вплив мав позитивний характер; керівник повинен підібрати команду кваліфікованих спеціалістів різностороннього профілю.

Варто відмітити, що криза, це не завжди причина негараздів та збоїв у процесі функціонування організації. Проблеми, які могли спровокувати негативний вплив кризи на підприємство були допущені раніше, як наслідок прогалин та упущень в процесі управління. Криза в цьому випадку наносить заключний удар, який може перерости у процес реорганізації чи ліквідації господарюючого об'єкту. Проте при завважливому управлінні та дотриманні головних економічних законів, а також раціональному використанні ресурсів вмілий керівник навіть кризовий вплив може спрямувати на користь підприємства.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А. Е. Воронкова, Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №4. – С.77-84.
2. 3. Особливості ранньої діагностики та оцінки ефективності управлінських впливів щодо попередження кризових явищ // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 3. – С. 34 - 39.
3. Костіна О. М. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства / О. М. Костіна, О. Є. Майборода // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 4. – С. 91-97.
4. Полянська А. С. Дослідження чинників зовнішнього середовища як необхідна умова розвитку підприємств в сучасних умовах / А. С. Полянська, Т. М. Оришин // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – С.39-47.
5. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: Навч. посіб. / О.М. Скібіцький // К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.

Олена Сверида, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», д/ф,
Наук. кер. – Долга Г.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Моніторинг персоналу як механізм підтримки ефективної кадрової політики

Стаття присвячена дослідженням теоретичних і прикладних аспектів та принципів реалізації моніторингу персоналу в системі менеджменту персоналу. Велика увага приділяється обґрунтуванню пріоритетів вдосконалення організації проведення моніторингу персоналу в сучасних вітчизняних умовах.

Посилення конкурентних позицій вітчизняних підприємств можливе лише завдяки раціональному плануванню ефективного використання стратегічного потенціалу та підтримці ефективної кадрової політики. Відсутність планової системи підготовки спеціалістів в галузі управління персоналом гальмує розвиток теоретичних положень роботи з персоналом, а, відповідно, й практичне застосування цих положень. Проте, слід зазначити, що все більшого визнання в економічній літературі отримує сучасна система підтримки кадрової

політики – моніторинг персоналу. У сучасних умовах розвитку національної економіки суттєвим є конкурентоспроможний персонал і ефективність соціально-трудових відносин, оскільки кадрова політика є важливою складовою корпоративної стратегії діяльності підприємства та основною його конкурентною перевагою. Кадрова політика відіграє важливу роль в розвитку сучасних вітчизняних підприємств та є одним з вирішальних елементів підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому. Від її правильного планування та організації залежить успіх функціонування підприємства в ринковому середовищі. Тому актуальність теми дослідження полягає в необхідності наукового обґрунтування кадрової політики та напрямів її вдосконалення.

Основні положення щодо сутності моніторингу персоналу як механізму підтримки ефективної кадрової політики знайшли своє відображення в роботах таких зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, як: П. Друкера, Г. Келса, Д. Купера, К. Левіна, Г. Тінлайна, Д. Уолдмана, Р. Хенемана, А. Хогана, Дж. Холенбека, Шейна, а також Л. Балабанової, В. Єроніна, К. Ковальчук, А. Михайлової, Г. Панченко, С. Петренко, В. С. Половинко, В. Хміля, С. В. Шекшні та ін. [1, с.20].

В останні роки активно дискутується організація проведення моніторингу персоналу в сучасних вітчизняних умовах. Але проблеми моніторингу персоналу як механізму підтримки ефективної кадрової політики, залишаються досі недостатньо висвітленими у сучасній науковій літературі.

Мета статті полягає в узагальненні підходів до розуміння сутності проведення та організації моніторингу персоналу.

Для досягнення зазначеної мети поставлено такі завдання:

- дослідити теоретико-методичні основи організації проведення моніторингу персоналу в сучасних ринкових умовах;
- охарактеризувати роль та значення моніторингу персоналу в системі кадрової політики підприємства;
- обґрунтувати шляхи вдосконалення організації проведення моніторингу персоналу як основи системи управління персоналом підприємства.

Дослідження теоретичних підходів до визначення сутності, видів та принципів моніторингу персоналу дозволило уточнити понятійний апарат, необхідний для обґрунтування сутності моніторингу персоналу в рамках системного підходу. Зокрема, запропоновано трактування моніторингу персоналу як технології кадрового менеджменту, який повинен виступати базою не тільки для відбору, кадрових переміщень і винагороди за результатами роботи, але і як основа для зарахування до кадрового резерву, розвитку кар'єри співробітника, розробки шляхів вдосконалення ділових і особистісних якостей працівника, його навчання, формування ефективних команд, створення сприятливого соціально-психологічного клімату, тобто, моніторинг дає можливість з'ясувати результативність процесу професійного становлення персоналу.

Моніторинг – не самоціль, а інструмент для вирішення певної задачі (правильніше – підтримки певної бізнес-функції). Тому, для початку, потрібно визначитися з двома питаннями: яку задачу необхідно вирішити і яких конкретно співробітників (правильніше – які бізнес-процеси) необхідно оцінити та контролювати. Безумовно, необхідно пам'ятати і про те, що на сутність моніторингу персоналу накладає істотний відбиток специфіка діяльності конкретного підприємства. Для підприємств, які здійснюють моніторинг персоналу на постійній основі, безліч окремих програм кадрової роботи (такі як оцінка, атестація, планування кар'єри, підтримка сприятливого соціально-психологічного клімату) можуть бути включені в єдину систему внутрішньопов'язаних між собою програм. У рамках подібної мегапрограми в організації можуть бути вирішені не тільки кадрові завдання, а й реалізовані засоби діагностики управлінської ситуації, практично відпрацьовані способи прийняття і здійснення управлінських рішень [4, с.25-26]. У цьому випадку кадрова політика організації постає як інструмент управління підприємством.

Метою моніторингу персоналу є розробка процедур діагностики і прогнозування кадрової ситуації. На даному етапі важливо визначити істотні індикатори стану кадрового потенціалу, а також розробити комплексну програму постійної діагностики та розвитку вмінь та навичок працівників. З метою підвищення ефективності системи управління персоналом на підприємстві необхідний перегляд підходів до моніторингу персоналу як найважливішого інструменту управління кадрами, який довгий час залишався формальним, найчастіше сконцентрованим на аналізі відповідності працівника займаній посаді. Сьогодні моніторинг персоналу виступає як джерелом інформації про рівень кваліфікації працівника та його відповідність посаді, так і методом вивчення кадрового потенціалу. Це є основою для прийняття не тільки організаційних рішень (відбір або кадрові переміщення), а й таких як: зарахування до кадрового резерву, розвиток, навчання, стимулювання до праці, формування ефективних команд тощо. Загалом, як вже зазначалось, моніторинг персоналу розглядається як управлінська технологія системних досліджень оцінки та контролю за персоналом.

Без діагностики відповідних особистісних та професійних якостей працівників неможливо здійснити управління персоналом ні по одному з напрямків: планування персоналу, відбір, адаптація, розстановка кадрів, навчання, формування кадрового резерву, мотивація, розвиток, кадрові переміщення, планування кар'єри, згуртування колективу тощо.

Таким чином, процедура моніторингу персоналу є базовою для багатьох аспектів кадрової політики, зокрема [5, с.53-54]:

- при прийомі на роботу (оцінка ступеня готовності кандидата до роботи на посаді, визначення наявності чи відсутності у нього необхідних для ефективної роботи якостей та характеристик);
- кар'єрний ріст (діагностика ступеня підготовленості кандидата до виконання нових функцій);
- навчання (оцінка рівня професійної компетенції, виявлення переліку необхідних знань і навичок, а також визначення напрямку, за якими має йти навчання і розвиток співробітника);
- реорганізація (виявлення можливості співробітників пристосуватися до нових умов роботи, вибір найбільш адаптивних і ефективних співробітників для подальшої роботи в компанії);

- скорочення та звільнення (оцінка перспектив для співробітника та рекомендації для більш успішної роботи);

- стимулювання (встановлення норм, від яких залежить розмір премій і компенсацій) тощо.

Слід зазначити, що моніторинг персоналу в сучасній організації повинен переслідувати комплекс взаємопов'язаних цілей, які, в загальному вигляді, можна розділити на чотири групи [3, с.158]:

- основні (визначення ефективності роботи персоналу, зміна оплати праці та стимулювання за результатами роботи, розвиток персоналу);

- додаткові (перевірка сумісності працівника з колективом; перевірка мотивації до праці і до роботи на даній посаді, визначення перспектив розвитку кар'єри працівника);

- загальні (поліпшення управління персоналом та підвищення ефективності кадрової роботи, підвищення відповідальності і виконавської дисципліни);

- специфічні (визначення кола працівників і переліку посад, що підлягають звільненню та скороченню, поліпшення морального і психологічного клімату в організації).

В останні роки чітко сформувалась тенденція поступового перетворення відношення до управління персоналом, в рамках якого моніторинг персоналу відіграє роль основного елемента системи кадрового менеджменту та виступає базою для інших кадрових технологій (спостереженням за якісним станом кадрів, їх динамікою, балансом персоналу, рівнем стимулювання, задоволеністю роботою, процесами навчання, переміщенням на службі, станом трудової дисципліни та травматизмом).

Розгляд методики проведення моніторингу персоналу на підприємстві свідчить про те, що моніторинг персоналу являє собою повноцінну програму системи управління персоналом, а не доповнення до неї і відповідно потребує структуризації як і будь-який інший процес підприємства. Необхідно розділяти процедуру діагностики на послідовні етапи з такими найважливішими підетапами, як постановка мети, вибір об'єктів і суб'єктів моніторингу, підбір критеріїв і методів діагностики, безпосередня оцінка, аналіз результатів та обговорення їх з оцінюваними працівниками. Вибір методу моніторингу повинен бути обумовлений посадою оцінюваних співробітників, завданнями, фінансовими і організаційними можливостями підприємства. Видається необхідним кожному підприємству шукати свої власні методи з урахуванням особливості кожної організації, що працює на сучасному ринку, а також розробляти індивідуальні підходи до оціночних процедур, ефективних для діагностики персоналу кожної конкретної компанії [4, с.129-130]. Першочерговим в процедурі моніторингу персоналу є формування цілей моніторингу (наприклад, такою метою може бути виявлення найбільш перспективних співробітників для введення їх до кадрового резерву, аналіз результатів праці працівників за певний період, оцінка ділових і професійних якостей працівника з метою подальшого кар'єрного росту тощо).

Тенденції розвитку моніторингу персоналу, як базового елементу кадрової політики на теренах сучасної вітчизняної економіки, черпають свої надбання із досвіду провідних зарубіжних компаній, що полягає в переході від оцінки персоналу, орієнтованої на результат виконаної роботи, до підходу, заснованого на діагностиці персоналу в рамках подальшого розвитку підприємства. Традиційні методи спостереження та збирання даних щодо діагностики працівників вже не задовольняють потреби практики управління. Тому необхідне впровадження моніторингу персоналу на підприємстві як цілеспрямованих спостережень за елементами оточуючої дійсності у просторі та часі на основі діагностики кадрової ситуації. Це створить нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у цій сфері [1, с.20].

На основі вище викладеного, можна запропонувати етапи щодо реалізації проекту удосконалення кадрової політики на підприємстві:

- методику комплексної оцінки підбору кадрів для підприємств, яка дає можливість оперативно оцінювати ситуацію у сфері управління персоналом, її динамічний розвиток на підприємстві;

- альтернативні методи залучення кадрів для роботи на підприємстві;

- модель формування кадрової політики на підприємстві, що дає можливість ефективно використовувати персонал підприємства за умови оптимізації наявних ресурсів.

Отже, моніторинг персоналу як механізм підтримки ефективної кадрової політики, полягає в тому, що він може використовуватися для будь-якого підприємства з метою удосконалення ефективності його кадрової політики і стратегії, також підприємство спроможне залучати кваліфікований персонал з більшою результативністю. Запропоновані заходи мають забезпечити постійне вдосконалення методів роботи з кадрами та підвищення ефективності процесу управління персоналом підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Голубева Т. В. Управління кадрами/ Т. В. Голубева// Економіка розвитку. – 2011. – №5. – 20 с.
2. Єськов О. Л. Оцінка персоналу – важливий чинник сертифікації кадрів / О. Л . Єськов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №3. – С. 157-160.
3. Корнеліус Н. HR-менеджмент: пошук, добір, тренінг, адаптація, мотивація, дисципліна, етика / Н. Корнеліус; [пер. з англ.]. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2015. – 520 с.
4. Марполь О. Оцінка працівників – невід'ємна складова системи управління персоналом/ О. Марполь //Вісник податкової служби України. – 2010. – №4. – с.53-54

Олена Стасюк, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф,

Наук. кер. – Долга Г.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Система стратегічного управління підвищення конкурентоспроможності підприємства

У даній статті розкрито сутність стратегічного управління підприємством, обґрунтовано поняття системи стратегічного забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства, що базується на формуванні конкурентних переваг, шляхом застосування

теоретико-методологічного інструментарію стратегічного управління. Проаналізовано процес вибору та реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства за допомогою видів стратегій.

Одним з найактуальніших завдань сучасного розвитку економіки України є досягнення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, забезпечення їх ефективного функціонування на довгострокову перспективу на засадах сталого розвитку. Цільова спрямованість розвитку підприємства на довгострокову конкурентоспроможність передбачає широкий спектр стратегічних заходів, оскільки потребує визначення ключових факторів успіху та розробку відповідних заходів щодо їхньої реалізації, тобто, формування конкурентних переваг, що й забезпечує ефективна система стратегічного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства.

Актуальність дослідження теоретичних, методологічних та прикладних основ формування системи стратегічного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємств обумовлюється наявністю проблем, пов'язаних із удосконаленням існуючих та пошуком нових підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства (особливо, застосування теоретико-методологічного інструментарію стратегічного управління), що є гарантією не лише виживання, але й гармонійного розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління підприємством, проблем формування системи стратегічного управління та дослідження теоретичних і практичних основ конкурентоспроможності підприємств, конкурентних переваг як об'єкта стратегічного управління, зробили вчені: І. Ансоф, О. С. Віханський, Г. І. Кіндрацька, М. М. Мартиненко, І. І. Ігнат'єва, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, З. Є. Шершньова, А. І. Акмаєв, Н. В. Коваленко, А. В. Войчак, Р. В. Камішніков, О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко, Ю. Б. Іванов, І. М. Кирчата, Г. В. Поясник, С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакулєнко, В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань, І. О. Піддубний, А. І. Піддубна, М. Е. Портер, М. Г. Саєнко, Н. П. Тарнавська, Р. А. Фатхутдінов, В. В. Чернега та ін. Однак динамічні умови розвитку конкурентного середовища та низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств обумовлюють об'єктивну необхідність пошуку нових ефективних теоретико-методологічних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства, зокрема, стрімко зростає роль стратегічного управління у вирішенні означеного завдання. Це й обумовило актуальність теми дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування системи стратегічного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємств, що базується на формуванні конкурентних переваг, шляхом застосування теоретико-методологічного інструментарію стратегічного управління. Поставлена мета обумовила необхідність рішення таких завдань:

- розкрити сутність стратегічного управління підприємством;
- обґрунтувати поняття системи стратегічного забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- проаналізувати процес вибору та реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства за допомогою видів стратегій.

Гнучкість управління, здатність оперативно перебудовуватися, не упустити нові можливості, що відкриваються ринком і нововведеннями, бачити перспективи розвитку – всі ці якості в даний час стають головними аргументами підприємства в конкурентній боротьбі. Орієнтація на споживчий попит, проведення маневреної науково-технічної, інноваційної та ринкової політики стали основоположними ідеями нової філософії управління і розвитку підприємства. Все це зумовило визнання підприємствами необхідності розробки та реалізації системи стратегічного управління підприємством.

Стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних та функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану. Стратегічне управління – процес управління довгостроковими цілями, виробленням стратегії та її втіленням у життя. Таким чином, стратегічне управління визначається і людськими аспектами управління, і ринками, і підприємствами, і фінансами. Воно включає і стратегію, і стратегічне планування, і формує той спосіб, за допомогою якого реалізується стратегія фірми. Процес розвитку організації не може бути представлений тільки як процес усунення причин поточних невідповідностей. Це процес, орієнтований на перспективу і який організовується, відповідним чином, виходячи з вимог і тенденцій зміни зовнішнього середовища. Це вимагає чіткого уявлення про реальні можливості організації, вміння правильно визначати і вибирати напрями розвитку, обґрунтовувати перспективні цілі та способи їх досягнення і багато іншого, що складає сутність стратегічного управління [1, с.65].

Стратегічне управління є сферою діяльності вищого керівництва підприємства, головне завдання якого полягає у визначенні ефективних напрямків розвитку організації, постановці цілей діяльності, оптимальному розподілі ресурсів, використанні конкурентних переваг підприємства. Стратегічне управління виступає і як процес, за допомогою якого здійснюється взаємодія організації з її оточенням, і як система методів та інструментів прийняття та реалізації стратегічних рішень. Вище керівництво, аналізуючи ситуацію на ринку, з урахуванням можливостей (потенціалу підприємства), вибирає відповідні стратегії і будує механізм стратегічного управління. Основними принципами стратегічного управління виступають:

- обґрунтований вибір цілей і стратегій розвитку фірми (поведінки на ринку, нової продукції, технологій тощо);
- постійний пошук нових форм і видів діяльності для підвищення конкурентоспроможності фірми;
- забезпечення взаємодії між фірмою і зовнішнім середовищем, між усіма елементами організації;
- індивідуалізація стратегій з урахуванням особливостей конкретної фірми;
- відділення задач стратегічного управління від задач оперативного управління.

У реальності дані принципи різною мірою реалізуються в організаціях, що відбивається на конкурентних перевагах. Стратегічне управління включає комплекс взаємопов'язаних управлінських процесів: аналіз середовища (зовнішнього і внутрішнього), визначення місії і цілей фірми, вибір стратегії, її реалізацію, контроль і оцінку виконання стратегії. Отже, суть стратегічного управління полягає у формуванні і реалізації стратегії розвитку підприємства на основі безперервного контролю і оцінки змін, що відбуваються в його діяльності, з метою ефективного функціонування в умовах нестабільного зовнішнього середовища [2, с.158].

Суть системи стратегічного управління полягає в тому, що на підприємствах, з одного боку, структура управління, методи і механізми взаємодії її окремих ланок повинні бути побудовані так, щоб забезпечити вироблення та реалізацію довгострокової стратегії для успіху в конкуренції в динамічних умовах зовнішнього середовища і створити керуючий інструментарій для перетворення цієї стратегії в поточні виробничо-господарські плани, програми та проекти. З іншого боку, в рамках цілісної системи стратегічного управління має функціонувати чітко організоване стратегічне планування. Систему стратегічного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно розглядати як гнучку адаптивну систему стратегічного управління підприємством, адекватну сформованому потенціалу та поточному і прогнозованому стану зовнішнього середовища, спрямовану на забезпечення необхідного і достатнього рівня конкурентоспроможності підприємства в умовах динамічного конкурентного середовища через формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг на засадах стійкого розвитку.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового середовища. Будь-які управлінські процеси в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства здійснюються із застосуванням процесного підходу. Управління конкурентоспроможністю підприємства потребує перебудови усієї системи менеджменту та, особливо, стратегічної його частини [3]. На сучасному етапі функції управління конкурентоспроможністю реалізуються на етапах планування діяльності у сфері забезпечення конкурентоспроможності та організації процесу мотивування працівників, які здійснюють процеси контролювання та регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це сукупність послідовних дій керуючої підсистеми, сфери забезпечення (інформаційної, наукової, правової, нормативної ресурсної), що здійснюють взаємовплив на керовану підсистему (техніко-технологічну, соціально-трудова, організаційно-економічну, фінансово-інвестиційну складові) для досягнення конкурентоспроможності на ринку. Необхідною умовою при цьому є погодженість цілей і взаємозв'язок основних напрямків стратегії реалізації конкурентних переваг із загальною стратегією розвитку підприємства [4, с.213].

Вибір стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, відповідно до ринкової ситуації, пов'язаний з оцінюванням її переваг і ризиків, аналізом її відповідності ситуації на ринку, а також рівня організації виробництва на підприємстві та управління ним [5, с.163]. Основою стратегічної орієнтації підприємства є базова стратегія конкуренції, яка визначає його поведінку на ринку, досягнення ним переваг у конкурентній боротьбі. При виборі базової стратегії виходять з того, наскільки вона спроможна стимулювати адаптацію можливостей підприємства до конкретних ринкових умов. У цьому полягає суть базової стратегії як загальноекономічної основи забезпечення практичних дій підприємства.

Стратегія забезпечення конкурентоспроможності (надалі СЗК) є елементом системи конкурентних стратегій, до складу якої також входять стратегія формування конкурентних переваг та стратегія конкурентної поведінки. СЗК полягає у реалізації заходів із забезпечення товарно-ринкової, ресурсно-ринкової, технологічної, соціальної, фінансово-інвестиційної та управлінської стратегій. Тобто, СЗК поєднує комплексне управління всіма сферами діяльності підприємств. Так, товарно-ринкова стратегія – це сукупність стратегічних рішень, які визначають асортимент, номенклатуру, обсяг виробництва продукції (надання послуг), а також специфіку їх реалізації та питання з освоєння виробництва нової продукції або відмовлення від старої [6, с.98]. Ресурсно-ринкова стратегія включає вибір номенклатури, обсягу та якості сировини і напівфабрикатів, які споживаються, і поведінки корпорації у сфері закупівель. Технологічна стратегія – базовий варіант стратегії, що визначає практично всі види стратегій. Вибір технології визначає переважно всю подальшу поведінку підприємства на будь-якому етапі життєвого циклу. Соціальна стратегія – це сукупність рішень, що визначають вид і структуру колективу працівників корпорації, а також характер відносин з акціонерами, визначальним є фактор розвиненості корпоративної культури. Фінансово-інвестиційна стратегія корпорації – сукупність рішень, що визначають способи накопичення, залучення і витрат фінансових ресурсів. Управлінська стратегія – сукупність рішень, що визначають характер управління підприємством під час реалізації обраної стратегії.

Формування і реалізацію наведених стратегій вже на сьогодні можна спостерігати у вітчизняних фірмах і корпораціях [5, с.132]. Топ-менеджмент переймає досвід іноземних компаній у впровадженні систем управління якістю, покращення технологічної бази, поліпшення умов праці та мотивація для персоналу, а також створення позитивного іміджу серед споживачів продукції. Таким чином, на практиці забезпечення конкурентоспроможності передбачає розроблення дієвих заходів щодо досягнення або підвищення конкурентоспроможності різних об'єктів (менеджменту, персоналу, виробництва, продукції, підприємства в цілому тощо), які, відповідно до стратегічної мети, сприяють реалізації певного рівня конкурентоспроможності підприємств конкретної галузі.

Таким чином, стратегічне управління – це сучасна концепція ведення бізнесу, яка охоплює визначення цілей та завдань, напрямів діяльності, створює орієнтир для розміщення ресурсів та реалізації заходів для досягнення поставлених цілей. Крім того, варто знати, що у ринкових умовах помилки при виборі стратегії не можна виправити жодними ефективними прийомами оперативного управління, що призводить до поразки в конкурентній боротьбі. Для впровадження системи стратегічного управління необхідні значні витрати часу і ресурсів. Виникає необхідність створення спеціального підрозділу, що буде відповідати за всі питання,

пов'язані зі стратегічним аналізом і постійним моніторингом зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, розробкою та контролем за реалізацією стратегії. Добре продумана, правильно сформульована стратегія вказує найефективніший шлях, найпродуктивніші способи досягнення цілей, забезпечує підприємству вибір перспективних та рентабельних видів діяльності, високий попит на його продукцію (послуги), нерідко унікальну, вигідну позицію на ринку серед конкурентів. Кожне підприємство розробляє власну стратегію з огляду на свою мету та особливості ринку. Тому кожне вітчизняне підприємство повинне обов'язково усвідомлювати та пам'ятати про об'єктивні процеси ринкової економіки, за якою стабільність забезпечується стратегічним баченням майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / О. С. Виханский – М.: Гардарики, 2002. – 296 с.
2. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. Ф.Ф.Бутинця – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
3. Л. М.Романюк Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.if.ua/book/60/4194.html>
4. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
5. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник [для студ. спец. «Міжнародна економіка»] / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
6. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент: підручник / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва. – К.: Каравела, 2006. – 319 с.

Олена Товарницька, 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф,
Наук. кер. - Незвещук-Когут Т.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль інноваційних підходів в управлінні готельним підприємством

У статті визначено роль інноваційних підходів в управлінні готельним підприємством шляхом дослідження теоретичної сутності понять інновацій, інноваційних підходів, у тому числі шляхом виділення основних аспектів визначення цих понять. Враховуючи основний зміст і характер інновацій здійснено їх розподіл у сфері готельного бізнесу. Враховуючи досвід розвинених країн визначено деякі різновиди інноваційної діяльності у готельних підприємствах, також виділено основні чинники, що впливають на успішність нововведень, у тому числі виділено ряд сильних та слабких сторін, загроз та можливостей при здійсненні інноваційної діяльності готельними підприємствами.

Як свідчить досвід розвинених країн, розвиток туризму та готельного господарства насамперед визначається масштабами та якістю впровадження нових ідей, нових технологій, нових управлінських систем, продуктів та послуг, які є результатом інноваційного розвитку науки та техніки. Сучасні умови розвитку готельного бізнесу потребують від керівників закладів розміщення усвідомлення необхідності створення і надання нових продуктів та послуг, а також поліпшення якості існуючих. Крім того, зважаючи на жорстку конкуренцію у сфері туризму, поширення спеціалізації туристичних напрямків і потоків, нові потреби споживача та інноваційні технології зумовлюють необхідність застосування у менеджменті готельних підприємств певних функцій, а саме: дослідження ринку й економічної кон'юнктури, аналіз інноваційного потенціалу підприємства, розроблення інноваційної стратегії просування послуг, проведення товарної, цінової, дистрибуційної та комунікаційної політики на основі інноваційних підходів в управлінні тощо, що сприятиме на ефективність діяльності як підприємств, так і сфери гостинності загалом.

Проблеми інновацій, інноваційних підходів та інноваційного розвитку висвітлено у працях: Ю. М. Бажана, І. Т. Балабанова, В. І. Бирковича, Н. О. Власової, С. Д. Ільєнкової, М. Ю. Портера, В. Ф. Семенова, Р. А. Фатхутдінова, Г. В. Широкової, Й. А. Шумпетера. Економічну потребу інновацій у сфері туризму обґрунтували такі науковці як: Г. Ю. Александрова, О. В. Борисова, В. Г. Герасименко, М. І. Кабушкін, В. А. Квартальнов, О. В. Лесникова, С. В. Мельниченко, Г. І. Михайліченко, В. С. Новіков, В. М. Селютін, Т. І. Ткаченко, Є. В. Яковенко, В. А. Янюшкін.

Управління діяльністю готельних підприємств на основі інноваційних підходів є процесом постійного вдосконалення усіх технологічних процесів, постійного дослідження стану і тенденцій туристичного ринку, попитів туристів, світових новацій, а також впровадження різноманітних енерго- та ресурсозберігаючих технологій з метою покращення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Проте, огляд наукової літератури засвідчив про недостатнє вивчення проблематики інноваційних підходів в управлінні підприємством сучасною науковою елітою. Саме це і зумовило спрямованість наукового дослідження.

Управління підприємством на основі інноваційних підходів сьогодні набуває особливої актуальності як на мікро-, так і на мезо- та макрорівнях. Оскільки сфера гостинності це не окремі підприємства, це – комплекс галузей, головне завдання яких пов'язується з обслуговуванням туристів під час їхнього перебування поза місцем постійного проживання. Для дослідження ролі інноваційних підходів в управлінні підприємствами сфери гостинності на різних рівнях розглянемо детально поняття інновації.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації визначаються як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [4].

Проаналізувавши праці відомих економістів нами було виявлено, що в сучасній економічній літературі немає однозначного визначення поняття «інновація». Ця категорія здебільшого трактується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється у нових продуктах і технологіях.

Різні вчені характеризують інновації залежно від об'єкта та предмета свого дослідження, що дає нам змогу виділити три основні аспекти визначення інновацій, а саме:

1) інновації в широкому значенні – як будь-яка зміна, що підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання;

2) інновації у вузькому значенні – як процес трансформації наукових досягнень у виробничу і невиробничу сфери;

3) інновації, що знайшли застосування у господарській практиці [1].

Для підприємств сфери гостинності актуальними є всі три аспекти визначення інновацій. Оскільки, до інновацій у широкому значенні можна віднести всі нововведення щодо впровадження нових готельних послуг, способів та засобів обслуговування. До інновацій у вузькому значенні можна віднести всі впровадження у процес обслуговування науково-обґрунтованих рішень, ідей тощо. До інновацій, що знайшли застосування у господарській практиці віднесемо внутрішні новації щодо забезпечення функціонування готельних підприємств. Це може бути застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій тощо.

Залежно від основного змісту та характеру, розподілимо інновації у сфері гостинності на:

- продуктові, які пов'язані зі змінами готельних послуг, продуктів;
- технологічні, які розповсюджуються на методи виробництва;
- нетехнологічні, які стосуються факторів організаційно-управлінського і фінансово-економічного характеру.

Отже, визначаючи основні інноваційні підходи в управлінні готельним підприємством, метою якого є підвищення ефективності господарської діяльності шляхом оновлення технологій, товарів, управління та інших складових організаційної системи, їх можна умовно поділити відповідно до зазначеного вище розподілу. Однак, передумовою здійснення будь-якої інноваційної діяльності мають бути маркетингові дослідження ринків збуту і пошук нових споживачів; інформаційне забезпечення можливого конкурентного середовища та споживчих товарів конкуруючих фірм; пошуки новаторських ідей та рішень; партнерів з впровадження та фінансування інноваційного проекту.

Для успішної реалізації будь-яких нововведень підприємствам готельного бізнесу необхідно здійснити аналіз попиту на нововведення. Це дослідження має велике значення, оскільки від його результатів залежить точність розробки виробничої програми підприємства, стратегія і обсяги реалізації послуг і, як наслідок, фінансові результати його діяльності. Аналіз попиту на інноваційну продукцію є одним з найважливіших видів діяльності інноваційної компанії, оскільки ніхто не буде вкладати ресурси у науково-дослідні розробки, якщо їх кінцевий результат себе не окупить.

Ключовим чинником успіху нововведення є: перевага товару над своїми конкурентами, тобто наявність у нього унікальних властивостей, що допомагає кращому сприйманню споживачем. Цей чинник відзначають усі дослідники як головний; маркетингове ноу-хау фірми, тобто краще розуміння поведінки споживачів, психології сприйняття новинок, тривалості життєвого циклу товару і розмірів потенційного ринку; висока синергія науково-дослідної робота і виробництва або взаємодія всіх підрозділів підприємства як одного цілого – технологічне ноу-хау. Усі три чинники перебувають під контролем підприємства, що виключає будь-який фаталізм в інноваційній діяльності. Успіх тут визначається якістю інноваційного менеджменту та маркетингу.

Визначимо деякі різновиди інноваційної діяльності, які можуть бути застосовані у діяльності підприємств готельного бізнесу [2]:

- підготовка та організація виробництва, у тому числі придбання виробничого обладнання й інструменту, зміни в них, а також у процедурах, методах і стандартах виробництва та контролю за якістю, необхідних для здійснення нового технологічного процесу;
- передвиробничі розробки, які охоплюють модифікацію продукту й виробничого процесу, перепідготовку персоналу з метою використання нових технологій та обладнання;
- маркетинг нових продуктів, який передбачає види діяльності, пов'язані з постачанням нової продукції на ринок, що включає попереднє дослідження ринку, адаптацію продукту до різних ринків, проведення рекламної кампанії;
- придбання нематеріальної технології зі сторони у формі патентів, ліцензій, ноу-хау, торговельних марок, конструкцій, моделей і послуг технічного зберігання;
- придбання матеріальної технології, машин та обладнання;
- виробничі проектування, що включає підготовку планів і креслень, з метою визначення виробничих процедур, технічних специфікацій.

Визначенню чинників успішності й невдач нововведень присвячено чимало досліджень у Європі, США та Японії, висновки яких дають схожі результати. Перш за все, відзначається висока «смертність» нових ідей. Із 100 ідей до розроблення береться 26,6%, до стадії випробувань доходить 12,4%, уведеними і комерційно успішними виявилось 9,4%. Французький дослідник Купер вивчав причини успіху і провалу 195 промислових товарів. З них 102 випадки фірми вважали успішними, а 93 – провалом. Дослідження Т. Коно свідчить, що на японських підприємствах 33,1 % започаткованих ідей дійшло до стадії технічного розроблення і 47,1% з них – до стадії комерційного розроблення. Із цієї частини повністю були прийняті, матеріалізовані у зразках, дійшли до масового виробництва і споживання 55,9 % ідей. Загальна питома вага повністю реалізованих ідей дорівнює, таким чином, 8,7%. За розрахунками Т. Коно, для успіху одного нововведення потрібно спродувати 18 нових ідей. На успішність нововведень впливають такі чинники:

- наявність в організації джерела творчих ідей;
- ефективна система відбору та оцінки ідей нових виробів;
- орієнтація на ринок;
- перевага товару над товарами конкурентів;
- маркетингове ноу-хау;
- відповідність інноваційної стратегії меті організації;

- доступ організації до ресурсів;
- глобальна концентрація товару [3].

У зв'язку з цим, необхідно сформувати цілий комплекс заходів, які забезпечать максимальну ефективність від використання можливостей зовнішнього середовища і сильних сторін підприємства для зменшення впливу загроз та нейтралізації негативних чинників.

Наведемо основні групи чинників, які здійснюють найбільший вплив на результативність інноваційної діяльності. Сильними сторонами можна виділити: гнучкість організаційних структур; демократичний стиль управління; перевага горизонтальних потоків інформації; децентралізація; міжнародна науково-технічна кооперація; створення науково-технічної та інноваційної інфраструктури; сприйнятливість змін та нововведень; високий рівень мотивації та стимулювання; можливість самореалізації та творчого розвитку працівників. Побудова організаційної структури підприємства має велике значення, оскільки допомагає визначити та розподілити ролі і обов'язки всього персоналу в межах організації, встановити ієрархічну структуру повноважень, влади і процесу прийняття рішень, сформувати комунікаційні канали і потоки інформації (включаючи правила підпорядкування і методи регулювання, що відносяться до методик звітності), сформувати механізм контролю з визначенням ступеня централізації та масштабу контролю, визначити функції і управлінські завдання.

Слабкими сторонами варто виділити: стала організаційна структура; надмірна централізація; консервативність ієрархічних принципів побудови організації; перевага вертикальних потоків інформації; закритість організації від зовнішніх контрагентів, інших галузей; орієнтація на усталені ринки; орієнтація на короткострокову окупність; відсутність науково-інноваційних організаційних структур; низький рівень міжнародного співробітництва; опір інноваційним змінам з боку персоналу через високий рівень відповідальності, невизначеності, стереотипи; низький професійний статус новатора; відсутність стимулів інноваційної діяльності; відплив наукових кадрів.

Можливостями для здійснення інноваційної діяльності на підприємстві виділимо: наявність резерву фінансових та матеріально-технічних ресурсів; наявність розвиненої науково-технічної та інноваційної інфраструктури; розвиток конкуренції і скорочення життєвого циклу товару; збереження науково-технічного потенціалу; державна підтримка інноваційної діяльності; законодавчі заходи, що заохочують інноваційну діяльність (закони, пільги і т.д.); охорона інтелектуальної власності.

Загрозами можна виділити: відсутність джерел фінансування; слабкість матеріальної та науково-технічної бази; домінування інтересів поточного виробництва; високий економічний ризик; високий рівень інфляції; відсутність попиту на продукцію; відсутність інформації про ринок; ускладнення та подорожчання науково-дослідних розробок; низький інноваційний потенціал країни; недосконалість законодавства з питань інноваційної діяльності та інтелектуальної власності.

Отже у процесі проведених наукових досліджень процесі та узагальнень визначено роль інноваційних підходів в управлінні готельним підприємством, що передбачає сукупність інноваційної концепції діяльності підприємства, яка враховує зовнішні (високий ступінь фрагментації, насичення ринків, зростання числа брендів, розвиток інформаційних технологій, посилення конкурентної боротьби) та внутрішні чинники (рівень організаційної культури, збільшення вартості ресурсів, підвищення рівня кваліфікації персоналу, спроможність підприємства до інновацій). Тому готельним підприємствам при розробці необхідної інноваційної стратегії необхідно максимально враховувати сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози підприємства, на основі маркетингових досліджень та запитів споживачів готельних послуг.

Список використаних джерел:

1. Галасюк К. А. Сучасні технологічні інновації на підприємствах готельного господарства / К. А. Галасюк // Менеджмент підприємств: матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і докторантів (Симферополь, 4-5 квітня 2013 г.). – Симферополь: ДІАІПІ, 2013. – С. 323-325.
2. Голубовська О. А. Дослідження чинників, що впливають на інноваційну діяльність / О. А. Голубовська // Економічний форум. – Луцьк, 2013. – № 1. – С. 13-21.
3. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : навч. посіб. для студ. ВНЗ / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К. : ЦУЛ, 2009. – 392 с.
4. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04 липня 2002 р. № 40-IV з наступними змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.

Олександр Токар, 5 курс, спец. «Міжнародна економіка»,

Наук. кер. – Верстак О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз управління ланцюгами поставок у контексті сталого розвитку організації (на прикладі агрохолдингу «Астарта-Київ»)

Включення українських підприємств у конкурентну боротьбу на сегментах міжнародних галузевих ринків, процеси глобалізації й інтеграції вимагають перегляду системи цілей та критеріїв управління, зокрема щодо конкуренції з вітчизняними виробниками. Договори та пакти міжнародного масштабу, які обмежують ринкові можливості вітчизняних підприємств на міжнародних ринках, також підсилюють важливість внутрішньогалузевих взаємодій підприємств-контрагентів, і особливо тих, що носять стратегічний характер.

Вагомий внесок у дослідження концепції управління ланцюгами постачань зробили: Г. Пфоль, С. Абт, Дж. Коул, М. Хрістофер, М. Хабекер, В. Прумпер, Г. Фандель, Д. Хан, В. Троски та інші зарубіжні вчені. Основні питання теорії і практики логістики ґрунтовно висвітлені в працях А. Колобова, І. Ташбаєва, Ю. Неруша, О. Гаджинського, Б. Анікіна, В. Ніколайчука. Теорії управління ланцюгами постачань та управлінського обліку відображені в працях К. Друрі, Р. Манна, Н. Ерішвілі, Е. Майера. В останнє десятиріччя з'явилися також роботи вітчизняних науковців, в яких досліджуються сучасні проблеми логістики і контролінгу, зокрема праці Є. Крикавського, М. Окландера, Н. Чухрай, В. Смирчинського та інших.

«Астарта-Київ» – вертикально-інтегрована агропромислова компанія, яка з 1993 року працює у сфері

цукрового та сільськогосподарського виробництва, зарекомендувавши себе як стабільний, прозорий, надійний партнер і постачальник.

Основною продукцією Компанії є сільськогосподарські культури, цукор, продукти переробки сої, а також молоко і м'ясо. Зокрема, АСТАРТА входить у п'ятірку найпотужніших агровиробників країни, є найбільшим в Україні виробником цукру, а також одним із провідних виробників промислового молока та соєвого шроту [4].

Важливим напрямком діяльності є розвиток біоенергетики. На базі цукрового заводу у м. Глобіно (Полтавська область) побудовано потужний біоенергетичний комплекс із виробництва біогазу. Сировиною для цього підприємства є жом, що залишається у процесі переробки цукрового буряку, та інша біологічна маса. В агровиробництві АСТАРТА застосовує науково обґрунтований підхід до сівозміни.

Основними вирощуваними культурами, окрім цукрового буряку, є пшениця, ячмінь, соя, соняшник та кукурудза. Агрофірми обладнані високоефективною технікою: її парк нараховує понад 3000 одиниць. Завдяки застосуванню передових агротехнологій та оптимальній сівозміні постійно покращується якість ґрунту, підвищується врожайність основних культур.

У Компанії створено повний цикл цукрового виробництва: від вирощування буряку до виробництва цукру. Наявність сировинної бази гарантує безперервність виробництва і максимальний вихід якісного готового продукту. Одночасно Компанія всіляко підтримує і розвиває співпрацю з незалежними постачальниками цукрового буряку. Синергетичним напрямом бізнесу є тваринництво. Наразі поголів'я ВРХ становить близько 30 тис. голів. Оптимальна синергія основних напрямків бізнесу (виробництво цукру, агропродукції, молока та переробка сої) та зосередження зусиль на досягненні високої ефективності активів та бізнес-процесів, дозволяє Компанії протягом тривалого часу досягати позитивних консолідованих фінансових результатів.

АСТАРТА регулярно розвиває свій бізнес, реінвестуючи прибуток у створення та модернізацію підприємств, вдосконалення технологій, поліпшення виробничої бази, а також залучаючи фінансування від іноземних та вітчизняних інвесторів, банків, партнерів.

За останні 10 років у аграрний сектор України Компанія вклала понад 3,2 млрд грн. Відповідальний підхід до постачальників, споживачів та місцевих громад дав змогу АСТАРТІ налагодити міцні, довгострокові зв'язки з партнерами, а також здобути репутацію бездоганного позичальника у провідних фінансових установ.

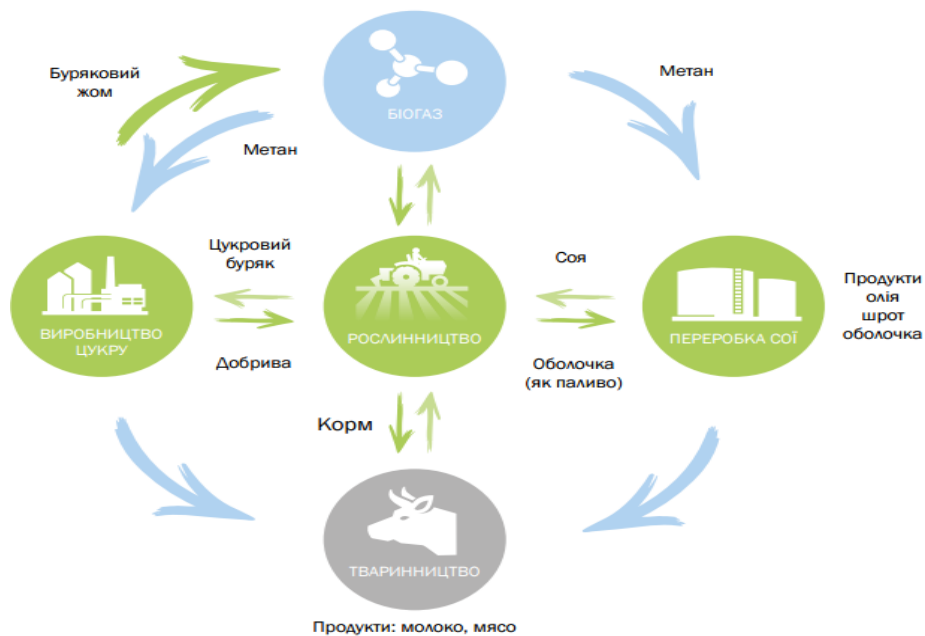


Рис. 1. Логістичний ланцюг «Астарта-Київ»

Джерело: Звіт GRI «Астарта-Київ»

Компанією визначено 11 груп стейкхолдерів. АСТАРТА керується принципами доступу до публічної інформації всіх ключових стейкхолдерів, зокрема шляхом 1. прозорості та відкритості діяльності; 2. вільного отримання та поширення інформації, крім обмежень, встановлених законом; 3. рівноправності, незалежно від ознак раси, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак. У регіонах присутності Компанія постійно веде діалог із громадами, обговорюючи нагальні важливі питання, в тому числі щодо модернізації або будівництва нових проектів, та вносить корективи відповідно до думки громадськості. Додатково для зв'язків із громадськістю у Компанії функціонує «Гаряча лінія». Всю інформацію про діяльність Компанії можна знайти на інтернет-сторінці www.astartakiev.com. Крім того, Компанія публікує фінансові і нефінансові звіти для інформування стейкхолдерів про свій розвиток, програми та проекти [1].

Компанія «Астарта-Київ» вважає екологічну безпеку і охорону навколишнього середовища обов'язковими елементами своєї діяльності. Вони є невід'ємною частиною місії і стратегії розвитку Компанії.

У 2011 році Генеральним директором Компанії затверджено комплексну Політику Агропромхолдингу «Астарта-Київ» у сфері охорони праці, промислової безпеки і охорони навколишнього середовища (далі - Екологічна політика), яка є невід'ємною частиною стратегії Компанії. АСТАРТА визначила у цій Політиці принципи розвитку, до яких неухильно прямує і знаходить можливості для їх розширення і вдосконалення.

Основою діяльності Компанії у сфері охорони навколишнього середовища, охорони праці та сертифікації є:

- безперервне вдосконалення системи екологічного менеджменту;
- відповідність діяльності Компанії нормативним вимогам і законодавству з екології та охорони праці;
- систематичне навчання персоналу Компанії, підвищення і оцінка професійного рівня працівників;
- використання світового досвіду та передових практик.

Реалізація корпоративної Екологічної політики здійснюється в рамках діючої Корпоративної вертикально-інтегрованої системи екологічного менеджменту за такими принципами:

- використовується єдиний підхід при ідентифікації аспектів управлінської діяльності та відповідних ризиків, які суттєво впливають на взаємовідносини компанії із зацікавленими сторонами на різних рівнях управлінської вертикалі і вимагають впровадження регулярного менеджменту на основі запобіжних дій;
- корпоративна Екологічна політика і відповідні корпоративні цілі формуються виходячи з їхніх пріоритетних напрямів покращення діяльності в аспектах «виробництво-екологічна безпека»;
- використовується єдина система ключових показників діяльності, що дозволяє керівництву проводити регулярний моніторинг на різних рівнях управління;
- використовуються єдині корпоративні процедури (стандарти) за напрямками діяльності, що стосуються всіх підрозділів Агропромхолдингу «Астарт-Київ»;
- використовуються типові процеси та процедури для регламентації певних видів діяльності на кожному горизонтальному рівні управління;
- вимоги документів операційного рівня і, зокрема, типові процеси, процедури, регламенти, інструкції відображають одночасно аспекти і забезпечення виробництва продукції та екологічної безпеки при здійсненні певних видів діяльності.



Рис. 2. Завдання управління екології, охорони праці і сертифікації на рівнях Агропромхолдингу
Джерело: Звіт GRI «Астарт-Київ»

Астарт-Київ активно реалізує проекти енергоефективності та модернізації на своїх виробничих об'єктах. з метою збільшення продуктивності та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище компанія впроваджує принципи найкращих доступних технологій.

Так, у 2012 році було проведено оцінку заводів на відповідність найкращим доступним технологіям компаніями «Тебодин Україна» та «ТЮФ Рейнланд Україна» в рамках співпраці з Банком Розвитку Підприємництва (Нідерланди) та Європейським Банком Реконструкції і Розвитку. На основі результатів були розроблені та затверджені інвестиційні плани розвитку 5 цукрових заводів на період 2013-2016 років з урахуванням рекомендацій та прикладів найкращих практик [3].

Вже затверджено програму інвестицій на 2015-2016 роки, згідно якої Компанія на окремих виробничих підприємствах

- забезпечить видалення азбестовмісних матеріалів згідно затвердженої програми
- зменшить викиди в атмосферне повітря;
- зменшить ризики негативного впливу на здоров'я та безпеку людей;
- вживе низку інших заходів, спрямованих на зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

На даному етапі увага Компанії зосереджена на екологічних питаннях цукрового виробництва, але сільське господарство не залишається поза увагою. В наступні роки «Астарт-Київ» планує вирівняти обсяг інвестицій в модернізацію та імплементацію найкращих технологій по цим двом напрямкам.

Реалізація цілей впровадженої Екологічної політики забезпечується персональною відповідальністю як вищого керівництва, так і кожного співробітника Компанії за дотримання вимог міжнародного стандарту ISO 14001:2004 та Корпоративної системи екологічного менеджменту. У 2012 році 5 цукрових заводів та Головний офіс отримали сертифікати ISO 14001:2004. Щорічно підприємства підтверджують, що вони відповідають

міжнародним стандартам шляхом проведення верифікаційних та ресертифікаційних аудитів.

Міжнародна сертифікаційна діяльність також зосереджена у таких напрямках як охорона праці та безпека харчової продукції, що, безперечно, сприяє посиленню екологічної безпеки, покращенню якості продукції і побудові ефективної співпраці із покупцями.

Крім того, Компанія слідує стандартам діяльності Міжнародної фінансової корпорації (МФК) та іншим міжнародним стандартам. Дотримання виробничими підприємствами Компанії міжнародних стандартів діяльності МФК та інтегрованості їх у систему менеджменту охорони навколишнього середовища щорічно перевіряються та оцінюються незалежними експертами.

Особливу увагу у Компанії зосереджено на екологічній інформованості як працівників Компанії, так і всіх зацікавлених сторін. На підприємствах Компанії випускають періодичні видання та дошки оголошень, де постійно звертається увага на питання охорони праці та екологічної безпеки. Перед кожним новим проектом відбуваються громадські слухання за матеріалами оцінки впливу на навколишнє середовище, що допомагає покращити проект, враховуючи громадську думку.

Назва об'єкту	ISO 14001 (Стандарт системи екологічного менеджменту)	OHSAS 18001 (Стандарт системи менеджменту охорони праці та промислової безпеки)	FSSC 22000 (Схема сертифікації системи менеджменту безпеки харчових продуктів)	Інші соціально-екологічні стандарти (стандарти діяльності IFC, Coca-Cola, Nestle)
Наркевицький ЦЗ	✓	✓		✓
Жданівський ЦЗ	✓		✓	✓
Яреськівський ЦЗ	✓		✓	✓
Кобеляцький ЦЗ	✓			✓
Глобинський ЦЗ	✓		✓	✓
Офіс Астарта-Київ		✓		✓

Рис. 3. Міжнародна сертифікаційна діяльність

Джерело: Звіт GRI«Астарта-Київ»

Створена робоча група з фахівців екології та охорони праці і постійно організовує зустрічі для колективного обговорення проблем, більш ефективного та результативного досягнення цілей Компанії та налагодження корпоративної культури на всіх рівнях. Окрім цього, цього року для співробітників Головного офісу у Києві було організовано семінар з основ екологічної поведінки, де працівники мали змогу ознайомитись із принципами збереження ресурсів та безпечної роботи в офісі.

АСТАРТА має впроваджені практики і процедури та звітує за вимогами корпоративного законодавства Європейського Союзу. Звіти Компанії верифікуються незалежними аудитором, функціонують Тендерний Комітет, Офіс закупівель, Ризик-комітет, Служба внутрішнього аудиту тощо.

З метою сприяння прозорості операційних процесів в АСТАРТІ функціонує Корпоративна Система Інтегрованого Менеджменту. Разом з тим, якість та прозорість процесів прийняття рішень забезпечують Інвестиційний та Бюджетний комітети.

Компанія працює над вдосконаленням системи протидії корупції, шахрайству та негативному впливу ймовірних фінансово-виробничих конфліктів інтересів.

В АСТАРТІ прийняті наступні нормативні регламенти та документи, що спрямовані на протидію корупції, виявлення шахрайства та негативного впливу ймовірних конфліктів інтересів, зокрема:

- кодекс корпоративної етики;
- регламент проведення тендерів на здійснення закупівель товарів, робіт та послуг компаніями, що входять до складу АСТАРТИ;
- кодекс соціальної відповідальності постачальників;
- положення про заходи запобігання корпоративним конфліктам та конфліктам інтересів в Компанії;
- положення про Комітет з комерційних ризиків;
- положення щодо порядку захисту комерційної таємниці та конфіденційної інформації.

У 2015 році вдосконалено Положення щодо запобігання конфліктам та впроваджено електронне опитування працівників щодо декларування ймовірних конфліктів інтересів, що підвищить якість моніторингу даних питань та забезпечить своєчасне прийняття відповідних заходів. В сфері здійснення закупівель Компанія ввела в дію та постійно вдосконалює автоматизовану систему проведення тендерів та контролю за постачанням товарно-матеріальних цінностей та послуг, що забезпечує зменшення «людського» фактору і мінімізує можливості зловживань в даних процесах. Всі тендери в рамках Холдингу публікуються на корпоративному сайті та веб-сайтах агрофірм. На 2016 рік запланована розробка Політики протидії зловживанням, яка повинна підвищити рівень обізнаності працівників щодо стандартів Компанії в даній сфері. Крім цього, вдосконалюється порядок класифікації конфіденційної інформації та відповідальності за її зберігання, що дозволить підвищити рівень інформаційної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є. В. Логістичне управління: підручник / Є. В. Крикавський. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
2. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; под. общ. ред. В. С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
3. Кузнецов М. С. Принципы формирования интегрированной логистической цепи организации розничной торговли на рынке продовольствия / М. С. Кузнецов // Известия Иркутской государственной экономической академии – 2006. – № 4. – С. 48–51.
4. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем ; пер. с 6-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.
5. Лиса С. Методичні підходи до оцінювання логістичних ланцюгів торговельних мереж / С. Лиса // Вісник КНТЕУ – 2010. – №4. – С. 56–63.
6. Линдерс М. Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / М. Р. Линдерс, Х. Е. Фирон – СПб.: Виктория плюс, 2008. – 768 с.
7. Меджибовська Н. С. Логістика й управління ланцюгами поставок: спільність і відмінність концепцій [Електронний ресурс] / Н. С. Меджибовська. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1464/1>.

Марта Уграк, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування інвестиційних ресурсів підприємства, принципи та порядок розроблення

Результативність і ефективність управління сучасною організацією значною мірою залежать від того, яких принципів дотримуються її керівники, приймаючи управлінські рішення, і які методи вони застосовують для їх реалізації. Важливість значення принципів управління полягає в тому, що з їх допомогою керуюча система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів. Реалізація цих принципів є основою процесу управління формування інвестиційними ресурсами підприємства.

Відносини між суб'єктами управління підпорядковані певним тенденціям, і їх застосування в практиці управлінської діяльності не припускає довільності й стихійності. Принципи управління — це вихідні, основні правила, керівні настанови, норми діяльності для впровадження системи, управління загальними процесами. Економічний ріст, високий рівень доходності та інвестиційна активність є взаємообумовленими процесами, тому підприємство повинно приділяти постійну увагу своїй інвестиційній діяльності, забезпечуючи її ефективність.

При виконанні дослідження були використані дослідження таких вчених: Л. С. Барютина, Л. І. Даниленко, С. Д. Ільєнкова, Е. Е. Вершигора, А. Е. Денисова, А. В. Шегди, В. Д. Немцова, Н. П. Тарнавської.

У стратегічному управлінні, стратегія розглядається як довгострокове якісно визначений напрямок розвитку організації, засобів і форм її діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей. Якщо цілі організації визначають те, до чого прагне організація, що вона хоче одержати в результаті своєї діяльності, то стратегія дає відповідь на питання, яким чином, за допомогою яких дій організація зуміє досягти своїх цілей в умовах що змінюються і в конкурентній оточенні. Таке розуміння стратегії виключає детермінізм у поведінці організації, тому що стратегія, визначаючи напрямок убік кінцевого стану, залишає волю вибору відповідно до ситуації, що змінюється.

Значення стратегії, що дозволяє підприємству виживати в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі, різко зросло в останні десятиліття. Прискорення змін у навколишньому середовищі, поява нових запитів і зміна позиції споживача, поява нових можливостей для бізнесу, розвиток інформаційних мереж, широка доступність сучасних технологій, зміна ролі людських ресурсів, і інші причини призвели до зростання значення розробки стратегії розвитку організації.

Визначення стратегії для підприємства принципово залежить від конкретної ситуації, у якій воно знаходиться. Однак існують деякі загальні підходи до формулювання стратегії і деякі загальні рамки, у які вписуються стратегії.

Інвестиційна діяльність підприємства являє собою комплекс заходів щодо підготовки і реалізації різноманітних проектів його інтелектуальних цінностей [3]. Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється дохід чи досягається соціальний ефект [3, с.89]. Такими цінностями можуть бути:

- засоби, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будівлі, споруди, пристрої та інші матеріальні цінності);
- майнові права, які випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність теоретичних, технічних, технологічних, комерційних та інших знань, що оформлені у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Інвестиційна діяльність в Україні регулюється законами «Про підприємство», «Про інвестиційну діяльність», «Про іноземні інвестиції» тощо, і включає:

- інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками, товариствами, а також громадськими та релігійними організаціями, іншими юридичними особами, що засновані на колективній власності;
- державне інвестування, що здійснюється органами влади та управління України, місцевими органами адміністрації за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів та ринкових коштів, а також державними підприємствами та установами;
- іноземне інвестування, що здійснюється іноземними громадянами, юридичними особами та державами;
- спільне інвестування, що здійснюється іноземними громадянами та громадянами України, юридичними

особами та державами.

Об'єктом інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, у тому числі основні фонди та оборотні засоби у всіх галузях та сферах економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права [2, с.102].

Суб'єктами (інвесторами та учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, держав-членів СНД, інших іноземних держав, а також держави [2, с.103].

Здійснюючи інвестиційну діяльність, підприємство виступає як інвестор, тобто як суб'єкт інвестиційної діяльності, який приймає рішення про вклади власних, позичених та залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Кожний інвестор самостійно визначає цілі, напрямки, види та обсяги інвестицій, залучає на договірній основі будь-яких інших учасників інвестиційної діяльності.

Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, та інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень чи на основі доручень інвестора.

У процесі реальних інвестицій створюються нові виробничі потужності і забезпечується організація виробничої діяльності з метою вилучення прибутку при «нормальному» рівні ризику.

Такі інвестиції супроводжуються суттєвим зниженням ліквідності задіяних активів підприємства.

Процес реального інвестування капіталу на підприємстві являє собою здійснення затрат у різні періоди часу у вигляді капітальних вкладень (КВ), і може розглядатися як послідовність витрат. Під "КВ" розуміються ті чи інші великі одночасні витрати, які здійснюються пізніше і автоматично впливають з цих одночасних затрат. Характерною ознакою КВ є тривалість у часі.

Типовими об'єктами КВ можуть бути, наприклад, затрати на придбання та освоєння земельних ділянок, будівництво споруд, купівля обладнання. Крім затрат на придбання, підприємство несе також й інші численні затрати, які дають прибуток лише через тривалий період часу.

Реальні інвестиції у формі КВ мають визначений життєвий цикл. Життєвий цикл КВ в засоби виробництва включає початкові затрати на придбання обладнання, потім поточні доходи, що надходять, і поточні витрати, що виникають, і у своєму співвідношенні створюють чистий дохід від реальних інвестицій. А завершує цикл дохід, що отримують від продажу цього обладнання в кінці періоду експлуатації за ціною, яка відображає залишкову вартість обладнання. Саме значення КВ визначається як локальними, так і часовими факторами, вплив яких розповсюджується на все підприємство, тобто КВ створюють передумови для реалізації поточних планів і рішень.

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе лише за умови зростання ефективності використання інвестиційних ресурсів у формі фінансових, матеріальних, нематеріальних та трудових, які залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування. Фінансові ресурси, зокрема, грошові кошти, в інвестиційній діяльності відіграють найбільшу роль. По-перше, вони можуть трансформуватися у будь-яку іншу форму інвестиційних ресурсів шляхом придбання предметів та засобів праці, інновацій, робочої сили та інших елементів виробництва, а, по-друге, тільки грошові кошти дають можливість інвестору вибирати будь-який об'єкт інвестування. Інвестиційні ресурси у вигляді цінних паперів, які вкладаються в об'єкти інвестування, зокрема, у статутний фонд, в Україні майже не використовуються. Інвестиційні ресурси у формі матеріальних, нематеріальних та трудових вкладуються виключно в процес виробництва.

Процес формування усіх інвестиційних ресурсів тісно пов'язаний з початковим накопиченням капіталу, або створенням статутного фонду. Статутний капітал — це сума внесків (паїв) засновників підприємства для забезпечення його життєдіяльності. Статутний капітал може включати не тільки грошові кошти, але й інші матеріальні та нематеріальні активи, цінні папери, права користування тощо. Початкове накопичення капіталу може здійснюватися як в рамках самого підприємства, так і в масштабах країни в цілому (в процесі розподілу та перерозподілу національного доходу формується фонд споживання та фонд накопичення, останній в свою чергу, використовується для формування інвестиційних ресурсів).

Базою формування інвестиційних ресурсів підприємства може бути і капітал, призначений для збільшення статутного фонду та реінвестицій, зокрема, це: чистий прибуток, амортизаційні відрахування; кошти, одержані від реалізації капітальних активів; надходження від продаж окремих фінансових інструментів та інші джерела.

Основною метою стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства — є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

З урахуванням цієї мети процес формування інвестиційних ресурсів має базуватися на таких принципах [4]:

1. Принцип врахування перспектив розвитку інвестиційної діяльності. У процесі формування обсягів та структури інвестиційних ресурсів варто враховувати усі стадії інвестиційного процесу — передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну.

2. Принцип забезпечення відповідності обсягу залучених інвестиційних ресурсів обсягу інвестиційних потреб підприємства. Загальна потреба в інвестиційних ресурсах підприємства базується на розрахунках загальних обсягів реального та фінансового інвестування.

3. Принцип забезпечення оптимальної структури інвестиційних ресурсів із позицій ефективної інвестиційної діяльності. Умови формування високих кінцевих результатів інвестиційної діяльності залежать від структури сформованих інвестиційних ресурсів. Оптимальна структура забезпечує фінансову рівновагу розвитку підприємства в процесі здійснення інвестиційної діяльності, з іншої сторони неоптимальна структура — генерує ризики у фінансовій сфері підприємства, тобто приводить до банкрутства підприємства.

4. Принцип забезпечення мінімізації витрат з формування інвестиційних ресурсів із різних джерел. Така мінімізація витрат здійснюється в процесі управління вартістю капіталу, який залучається для інвестиційної

діяльності з метою одержання максимальної суми чистого прибутку.

5. Принцип забезпечення високоефективного використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності. Інвестиційні ресурси, які тимчасово не використовуються, можуть втрачати свою вартість із часом. Тому формувати інвестиційні ресурси слід враховуючи темпи інфляції та інші фактори, які впливатимуть на вартість протягом строку реалізації інвестиційної діяльності.

Реалізація цих принципів є основою процесу управління формування інвестиційними ресурсами підприємства. Найважливішою проблемою інвестора в процесі формування інвестиційних ресурсів є визначення їх загального обсягу. Загальна сума інвестиційних ресурсів підприємства має визначатися виходячи з запланованого обсягу освоєння коштів у процесі реалізації окремих реальних інвестиційних проектів, а також запланованого приросту портфеля фінансових інвестицій.

Отже, формування інвестиційних ресурсів є важливим складовим елементом не тільки інвестиційної, але і фінансової стратегії компанії (фірми). Розробка такої стратегії покликана забезпечити безперебійну інвестиційну діяльність у передбачених обсягах; найбільш ефективно використання власних фінансових коштів, що направляються на ці цілі, а також фінансову стабільність компанії (фірми) у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Богоявленська Ю. В. Економіка та менеджмент праці: навч. Посіб. / Ю. В. Богоявленська, Є. І. Ходаківський. – К.: Кондор, 2005. – 332 с.
2. Дикань Н. В. Менеджмент: навчальний посібник / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – К.: Знання, 2008. – 389 с.
3. Качан Є. П. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / Є. П. Качан, О. П. Дяків, В. М. Островерхов; за ред. Є. П. Качана – К.: Знання, 2008. – 407 с.
4. Скібіцька Л. І. Менеджмент: навчальний посібник / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К.: ЦНЛ, 2007. – 416 с.
5. Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник / В. Г. Федоренко, О. Ф. Іткін, В. І. Анін; за наук. ред. В. Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 652 с.

Андрій Федорик, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», д/ф,
Наук. кер. – Долга Г. В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль персоналу в досягненні ефективної роботи підприємства в умовах конкурентних відносин

У статті дана загальна характеристика персоналу, висвітлено роль персоналу та її значення в діяльності підприємства, визначено основні чинники підвищення ролі персоналу в досягненні ефективної роботи підприємства в умовах конкурентних відносин. Сформовані правила та надані рекомендації, яких слід дотримуватись для забезпечення ефективної роботи підприємства в умовах конкурентних відносин. Запропоновано заходи щодо підвищення ролі персоналу, які мають значний вплив на діяльність підприємства в цілому.

У сучасних умовах аспекти функціонування промисловості України зумовлені складними фінансовими та соціально-економічними чинниками, де тягар прийняття складних і непопулярних рішень лягає на персонал, ефективність управління яким цілком залежить від використовуваних методів та інструментів, а також системи мотивації й рівня кваліфікації. Обмеженість ресурсів негативно впливає на ефективність управління персоналом, оскільки сприяє розвитку невідповідального ставлення до функціональних обов'язків, що зумовлює негайну потребу перегляду як складу персоналу, так і методів управління ним. Сучасний інструментарій управління персоналом перебуває в діапазоні від соціально-психологічних до фінансово-економічних важелів, що, з одного боку, дає змогу обґрунтувати відповідну систему управління, з іншого – формує ризик хибного рішення щодо обраного інструментарію.

Питанням розробки та реалізації системи управління персоналом на підприємствах присвячено багато публікацій у спеціалізованій літературі, а також досліджень зарубіжних науковців, таких як: І. Ансофф, М. Армстронг, Г. Беккер, П. Друкер, Б. Карлоф, К. Макконнелл, М. Мескон, Р. Марра, Р. Уейн Монди, Т. Пітерс, М. Портер, Г. Санталайнен, Р. Слейтор, А. Файоль, Д. Ульріх, Ф. Хансейкер, Т. Ю. Базаров, М. Генкін, А. П. Єгоршин, А. Я. Кібанов, В. В. Травін, В. А. Спивак, С. В. Шекшня та ін.

Провідне місце в системі управління підприємством займає управління персоналом. Методологічно ця сфера управління володіє специфічним понятійним апаратом, має відмітні характеристики й показники діяльності, спеціальні процедури та методи (атестація, експеримент тощо); методи вивчення та напрямки аналізу змісту праці різних категорій персоналу. Існує значний масив праць, присвячених розробці цієї багатогранної проблеми, проте недостатньо дослідженими є питання формування розвитку та оцінювання кадрового потенціалу підприємства, адекватного сучасним реаліям. Вирішення цієї проблеми потребує подальших досліджень та наукового обґрунтування. Це зумовлює значущість проблеми, її особливу актуальність, перспективність у науковому та практичному значеннях.

Метою даної статті є дослідження ролі персоналу в досягненні ефективної роботи підприємства в умовах конкурентних відносин та розробка науково-практичних пропозицій по вдосконаленню системи управління персоналом на підприємстві. Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:

- дати загальну характеристику персоналу;
- висвітлити роль персоналу та її значення в діяльності підприємства;
- визначити основні чинники підвищення ролі персоналу в досягненні ефективної роботи підприємства в умовах конкурентних відносин;
- сформулювати правила та надати рекомендації, яких слід дотримуватись для забезпечення ефективної роботи підприємства в умовах конкурентних відносин;
- запропонувати заходи щодо підвищення ролі персоналу, які мають значний вплив на діяльність підприємства в цілому.

На даному етапі ринкових економічних відносин в Україні та загострення конкуренції змушують керівників та менеджерів кардинально змінювати систему поглядів на управління персоналом підприємства у

нестабільному та важкопрогнозованому зовнішньому середовищі. Головним завданням сучасного підприємства є адаптація не до самих змін ринкових умов функціонування, а до швидкості цих змін. Тому потрібна побудова такої системи управління персоналом, яка здатна адекватно і своєчасно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Персонал є рушійною силою будь-якої організації. Конкурентоспроможність, рентабельність виробництва, рівень доходів власників капіталу і персоналу – все це і багато іншого вирішальною мірою залежить від ступеня реалізації трудового потенціалу персоналу. Щоб його мобілізувати, необхідно вдосконалювати систему управління людськими ресурсами, яка включає в себе прийом працівників, їх адаптацію, підготовку, перепідготовку, навчання, атестацію кадрів, ротацію кадрів, їх мобільність, забезпечення сприятливої соціально-психологічної атмосфери в колективі, організацію дозвілля та відпочинку, розробку системи корпоративних пільг і т.д. Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю робітників необхідного рівня кваліфікації та досвіду залежить рівень продуктивної діяльності підприємства [1, с.165]. Без кваліфікованих спеціалістів жодна організація не зможе досягти своїх цілей. Досвід багатьох зарубіжних компаній свідчить про посилення ролі управління трудовими ресурсами в досягненні конкурентоспроможності. Завдяки забезпеченості підприємства достатньою кількістю робітників необхідного рівня кваліфікації та досвіду залежить рівень продуктивної діяльності підприємства. Зокрема, підвищення рівня управління персоналом позитивно впливає на ефективність використання устаткування, машин, механізмів, своєчасність виконання робіт, і, як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та ін. [2, с.82].

Для досягнення ефективної роботи підприємства виділимо основні чинники підвищення ролі персоналу:

- першим чинником підвищення ролі персоналу є принципові зміни в змісті праці, викликані застосуванням нової техніки, технології та методів виробничої діяльності;
- другим чинником підвищення ролі персоналу в сучасному суспільстві є зміна можливостей контролю за співробітниками і підвищення значущості самоконтролю та самодисципліни, адже, контроль – одна з найважливіших функцій управління персоналом;
- третя група причин, що зумовили радикальне підвищення ролі персоналу – макроекономічні чинники, тобто, загострення конкуренції на світовому ринку, підвищення значущості якості продукції та послуг;
- четвертим чинником підвищення ролі персоналу є зміна форм організації праці на підприємстві. До таких змін належить, перш за все, ширше використання колективних форм організації праці як на макрорівні, так і в її окремих підрозділах – на мікрорівні;
- п'ятим чинником зростання ролі персоналу є підвищення освітнього і культурного рівня працівника, зростання його особових запитів до трудової діяльності.

Все це знайшло своє віддзеркалення в шостому чиннику підвищення ролі персоналу в сучасній організації – розвитку демократії на виробництві і в суспільстві.

Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємство повинне постійно розробляти програми розвитку персоналу. Тобто, такі програми, які б забезпечували працівникам задоволення багатьох потреб, розвиток і підвищення професійного й загальноосвітнього рівня, завдяки чому вони зможуть відігравати більш значну роль в умовах посилення конкуренції на ринку. Тобто, завданням управління розвитком персоналу є забезпечення організації тими працівниками, які здатні реалізувати стратегію управління компанії, мають для цього необхідні здібності та компетенцію [3, с.210-212].

Виходячи з цього, система оцінки конкурентних переваг персоналу повинна враховувати три рівні виміру успішності:

- рівень соціального сприйняття образу працівника масовою свідомістю, де значну роль у кар'єрі відіграє фактор його соціальної успішності;
- рівень професіоналізму особистості, де чинником успішності виступає конкурентоздатність працівника. Ця перевага особистості за спадкоємністю не передається, а свідомо формується і розвивається у процесі професійного становлення;
- рівень професіоналізму діяльності, де чинником успішності є володіння конкретними видами технологій діяльності з урахуванням галузевої специфіки, статусу та функцій. Під технологією розуміється майстерність у професійній діяльності, яка впливає на успішність виконання поставлених завдань [4].

Для досягнення стабільного становища на ринку підприємству потрібно постійно розробляти програми розвитку персоналу, які б забезпечували працівникам задоволення багатьох потреб, розвиток і підвищення професійного й загальноосвітнього рівня. На основі різноманіття мотивів поведінки працівників, їм пропонується досить широкий набір стимулів, які б забезпечили їхнє позитивне ставлення до праці й більш високу віддачу. З-поміж них треба назвати програми залучення працівників до управління виробництвом; роботу в цільових групах по розробці перспективних спеціальних проектів; горизонтальні ротації в рамках фірми та її філій та ін. Постійний ріст професійної майстерності, придбання знань, навичок і умінь, безперервна освіта – об'єктивний процес розвитку персоналу, у тому числі й управлінського, який диктується вимогами ринку [5, с.119].

Однією з причин недостатнього приділення уваги розвитку персоналу є те, що підготовка кадрів у межах підприємства потребує власних засобів, яких не вистачає у підприємства. Крім цього, однією з основних причин недостатнього розвитку підготовки персоналу на підприємстві є небажання управлінців витрачати кошти на навчання персоналу, через можливу зміну роботи працівників, тобто, керівники бояться втратити вкладені кошти і взаємні не отримати бажаних результатів. Проте, практика довела, що соціальні витрати – це ефективні вкладення в людський капітал. Оскільки саме трудовий потенціал працівників є чинником формування конкурентоспроможності підприємства. Достатня забезпеченість підприємств людськими ресурсами відповідного рівня кваліфікації та професійних навичок, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції та підвищення ефективності

виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства людськими ресурсами та ефективності їх використання залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів і в результаті обсягу самого виробництва продукції. Реалізація курсу на зміцнення конкурентних позицій персоналу не може успішно здійснюватись без створення нових та модернізації існуючих робочих місць та їх функціонування з повним використанням трудових і творчих можливостей працівників, їх переваг у компетенціях. Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом, до якого прагнуть і самі працівники, і підприємства, в яких вони працюють [6, с.94-97].

Отже, система управління та розвитку персоналу в організації має бути гнучкою, здатною змінювати методи, форми і зміст згідно потреб організації. Тому сьогодні все більше керівників переконані в тому, що конкурентною перевагою підприємства, передусім, є його персонал. Саме знання, рівень підготовки та кваліфікації, особливості організації роботи, постійний розвиток і стимулювання персоналу можуть стати перевагою, яка недосяжна для конкурентів. Таким чином, роль персоналу у підвищенні конкурентоспроможності підприємства важко переоцінити, тому що саме персонал створює продукцію та надає послуги, за рахунок реалізації яких підприємство отримує прибуток, створює імідж підприємства, генерує нові ідеї та впроваджує нові методи виробництва або управління. Таким чином, персонал є однією з основних складових в досягненні ефективної роботи підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: навч. посібник. / В. А. Савченко – К.: КНЕУ, 2002. – 351с.
2. Виноградський М. Д. Організація праці менеджера: навч. посібник / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – К.: Кондор – 2010. – 323 с.
3. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
4. Щокін Г. В. Основи кадрового менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_men/schekin_okm.pdf
5. Грішнова О. А. Формування якості робочої сили та конкурентоспроможності працівників в процесі інвестування в людський капітал / О. А. Грішнова // Конкурентоспроможність у сфері праці: зб. наук. пр. Серія «Економіка праці та соціальної сфери». – К.: Ін-т економіки НАН України, 2011. – С. 117-126
6. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: навч. посібник. / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А.Грішнова, Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.

Іван Філул, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сутність та поняття виробничої стратегії підприємства

У статті проаналізовано сутність та трактування поняття «виробнича стратегія», які наводяться у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників у галузі управління виробництвом та виробничого менеджменту промислових підприємств.

У сучасних умовах найважливішими проблемами розвитку підприємства будь-якої сфери діяльності є забезпечення безупинного розвитку, завоювання ринкових позицій, оволодіння конкурентними перевагами у перспективі. Ефективне вирішення проблем можливе за рахунок вірно обраного стратегічного напрямку, грамотно розроблених виробничих стратегій, які враховують усі внутрішні і зовнішні чинники середовища функціонування підприємства, тенденції їх зміни. В системі стратегій підприємства особливе місце має бути відведене саме виробничій стратегії, правильний вибір якої дозволяє підвищити продуктивність, покращити якість або змінити асортимент продукції з метою завоювання лідируючих позицій на ринку [1, с.182].

Дослідження виробничих стратегій підприємств у країнах з ринковою економікою тривають уже не одне десятиліття, і це цілком обґрунтовано, оскільки більше, ніж півстоліття виробництво розглядається там як важіль забезпечення перемоги компанії в конкурентній боротьбі. Висвітленню сутності поняття «виробнича стратегія» присвячені праці зарубіжних та вітчизняних дослідників, зокрема У. Скіннера, Р. Хайєса, С. Вілрайта, Т. Хілла, К. Восса, Н. Слака, М. Льюїса, К. Платтса, М. Грегорі, С. Бекман, Д. Розенфілда, Т. В. Авдєєвої, М. О. Гаджиева, Н. О. Грицюк, О. І. Салміної, Л. О. Жилінської, Т. В. Омеляненко, Л. В. Орлової, О. В. Разіної, М. І. Рибак, Д. О. Сластьоновой, Л. О. Чорномірдіної та ін.

Проте, як показав критичний аналіз релевантних англо-, російсько- та україномовних видань, в яких розглядаються питання, що так чи інакше пов'язані з виробничими стратегіями, показує неоднозначність, а іноді й суперечливість трактувань базових категорій, понять і термінів, нечіткість їх розмежування.

Метою статті є уточнення поняття «виробнича стратегія» в системі досягнення нових наукових результатів, придатних як для концептуальних узагальнень, так і для практичного впровадження в управлінську діяльність вітчизняних підприємств.

Аналізуючи численні трактування поняття «виробнича стратегія», зазначимо, що найбільш поширеним поглядом на сутність виробничої стратегії є такий: виробнича стратегія – це частина загальної стратегії, спрямована на виробничу діяльність організації [7, с. 35]. Відповідно до цього погляду загальна стратегія організації визначає основні напрямки її діяльності та охоплює всю організацію в цілому; виробнича ж стратегія стосується перш за все виробничого аспекту діяльності (продукція, процеси, методи та ресурси виробництва, якість і ціни, терміни виготовлення та графіки робіт) [7, с.35].

Дуже близьким до щойно викладеного є трактування виробничої стратегії як складової корпоративної стратегії підприємства, поданої у вигляді довгострокової програми конкретних дій зі створення і реалізації продукту, яка передбачає використання і розвиток усіх виробничих потужностей організації з метою досягнення стратегічної конкурентної переваги [11, с.150]. У цьому визначенні розкривається не тільки сутнісний, але й цільовий аспект виробничої стратегії підприємства – її спрямованість на досягнення стратегічної конкурентної переваги.

На думку відомих американських фахівців у сфері стратегічного управління А. Томпсона та А. Стрикленда, виробнича стратегія належить до третього рівня піраміди стратегій компанії, тобто до функціональних стратегій, і являє собою ні що інше, як план управління виробничою діяльністю, що забезпечує одночасно підтримку бізнес-стратегії та досягнення цілей і місії підприємства [17, с. 83].

Слід зауважити, що думка щодо належності виробничої стратегії до категорії функціональних стратегій організації на сьогодні є панівною. Твердження про необхідність саме такої належності можна знайти як у працях фахівців у галузі стратегічного управління (так, З. Є. Шершньова подає у своєму підручнику «Стратегічне управління» [20] матеріали, присвячені виробничій стратегії, саме в розділі «Функціональні стратегії»), так і у книгах з проблематики управління виробництвом та операціями.

Зокрема, Ф. І. Парамонов та Ю. М. Солдак у своєму дослідженні теоретичних засад виробничого менеджменту наголошують, що виробничу стратегію не слід розглядати незалежно від інших функціональних стратегій, тобто від стратегії управління персоналом, маркетингової, фінансової тощо [10, с.40], та акцентують увагу на тому, що між виробничою та всіма іншими функціональними стратегіями існує тісний зв'язок, оскільки виробнича стратегія є визначальною в розробленні інших стратегій, але водночас і залежить від них. Наприклад, - зазначають автори, - розробляючи маркетингову або фінансову стратегію, необхідно враховувати виробничі можливості та розвиток виробничої стратегії, оскільки остання є, з одного боку, обмеженням під час прийняття маркетингових і фінансових рішень, а з другого – гарантією успішної реалізації цих функціональних стратегій [10, с.41].

О. І. Ковтун наголошує на тому, що виробнича стратегія стосується формування довгострокової політики нарощування виробничих потужностей підприємства, матеріально-технічного забезпечення його виробництва на підставі врахування особливостей обраної чи спеціально сформованої маркетингової стратегії розвитку. Як відомо, в сучасних ринкових умовах особлива увага акцентується на «ринку споживача», тому виробничу стратегію обирають чи формують на основі маркетингової стратегії, адже кожне підприємство веде постійний активний пошук свого споживача, ретельно вивчає його потреби, вимоги та побажання до товарів (послуг) і виключно на цій основі визначається із виробничою стратегією. Основними позиціями виробничої стратегії підприємства є концентрація управління виробництвом, напрями інвестування, технології, рівень організації виробництва, рівень управління якістю, резерви продуктивності праці, стан охорони праці, ефективність виробництва тощо [6, с.47, 48].

Дж. Бішено, стисло характеризуючи виробничу стратегію підприємства (з посилань, поданих до того розділу його роботи, що називається «Стратегія виробництва», впливає, що автор спирається при цьому на праці Террі Хілла та Девіда Уолтерса), зауважує, що стратегія виробництва – це розроблення політики щодо розміщення, потужностей, технології, суміжників та постачальницького ланцюжка, працівників та організаційного аспекту; при цьому все це має бути приведено у відповідність до майбутніх запитів споживачів та ринку, а стратегія виробництва в цілому має бути націлена на довгострокову перспективу [3, с.57].

А. Хілл розглядає виробничу стратегію як набір політик щодо використання ресурсів фірми для підтримання стратегії бізнес-одиниці з метою одержання конкурентної переваги [21, с.245]. Такий самий акцент – на розробленні політики – властивий і трактуванню, наданому Р. Чейзом, Р. Джейкобзом і Н. Аквілано. На питання – що являє собою виробнича стратегія? – вони дають відповідь: вона виражає розвиток загальної політики та планів використання ресурсів фірми, націлених на максимально ефективну підтримку її довгострокової конкурентної стратегії [19, с.55]. Дуже важливою з погляду розкриття змістового аспекту виробничої стратегії є висловлена цими авторами думка про те, що сутність її розроблення полягає у прийнятті довгострокових рішень щодо виробничої діяльності підприємства [19, с. 55], оскільки саме в певному наборі взаємозв'язаних і таких, що взаємно підтримують одне одного, виробничо-стратегічних рішень виробнича стратегія і конкретизується.

Сукупність численних визначень виробничої стратегії, трактувань її сутності, характеру та цільової спрямованості, пріоритетів і місця в системі стратегій організації, складу рішень та етапів процесу розроблення наведено в табл. 1

Таблиця 1

Тлумачення терміну «виробнича стратегія» різними вченими-дослідниками

№ з/п	Автор (и) та джерело	Виробнича стратегія – це ...
1.	Авдєєва Т.В. [1, с.47]	сукупність програм та планів розвитку виробничої підсистеми підприємства у довгостроковому періоді відповідно до бізнес-стратегії підприємства з метою забезпечення конкурентоспроможності виробництва
2.	Байков Є.О., Євменов О.Д., [2, с.135]	підсистема ділової (корпоративної) стратегії, яка передбачає створення продукції підприємства, використання та розвиток виробничих підприємств з метою досягнення стратегічної конкурентної переваги
3.	Горелик О.М. [4, с.265]	підсистема стратегії, представлена у вигляді довгострокової програми дій щодо реалізації концепції створення продукту, яка передбачає використання та розвиток всіх виробничих потужностей організації з метою досягнення стратегічної конкурентної переваги

4.	Горелов Д.О., Большенко С.Ф. [5, с.119]	існуюча стратегія у вигляді розробки та управління процесом створення необхідних для споживачів продуктів і послуг на підприємстві
5.	Мищенко А.П. [8]	довгострокова програма конкретних дій зі створення і реалізації продукту організації
6.	Орлова Л.В. [9, с.28]	складова корпоративної стратегії підприємства, що включає комплекс стратегічних дій та механізмів їх реалізації, спрямованих на підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності та досягнення стійких конкурентних переваг
7.	Попов С.А. [11, с.196]	підсистема загальної стратегії, яка у вигляді особливої програми дій являє ситуаційно достатній комплекс стратегічних рішень в області конкурентоспроможного та ефективного використання, а також розвитку всієї операційної системи компанії.
8.	Разіна О.В. [12, с.39]	довгострокова програма конкретних дій щодо створення та розвитку висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та системи управління ним, що втілюється у вигляді виробничої підсистеми певного типу, призначеної для випуску конкурентоспроможних продуктів
9.	Савченко В.Д., Байдик М.І., Шелудько Р.М. [13, с.37]	функціональна стратегія створення, підтримання і розвитку виробничого потенціалу, здатного випускати конкурентоспроможну продукцію і бути гнучким при зміні ринкового попиту
10.	Саєнко М.Г. [14]	така функціональна стратегія, яка забезпечує досягнення певних рівнів розвитку виробництва (по обсягах, номенклатурі, якості, ефективності, технології) відповідно до вимог корпоративної, конкурентних і функціональних стратегій, особливо маркетингової
11.	Сластенина Д.О. [15]	стратегія виконання певного маркетингового замовлення ринка за видом та обсягом продукції (товарів, що проходять різні етапи життєвого циклу) та узгодженого з технологічними, технічними та організаційно управлінськими можливостями підприємства
12.	Сокирник І.В. [16]	підсистема корпоративної стратегії, що представлена у вигляді довгострокової програми конкретних дій з утворення і реалізації продукту організації
13.	Фаріон І.Д. [18, с.18]	загальний план нарощування виробничих потужностей і матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу відповідно до маркетингової стратегії підприємства
14.	Шершньова З.Є. [20]	функціональна стратегія створення та розвитку висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та системи управління ним, що втілюється у вигляді виробничої підсистеми певного типу, призначеної для випуску конкурентоспроможних продуктів

На основі визначень, які наведені в табл. 1 уточнене поняття «виробнича стратегія підприємства», має наступне трактування: виробнича стратегія – це одна з функціональних стратегій підприємства, що являє собою комплекс взаємозв'язаних рішень щодо того, як з технологічної, економічної, організаційної та ресурсної точок зору має бути організована нова чи змінена наявна виробнича діяльність підприємства з метою досягнення ним стратегічних конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Авдеева Т. В. Развитие производственной стратегии промышленного предприятия : дис. канд. эконом. наук. : 08.00.05 / Авдеева Татьяна Викторовна. – Саратов, 2010. – 219 с.
2. Байков Е. А. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. / Е. А. Байков, А. Д. Евменов, Н. А. Морщагина. – СПб. : Санкт-Петербург. гос. ин-т кино и телевид., 2015. – 271 с.
3. Бишено Дж. Новый инструментальный бережливого производства для создания быстрого и гибкого потока / Джон Бишено ; пер. с англ. – Калуга : Свет, 2007. – 294 с.
4. Горелик О. М. Производственный менеджмент: принятие и реализация управленческих решений : учеб. пособ. / О. М. Горелик. – [2-е изд., стер.]. – М.: ООО «КноРус», 2015. – 270 с.
5. Горелов Д. О. Стратегія підприємства : навч.-метод. посіб. [для студ. ВНЗ] / Д. О. Горелов, С. Ф. Большенко. – Х. : Харків. нац. автомобіл.-дорож. ун-т, 2010. – 133 с.
6. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навч. посіб. / О. І. Ковтун. – [3-тє вид.]. – Львів : «Новий світ – 2000», 2007. – 324 с.
7. Минаев Э. С. Управление производством и операциями : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 15 / Э. С. Минаев, Н. Г. Агеева, А. Аббата Дага. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 328 с.
8. Мищенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. [Електронний ресурс] / А. П. Мищенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 366 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/12090613/marketing/virobnicha_strategiya.
9. Орлова Л. В. Разработка производственной стратегии и тактики предприятия автомобилестроения : дис. канд. эконом. наук. : 08.00.05 / Орлова Лариса Викторовна. – Саранск, 2011. – 196 с.
10. Парамонов Ф. И. Теоретические основы производственного менеджмента / Ф. И. Парамонов, Ю. М. Солдак. – М. : БИНОМ, 2003. – 280 с.
11. Попов С. А. Актуальный стратегический менеджмент : учеб.-практич. пособ. / С. А. Попов. – М. : Из-во Юрайт, 2010. – 448 с.
12. Разіна О. В. Механізм формування виробничої стратегії : дис. канд. эконом. наук. : 08.00.04 / Разіна Олена Валеріївна. – Тернопіль, 2012. – 229 с.
13. Савченко В. Д. Стратегія підприємства : навч. посіб. / В. Д. Савченко, М. І. Байдик, Р. М. Шелудько. – Х. : Харків. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2004. – 206 с.

14. Саенко М. Г. Стратегія підприємства : підруч. [Електронний ресурс] / М. Г. Саенко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/33745/>.
15. Слостеніна Д. А. Методы формирования производственной стратегии машиностроительного предприятия : автореф. на соиск. науч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» [Электронный ресурс] / Д. А. Слостеніна. – Санкт-Петербург, 2012. – Режим доступа : <http://economy-lib.com/metody-formirovaniya-proizvodstvennoy-strategiiimashinostroitelno-go-predpriyatiya>.
16. Сокирник І. В. Стратегія підприємства : консп. лекцій [Електронний ресурс] / І. В. Сокирник. – Хмельницький : ТУП, 2003. – 122 с. – Режим доступу : http://lubbook.org/book_616_glava_13_TEMA_13_ROZROBKA_FUNK%D0%A1%D0%86ONAL.html.
17. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и задачи для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – [12-е изд.] ; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева и др. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
18. Фаріон І. Д. Стратегічний аналіз : навч. посіб. [для студ. та аспірант.] / І. Д. Фаріон. – Тернопіль : Терноп. нац. екон. ун-т, 2009. – 635 с.
19. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент / Ричард Б. Чейз, Ф. Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано ; пер. с англ. – [10-е изд.]. – М. : Вильямс, 2007. – 1184 с.
20. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підруч. [Електронний ресурс] / З. Є. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2004. – 699 с. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/26205/>.
21. Hill T. Manufacturing Strategy. Text and Cases / Terry Hill. – [3rd ed.]. – McGraw-Hill, 2000. – 588 p.

Олеся Халус, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль корпоративної культури в управлінні підприємством

Актуальність даної теми визначається необхідністю підвищення керованості соціально-економічного становища підприємства, і, як наслідок, підвищення ефективності його діяльності на основі формування і вдосконалення раціональної корпоративної культури. Теорія корпоративної культури розглядається в широких наукових колах, де запропоновано як конкретні практичні, так і різні теоретико-методичні підходи.

У сучасних умовах ситуація складається так, що відбувається зростання тиску глобальної соціально-економічної, політичної та економічної кризи. Корпоративна культура дозволяє відрізнити одне підприємство від іншого. Створює сприятливу атмосферу для трудового колективу, зміцнює соціальну стабільність. Також, служить контролюючим механізмом, який направляє і формує відносини і поведінку працівників.

Проблеми корпоративної культури при управлінні підприємством розглядалися у працях науковців, серед яких В.Гриньова, Т. Долгопятава, О.Носова, А.Сірко. Вивчення корпоративної культури є складною, багатофункціональною категорією. Вона потребує глибокого та комплексного підходу. Також, активізації досліджень в цьому напрямі, стратегічна перспективність якої в сучасній глобальній економіці очевидна визначають актуальність даної статті.

Сьогодні успішна діяльність будь-якого підприємства тісно взаємопов'язана із «м'якими» елементами внутрішнього середовища, ключова роль серед яких відводиться організаційній культурі, яка перебуває у взаємодії з системою, структурою, персоналом управління, і до яких вона висуває певні вимоги і сама знаходиться під їх впливом.

Корпоративна культура – це нова галузь знань, що входить в серію управлінських наук. Вона виділилася з порівняно нової області знань – корпоративного управління, яке вивчає загальні підходи, принципи, закони та закономірності в управлінні великими і складними підприємствами [1, с.69].

Основна мета корпоративної культури полягає в тому, щоб допомогти людям більш продуктивно виконувати свої обов'язки на підприємствах та отримувати від цього більше задоволення. Зазначене призведе до поліпшення показників економічної ефективності діяльності в цілому. Згуртований, спонуканий єдиною метою, що працює, як налагоджений механізм, колектив, принесе більше користі, ніж хитання в колективі. Ефективність бізнесу для підприємства є найважливішим показником, поза всяким сумнівом. Корпоративна культура – це не тільки імідж компанії, але ще ефективний інструмент стратегічного розвитку бізнесу. Її формування завжди пов'язане з інноваціями, спрямованими на досягнення бізнес-цілей і, отже, підвищення конкурентоспроможності [2, с.52].

Отже, для підприємства в "класичному" розумінні корпоративна культура розглядається як інструмент стратегічного розвитку компанії через стимулювання інновацій та управління змінами. Корпоративна культура існує в в кожному підприємстві з моменту його появи і до самого кінця - незалежно від того, створюється спеціальна служба для роботи чи ні. Грамотне управління корпоративною культурою надає позитивний вплив на бізнес компанії. Зокрема, воно дозволяє скорочувати витрати, причому не тільки на підбір персоналу, але й на зовнішній PR. Підприємство з грамотно розвиненою корпоративною культурою користується великим авторитетом на ринку і приваблива, як для потенційних співробітників, так і для партнерів по бізнесу та акціонерів [4, с.69].

Слід звернути увагу на те, що зовнішнє середовище значно впливає на підприємство, що позначається на її культурі. Однак, як свідчить практика, два підприємства, які функціонують в одному оточенні, можуть мати різні культури. Таке може бути в разі, коли через свій спільний досвід члени організації по-різному вирішують дві важливі проблеми:

перша – зовнішня адаптація: що повинно бути зроблено підприємством для того, щоб вижити в умовах жорсткої зовнішньої конкуренції.

друга – внутрішня інтеграція: як внутрішньоорганізаційні процеси і відносини сприяють її зовнішньої адаптації.

Слід виділити деякі фактори, які впливають на формування корпоративної культури (рис.1).

На практиці існують деякі підприємства, де працівники беруть участь у встановленні цілей, тобто беруть на себе відповідальність за їх досягнення. Та є підприємства де працівникам надається можливість оберати

методи і засоби досягнення цілей. На нашу думку, працівники мають мати можливість брати участь в процесах, які пов'язані з діяльністю підприємства (рис. 2). Процес зовнішньої адаптації нерозривно пов'язаний з внутрішньою інтеграцією.

На формування корпоративної культури, її змісту та окремих параметрів впливає ряд факторів зовнішнього і внутрішнього оточення. На всіх стадіях розвитку підприємства особиста культура її керівника, а саме його особиста віра, цінності і стиль поведінки, багато в чому визначають культуру підприємства. Формування на підприємстві певної культури пов'язано зі специфікою галузі, в якій вона діє, зі швидкістю технологічних та інших змін, з особливостями ринку, споживачів.

Підприємство зростає за рахунок залучення нових членів, що приходять з іншою культурою. Нові працівники фірми приносять з собою тягар минулого досвіду, в якому нерідко ховаються "віруси" інших культури.

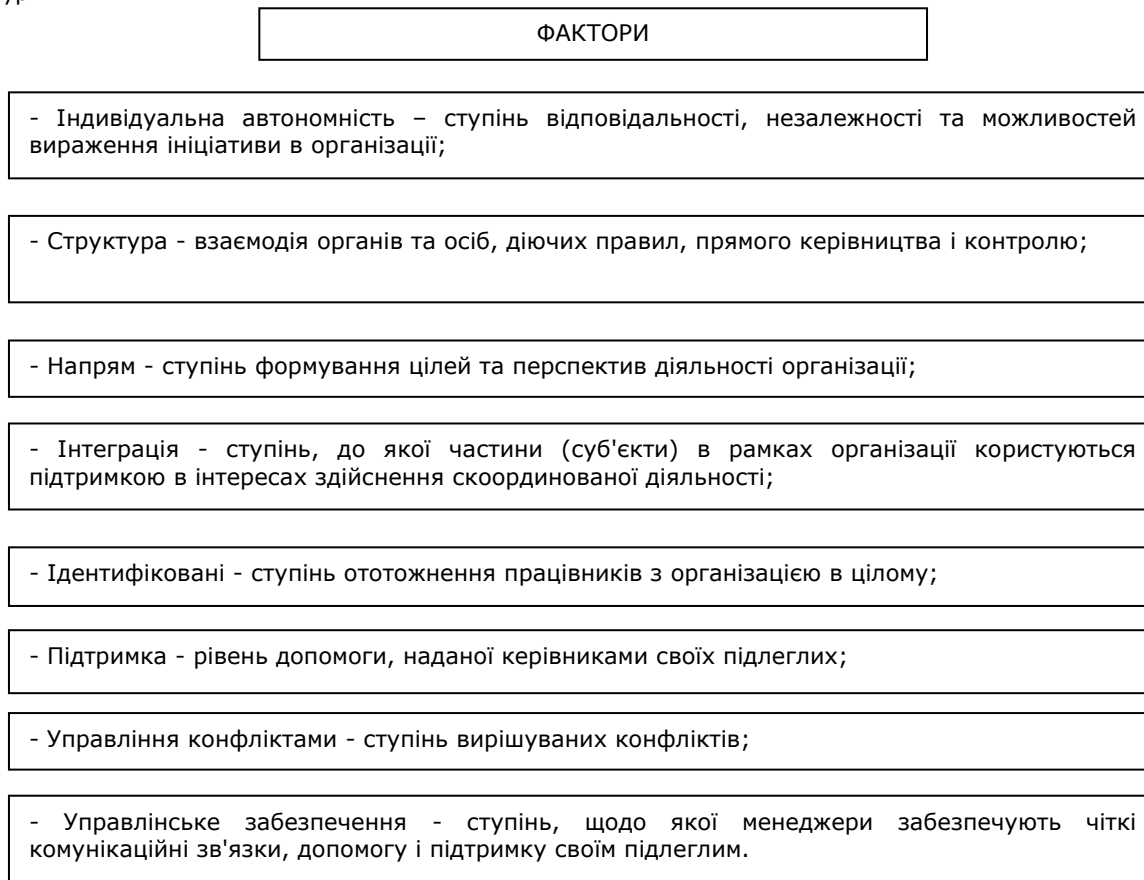


Рис.1. Фактори впливу на створення корпоративної культури

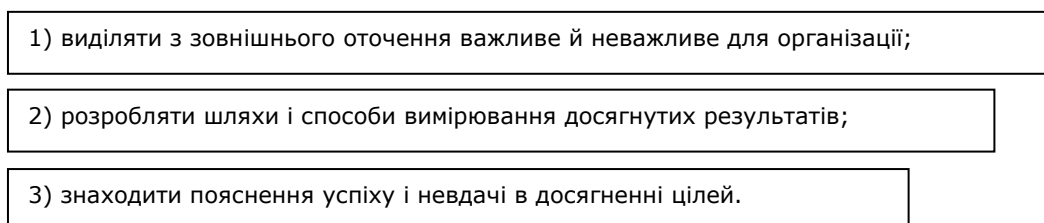


Рис. 2. Практичні процеси для участі працівників

Імунітет підприємства від подібних "інфекцій" залежить від сили його культури, яка визначається трьома моментами:

- «глибиною»;
- тим ступенем, в якій її поділяють члени організації;
- ясністю пріоритетів.

Таким чином, сильна культура має глибше коріння в свідомості людей, вона поділяється великим числом працівників в ній чітко визначені пріоритети. Відповідно, така культура має глибший вплив на поведінку працівників на підприємстві. Сильна культура не тільки створює переваги для підприємства, але може також виступати серйозною перешкодою на шляху проведення організаційних змін.

Ефективність вимагає, щоб культура підприємства, її стратегія, оточення і технологія були приведені у відповідність. Стратегія підприємства, що спирається на вимоги ринку і більш підходяща при динамічному оточенні, передбачає культуру, що ґрунтується на індивідуальній ініціативі, ризику, високій інтеграції, нормальному сприйнятті конфліктів і широкому горизонтальному спілкуванню. Таким чином, різні підприємства тяжіють до певних пріоритетів у корпоративній культурі. Культура може мати особливості залежно від роду

діяльності, форми власності, займаного становища в суспільстві.

Культура допомагає людям на підприємстві діяти осмислено, забезпечуючи виправдання їхньої поведінки. У компаніях, де цінується ризик, людина йде на нього, знаючи, що в разі невдачі він не буде покараний і що з невдачі будуть зроблені висновки на майбутнє. Виправдовуються таким чином, посилюють існуючу поведінку, особливо коли воно вписується в ситуацію. Даний процес є джерелом коштів для зміни самої культури. Оскільки люди використовують культуру для виправдання поведінки, то можна змінювати культуру через зміну в поведінці. Однак для успіху цього процесу необхідно забезпечити, щоб люди не могли б виправдовувати своє нове поведінка "старої" культурою [6, с.25].

Доцільно відмітити, що корпоративну культуру будь-якого підприємства характеризують такі чинники як: принципи та цінності працівників (статус підприємства, власний статус, просування по службі), впевненість (у підприємстві, в керівництві, віра в успіх, віра у свої сили, підтримка команди), комунікації (культура спілкування та зручність обміну інформацією), відповідальність (поділ праці, вміння розставляти пріоритети та розраховувати час, якість виконання поставлених завдань), толерантність (взаємини між різними категоріями працівників, вирішення конфліктних ситуацій), розвиток (навчання, підвищення кваліфікації), образ (зовнішній вигляд, діловий стиль, уявлення про працівника, поведінка).

Саме в даний час корпоративна культура є фактором, конкурентоспроможності, успіху, запорукою ефективності діяльності, а іноді і основою виживання. Окрім цього, корпоративна культура відіграє важливу роль в системі управління персоналом підприємства і розглядається, як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування, що є вкрай актуально для підприємства. Більшість труднощів, які виникають в стратегічному управлінні персоналом здатний вирішити ефективний мотиваційний механізм, що має діяти на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Дикань Н. В. Менеджмент : навчальний посібник [Текст] / Н.В. Дикань, І.І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 389 с.
2. Довгань Л. Є. Корпоративне управління : Навчальний посібник [Текст] / Л. Є. Довгань, В. В. Пастухова, Л. М. Савчук. – К. : Кондор, 2007. – 180 с.
3. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління : монографія [Текст] / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н.В. Бутенко. – К. : Знання, 2007. – 287 с.
4. Козаченко Г. В. Основи корпоративного управління: навчальний посібник [Текст] / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, Е. Н. Коренев. – Луганськ : Вид-во СНУ, 2001. – 480 с.
5. Круш П. В. Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці: Навчальний посібник [Текст] / За заг. ред. П. В. Круша. – К. : ЦНЛ, 2007. – 264 с.
6. Спивак В. А. Корпоративная культура [Текст] / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.

Ольга Хохун, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Вудвуд В. В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості формування конкурентної стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання

У статті досліджені особливості формування конкурентної стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання, визначена найбільш логічна послідовність формування та реалізації конкурентної стратегії, проаналізовані методи досягнення конкурентних переваг.

В умовах глобальних трансформаційних процесів посилення конкуренції загострює проблему завоювання та утримання конкурентних переваг, що вимагає використання нових, більш удосконалених підходів у сфері стратегічного управління підприємством. Тому, вкрай важливо підійти зважено до процесу розробки та реалізації стратегії конкуренції, врахувати багато внутрішніх і зовнішніх чинників. Глибоке розуміння важливості цього моменту надасть можливість своєчасно реагувати на зміни в бізнес-середовищі, забезпечувати формування та підтримання конкурентних переваг у ринкових умовах, максимально використовувати стратегічний потенціал підприємства. У зв'язку з цим, питання оптимізації процесу розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства є актуальним.

Дослідженням формування конкурентної стратегії займалися як вітчизняні, так і іноземні науковці та практики. Серед відомих науковців, які займалися цим питаннями, слід відзначити таких як: Ансофф І., Мінцберг Г., Томсон А., Скілед А. Дж., Герасимчук В.Г., Іванов Ю.Б., Портер, Педько І. А., Бохнак А., Котлер Ф., Азоев Г. Л., Дмитренко О. М., Клименко С. М., Омеляненко Т. В., Радіонова В. та ін. Проте специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств вимагають подальших досліджень теоретичних і практичних аспектів концепції стратегічного розвитку.

Метою даної статті є аналіз формування конкурентної стратегії підприємства, визначення етапів розробки конкурентної стратегії та методів досягнення конкурентних переваг.

Слід відмітити, що конкурентна стратегія - це узагальнена модель дій і сукупність правил, якими має керуватися підприємство при прийнятті рішень і для досягнення довгострокової підтримки конкурентоспроможності. Можна сказати, що суть конкурентної стратегії полягає в створенні майбутньої конкурентоспроможності швидше, ніж конкуренти досягнуть того, що підприємство має сьогодні.

На думку Педька І. та Бохнака А., суть конкурентної стратегії полягає в створенні майбутньої конкурентоспроможності швидше, ніж конкуренти досягнуть того, що підприємство має сьогодні. Конкурентна стратегія організації складається з ділових підходів і ініціатив, які вона використовує для залучення споживачів, опору конкурентному тиску і зміцнення своєї ринкової позиції. Тобто вибір стратегії залежить від природи області і умов конкуренції в ній [6].

Дмитренко О.М. твердить, що стратегія підприємства формується в умовах конкуренції. Саме за допомогою стратегії можна оцінити конкуренцію на ринку та визначити свою реальну конкурентоспроможність, розробити

систему заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства на майбутнє; здійснити вибір основних засобів конкурентної боротьби [2].

За Портером М., розробка стратегії конкуренції значною мірою визначається чітким розумінням суті бізнесу, його цілей та шляхів їх досягнення. На вибір та успішну реалізацію конкурентної стратегії компанії, на думку вченого, впливають такі фактори:

- характер її активів і досвіду, порівняно з конкурентами;
- мотиваційні установки і потреби топ-менеджменту та інших працівників, які задіяні у процес впровадження обраної стратегії;
- внутрішні та зовнішні межі стратегії конкуренції, яку компанія може успішно взяти на озброєння;
- соціально-політичні фактори [7].

Портер М. разом з Мироновим М.Г., Зайцевим Н.Л. всю сукупність факторів конкурентоспроможності підприємства пропонують поділити на зовнішні і внутрішні:

- зовнішні чинники - соціально-економічні та організаційні відносини, що дозволяють підприємству створити продукцію, яка по цінових та нецінових характеристиках більш приваблива;
- внутрішні чинники - це об'єктивні критерії, що визначають можливості підприємства щодо забезпечення власної конкурентоспроможності [7].

Фактори конкурентоспроможності підприємств викликають зміни абсолютної і відносної величини витрат на виробництво і реалізацію продукції, а в результаті - зміна рівня конкурентоспроможності самого підприємства. Фактори можуть впливати як в бік підвищення конкурентоспроможності підприємства, так і у бік зменшення [6].

Згідно з Івановим Ю.Б., конкурентна стратегія як ретельно розроблена програма заходів, спрямованих на досягнення вигідної конкурентної позиції на ринку та адаптації до впливу зовнішнього середовища, повинна розроблятися за такими основними напрямками:

- реагування на зміни, що відбуваються в конкурентному середовищі даної галузі, в економіці в цілому;
- розробка заходів і дій, ринкових підходів, що можуть дати міцну перевагу перед конкурентами;
- об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів;
- вирішення конкретних стратегічних проблем конкуренції, актуальних у даний момент [3].

Отже, чітка, продумана й ефективна конкурентна стратегія – необхідність для більшої частини вітчизняних підприємств, оскільки, в багатьох випадках, підприємство концентрує значні зусилля на внутрішніх ресурсах, тим самим ігноруються всі можливі загрози ззовні і упускаються сприятливі тенденції.

Таким чином, для правильності формування стратегії конкуренції необхідно обрати ланцюг відповідних дій. Так, виходячи з вищесказаного, найбільш логічною вважаємо наступну послідовність формування та реалізації конкурентної стратегії:

- аналіз нестабільності зовнішнього середовища підприємства та вибір стратегії, що найбільш придатна для прогнозованого рівня нестабільності;
- аналіз досягнутого рівня конкурентного статусу підприємства та виявлення таких стратегічних цілей, досягнення яких забезпечить її конкурентну перевагу;
- вибір стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, в якій конкретизуються довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямками його діяльності. Реалізація зазначених програм повинна забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг;
- опрацювання та реалізація стратегічної програми на планову перспективу;
- реалізація системи конкурентних стратегій, яка повинна супроводжуватись систематичною оцінкою й аналізом результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів.

Проте, такий підхід не слід вважати універсальним, оскільки в окремій реальній ситуації необхідно враховувати поточні внутрішні та зовнішні обставини. Кожен етап має самостійне значення і вимагає застосування специфічних, з погляду розробки та реалізації конкурентних стратегій, процедур і методик.

Важливим є розробка системи критеріїв оцінки як процесу реалізації стратегії, так і аналізу ситуації на підприємстві після втілення стратегічного плану в життя. Ансофф І., Мінцберг Г., Томпсон А., Стрікланд А. Дж., Іванов Ю.Б. та інші, - присвятили дослідженню проблеми визначення критеріїв вибору стратегічних альтернатив та доцільності реалізації конкурентної стратегії на підприємстві багато праць. Так, Іванов Ю.Б. зробив акцент на визначенні індикаторів, що дають змогу кількісно оцінити вартість вибору можливих стратегічних альтернатив. В рамках реалізації стратегій низьких витрат, диференціації та фокусування виділяють виробничі, фінансові, маркетингові, технологічні, інноваційні, трудові, інформаційні, управлінські, часові, просторові критерії та відповідні їм індикатори [4].

Крім того, Азоев Г.Л. запропонував дещо іншу систему критеріїв оцінки, що використовуються при аналізі стратегічної зони господарювання:

- наявність і забезпеченість виробничими ресурсами: будівлями, устаткуванням, їх технічна спрямованість, технології, рівень організації виробництва робіт, площа земельних угідь тощо;
- наявність і забезпеченість матеріально-технічними ресурсами: чисельність, надійність постачальників, характер відносин із постачальниками;
- забезпеченість кадрами: забезпеченість і кваліфікація персоналу, плинність кадрів, потреба в нових кадрах;
- ефективність виробничої діяльності: ефективність управління виробничим процесом, економічність виробничих витрат, раціональність і ефективність використання основних і оборотних засобів, продуктивність праці;
- конкурентоспроможність продукції, позиція її на ринку: якість продукції, ціна продукції, частка ринку, конкурентний статус організації в даній стратегічній зоні господарювання [1].

Результатом даного аналізу може бути перегляд стратегії, її корегування чи продовження реалізації. Якщо

реальний стан відповідає бажаному, зазвичай ухвалюється рішення про те, що не варто щось змінювати. Коли реальний стан параметра контролю кращий від бажаного, можна збільшити бажане значення параметра контролю, але лише за умови, що це не суперечитиме цілям фірми. Коли реальний стан параметра контролю нижчий за його бажаний стан, необхідно виявити причину цього відхилення і провести коригування в поведінці фірми, яке може стосуватися як засобів досягнення цілей, так і їх самих [3].

Беручи до уваги чинники та умови, які є в процесі розробки та реалізації конкурентної стратегії, компанія повинна враховувати:

- переваги та недоліки існуючої стратегії компанії, хоча при цьому можливі такі труднощі: інформація для оцінки стратегії може бути недоступною, несвоєчасною; існують розбіжності в питанні, за якими критеріями оцінювати стратегію;
- масштаби діяльності конкурентів; структуру конкурентного оточення (відсутність явних лідерів; домінування декількох компаній; наявність монопольного тиску на ринок);
- розміри та сферу діяльності (стандартний чи спеціалізований бізнес; масове, серійне чи дрібне виробництво; інноваційна діяльність);
- динамічні характеристики ринку з метою адаптації стратегії конкуренції до особливостей різних етапів життєвого циклу;
- ситуацію в галузі (конкуренція в нових і швидкозростаючих галузях; конкуренція в галузях, що знаходяться у стадії зрілості);
- конкурентний статус компанії, ступінь її домінування на ринку, що обумовлює виокремлення чотирьох конкурентних позицій для: аутсайдера ринку; фірм, що мають слабку і сильну конкурентні позиції; лідера ринку;
- специфіку цілей і наявність ресурсів, що дозволяє виокремити конкурентні стратегії, засновані на ролях, які грають фірми на цільовому ринку: ролі лідера ринку, претендента на лідерство, послідовника і компанії, обслуговуючої ринкову нішу [7].

Ефективним методом просування своєї продукції в умовах конкуренції є вкладення в свій імідж, в свій бренд, постійно підтримуючи його. А імідж компанії - це висока якість, відмінний сервіс і чесні ціни [6].

Однак, зрозуміло що, технології впливають на собівартість продукції, на її якість, а це призводить до зростання ціни продукції. Крім того, слід зазначити, що на розмір ціни продукції впливає також і кон'юнктура ринку, де багато виробників з аналогічною продукцією, та платоспроможних покупців.

Одним з ефективних методів досягнення конкурентних переваг на думку Педька І. та Бохнака А., є інновації. Можна освоювати нові методи досягнення конкурентоспроможності або знаходити кращі способи конкурентної боротьби при використанні старих способів. Інновації можуть виявлятися в новому дизайні, в новому процесі виробництва, в новому підході до маркетингу або в новій методиці підвищення кваліфікації працівників. У своїй більшості інновації виявляються досить простими і невеликими, заснованими скоріше на накопиченні незначних покращень і досягнень, ніж на єдиному, великому технологічному прориві. При цьому завжди відбувається вкладення капіталу в підвищення кваліфікації й одержання знань, у фізичні активи і підвищення репутації торгової марки. Деякі інновації створюють конкурентні переваги, породжуючи принципово нові сприятливі можливості на ринку чи дозволяють заповнити сегменти ринку, на які інші суперники не звернули уваги. Якщо конкуренти реагують повільно, такі інновації приводять до конкурентних переваг [6].

Іншим шляхом отримання конкурентних переваг в межах підходу, орієнтованого на конкурентів, є застосування методів з погіршення конкурентного середовища. У цьому випадку підприємства намагаються отримати надприбуток за рахунок обмеження конкуренції. До цього можуть бути віднесені формування конценів, трестів, картельні угоди, утворення так званих природних монополій, асоціацій [4].

Аналізуючи вищесказане, робимо висновок, що стратегія підприємства складається із запланованих дій і необхідних поправок у разі виникнення непередбачених обставин. Підприємство повинно мати добре обґрунтовану стратегію дій, але повинно також бути готовим адаптуватися до неврахованих обставин, які можуть виникнути у майбутньому.

Дослідження показує, що для того щоб примусити стратегію працювати, необхідно: створити систему мотивації менеджменту до досягнення цілей стратегії; здійснити відповідні зміни у організаційній структурі; забезпечити менеджмент компанії відповідними ресурсами у відповідності до затвердженої стратегії.

Отже, розробка ефективної конкурентної стратегії для всіх підприємств є важливою необхідністю і має безперечну практичну цінність. Проте, не можна не відмітити складність вибору оптимальної конкурентної стратегії з усього різноманіття стратегій за умов необхідного врахування всіх важливих аспектів. Тому подальшим кроком дослідження повинна стати розробка моделі ефективного вибору конкурентної стратегії, що враховує цілу низку чинників, дає можливість здійснювати критичний кількісний та якісний аналіз стратегічних альтернатив та передбачає використання оптимального набору інструментів. Це дозволить сформувати дійсно конкурентну стратегію підприємства та забезпечити її успішну практичну реалізацію.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2000. – 256 с.
2. Дмитренко О.М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств / Економіка АПК - 2009. - №1. - с. 44-49.
3. Іванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства/ за заг. ред. Ю.Б.Іванова, О.М.Тищенко. –ІНЖЕК,2006.–384с.
4. Клименко С. М., Омеляненко Т. В., Барабась Д. О., Дуброва О. С., Вакулєнко А. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
5. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. 9-е изд.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003.-1200 с.
6. Педько І.А., Бохнак А. Стратегія конкуренції на українському будівельному ринку / Вісник Дніпропетровського університету - 2007. - № 15. - С. 256-260.
7. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

Управлінське консультування як вид консультаційної діяльності

У статті розглянуто можливості використання управлінського консультування. Виділено основні підходи до консультування. Звернуто увагу щодо застосування консультування при вирішенні складних і значимих проблем, коли необхідно мати об'єктивну альтернативну точку зору.

Керівництву будь-якого підприємства доводиться рахуватися з мінливими умовами ведення бізнесу. Як лідерам ділового світу, так і невеликим підприємствам потрібно мати чітке розуміння масштабів і суті змін, що відбуваються, а також знання нових концептуальних підходів, необхідних для успішного ведення справ.

Особливої уваги заслуговують праці вчених відносно стану розвитку управлінського консультування, зокрема: В.А. Верби, О.П. Посадського, В.Ш. Рапопорта, Р.К. Юксьярава, М.Я. Хабакук, Я.А. Леймана та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються питання науково-методичного забезпечення управлінського консультування в Україні, а саме: застосування сучасних моделей управлінського консультування.

Для використання консультування на підприємстві існує одна значима причина, очікуваний позитивний економічний ефект. Він може бути негайним, або відкладеним, отриманий за рахунок додаткових вступів, або за рахунок економії. Як економічний ефект, може розглядатися вчення персоналу або зменшення ризику в ухваленні рішень. Великі консультаційні проекти, такі як розробка стратегій, оптимізація організаційної структури управління, націлені на довгострокову перспективу. В цьому випадку складність оцінки діяльності консультантів полягає в тому, що результати можуть бути видні не відразу, особливо це має місце при реорганізації структур підприємства.

Управлінське консультування пов'язує науку про управління з практикою управління. Тобто якщо дослідні і проектні організації пропонують типові рекомендації, то консультант з управління "прив'язує" їх до специфіки організації – клієнта. Це важливий механізм поширення передового досвіду в області управління, що підвищує професійну кваліфікацію керівників та спеціалістів управління через їх навчання та взаємонавчання.

Консультування, яке виникло на основі руху наукового управління, концентрувалося в основному на питаннях продуктивності та ефективності роботи підприємств, раціональної організації праці, вивчення трудових рухів і витрат часу. Формувалося уявлення про консультанта як людину, здатну знаходити нові можливості для заощадження ресурсів і підвищення продуктивності праці навіть у тих випадках, коли інші не бачили виходу. Також, швидко стало розвиватися консультування з питань фінансів, включаючи фінансування підприємств і фінансовий контроль над операціями. У XIX ст. – початку XX ст. обсяг в області консультування залишався обмеженими, обслуговуючи в основному запити уряду. Розквіт управлінського консультування починається у другій половині XX ст., він пов'язаний зі значними якісними змінами, що відбулися (рис. 1).

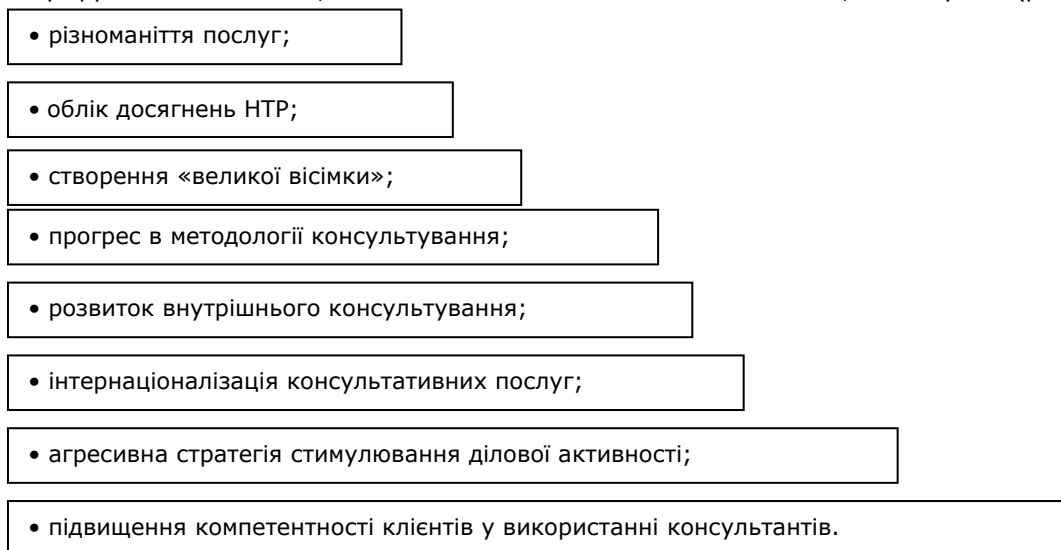


Рис. 1. Якісні зміни в управлінському консультуванні

Консультування застосовується при вирішенні складних і значимих проблем, коли необхідно мати об'єктивну альтернативну точку зору.

Управлінське консультування – це творча професія, де можна винаходити все нові і нові методи, отримувати все нові знання [4]. У цьому сенсі вона сильно відрізняється від аудиту, наприклад, або від консультування по технічних, фінансових, правових питаннях.

Спочатку багато компаній позиціювали себе на ринку лише як аудиторські компанії. Вибудовували певні стосунки зі своїми клієнтами, виявляли значне розширення спектру їх потреб. Багато підприємств стали звертатися не лише за аудиторською допомогою, але і за вирішенням різних бізнес-питань. Тому в аудиторських компаніях стали створюватися підрозділи по управлінському консультуванню. Однак, більшу перевагу компанії віддають аудиторським послугам – це стабільніший ринок. Тобто, на ній є певне число учасників та клієнтів.

Консультування – швидко зростаючий ринок. Сьогодні, по деяких оцінках, по темпах зростання лише ринок інтернету-технологій, телекомунікацій випереджає консультування. Проаналізуємо попит на консультування

лише по двох шкалах - доступності і бажаності консультаційних послуг. Доступність була максимальною, у фірм були гроші, вони були готові платити. Бажаність була присутня у меншій мірі, тобто не було чіткого розуміння того, навіщо це потрібно. Були величезні прибутки, величезна рентабельність [3]. Тепер ситуація змінилася - в даний час виживають лише найбільш ефективні компанії, щоб потрапити в число найбільш ефективних компаній, недостатньо своїх сил. Потрібно залучати професіоналів-управлінців, оскільки, це вигідніше і економічно доцільніше. Зайва самовпевненість в цих питаннях і віра у власну непогрішимість часом обходиться клієнтові набагато дорожче.

Управлінське консультування – професійна діяльність, яка полягає у наданні незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги кваліфікованими спеціалістами фірмам, організаціям, окремим підприємцям з метою сприяння останнім у визначенні та дослідженні управлінських проблем, пошуку їх оптимальних рішень, методології впровадження рекомендацій

Перевага консультантів з управління перед управлінцями полягає в незалежності і неупередженості поглядів, у більш широкій кругозір. Вони володіють великою інформацією у всіх галузях управління і господарювання. У силу меншої завантаженості проблемами поточного управління, орієнтуються на широке вивчення проблеми і перенесення досвіду інших організацій, в основному це стосується зовнішніх консультантів.

Управлінське консультування проводять фахівці різних областей. Консультують юристи, економісти, маркетологи, аналітики, психологи і соціологи. Консультант апелює до предметної сфери своєї науки і до широкого практичного досвіду, до вже досягнутого рівня технології, кваліфікації тих, хто, як очікується, буде використовувати створену ним технологію. Існує безліч визначень управлінського консультування. Можна виділити два основні підходи до консультування (рис. 2).

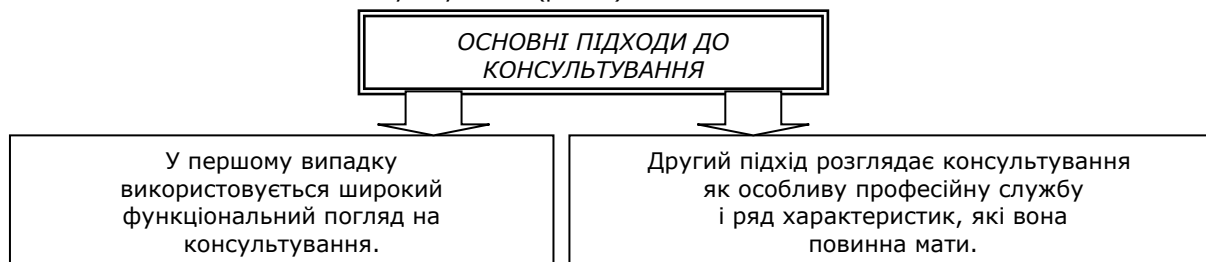


Рис. 2. Підходи до консультування

Отже, як зображено на рисунку 2 виділяють два підходи до консультування. Дослідник Фріц Стееле визначає перший підхід так: "Під процесом консультування я розумію будь-яку форму надання допомоги у відношенні змісту, процесу чи структури завдання, чи серії завдань, коли він консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто відповідальний при цьому" [1].

За другим підходом, відповідно до бачення Леррі Грейнера і Роберта Метцгера «управлінське консультування – це консультативна служба, працююча за контрактом, що надає послуги організаціям з допомогою спеціально навчених і кваліфікованих осіб, які допомагають організації-заказчику виявити управлінські проблеми, проаналізувати їх, дають рекомендації щодо вирішення даних труднощів і сприяють, за необхідності, виконання рішень» [2]. Так, можна вважати два цих підходи взаємодоповнюючими. Зокрема, Європейська Федерація асоціацій консультантів з економіки й управління (ФЕАКО) дає таке визначення: «Менеджмент-консалтинг залежить від наданні незалежних рад і допомоги з питань управління, включаючи визначення та оцінку проблем і можливостей, рекомендацію відповідних заходів та у реалізації» [3]. Такого ж визначення дотримується Американська Асоціація консультантів з економіки й управління та Інститут менеджмент-консультантів.

В сучасних умовах послуги консультантів є необхідними в роботі підприємств, оскільки цінуються клієнтами (рис. 3).

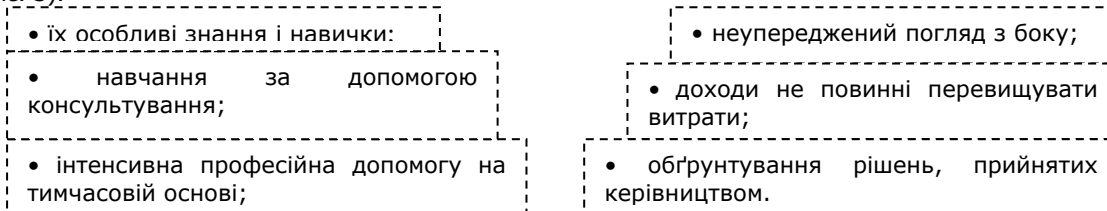


Рис. 3. Основні цінності в роботі консультанта

Отже, управлінське консультування сприймають, як творчу професію. Тут можна винаходити все нові методи, отримувати нові знання. У цьому сенсі вона сильно відрізняється від аудиту. Спочатку багато підприємств позиціонували себе на ринку лише, як аудиторські. При цьому створювали певні стосунки зі своїми клієнтами, виявляли значне розширення спектру їх потреб. Багато підприємств стали звертатися не лише за аудиторською допомогою, але і за вирішенням різних бізнес-питань. Тому в аудиторських компаніях стали створюватися підрозділи по управлінському консультуванню. Однак, більшу перевагу підприємства віддають аудиторським послугам – це стабільніший ринок. Тобто, на ній є певне число учасників, число клієнтів. Консультування - навпроти, швидко зростаючий ринок. Сьогодні, по деяких оцінках, по темпах зростання лише ринок інтернету-технологій, телекомунікацій випереджає консультування. Проаналізуємо попит на консультування лише по двох шкалах – доступності і бажаності консультаційних послуг. Доступність була максимальною, у фірм були гроші, вони були готові платити. Бажаність була присутня у меншій мірі. Тобто, не було чіткого розуміння того, навіщо це потрібно. І це пояснювалося, перш за все, самою природою ринку. Були

величезні прибутки, величезна рентабельність. Тепер ситуація змінилася, оскільки в даний час виживають лише найбільш ефективні компанії. Для того, щоб потрапити в число найбільш ефективних компаній, інколи лише своїх сил не завжди достатньо. Потрібно залучати професіоналів-управлінців, оскільки, це вигідніше і економічно доцільніше. Зайва самовпевненість в цих питаннях і віра у власну непогрішимість часом обходиться клієнтові набагато дорожче.

Так, в Україні до консультантів компаній звертаються вже тоді, коли ситуація стає безвихідною. Однак, в Європейських країнах навпаки, на початку виникнення проблем набагато простіше і набагато ефективніше зробити щось ще до початку проблеми, що сприятиме запобіганню їх виникнення. Також існує проблема взаємодії українських традицій в консультуванні, що формуються, і впливу західної корпоративної культури на бізнесовий ринок. Консультанти, орієнтовані на експансію західних управлінських цінностей. Цю модель можна назвати екстенсивною. Консультанти, що мають власні розробки, свій багатий досвід, який цікавіше і продуктивніше за західні постулати, коректують західні цінності відповідно до власних вистав. Тут є видимою інтенсифікована модель переосмислення західних цінностей. Але оскільки практика сучасного бізнесу відрізняється від практики західного бізнесу, то представляється, що на пересіченні цих двох моделей виникатимуть унікальні моделі, тобто переосмислення західних цінностей. Але оскільки практика сучасного бізнесу відрізняється від практики західного бізнесу, то представляється, що на пересіченні цих двох моделей виникатимуть унікальні моделі консультування.

Список використаних джерел:

1. Гончарова М.Л., Розкошна О.А. Сучасні моделі консультування у практиці менеджерів організацій [Текст]. Економіка: проблеми теорії та практики : Збірник наукових праць. – Випуск 258: В 4т. – Т. IV – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 976-982.
2. Управленческое консультирование. Введение в профессию [Текст] = Management Consulting: A Guide to the Profession / под ред. М. Кубра; Междунар. орг. труда (Женева). – 4-е изд. – М. : Планум, 2004. – 976 с.
3. Хміль Ф.І. Основи управлінського консультування [Текст]: навч. посіб. / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2008. – 240 с.
4. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учеб. пособие для вузов. / Ю. В. Чернов, С. В. Фомишин, А. И. Тищенко. – Херсон : [ОЛДИ- плюс], 2009. – 272 с.

Марія Янчук, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій і адміністрування», з/ф,

Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організаційний механізм управління торговельним підприємством та шляхи його вдосконалення

У статті розглядаються організаційні механізми управління торговельним підприємством та шляхи його вдосконалення. Розглянуто теоретичну суть, значення та етапи процесу організаційного механізму, описано методи управління, як складової організаційного механізму.

В наш час надзвичайно важлива роль належить управлінню підприємствами. Від ефективності організаційного механізму управління безпосередньо залежить результативність усієї діяльності торговельного підприємства.

Однак у більшості торговельних підприємств невідпрацьовані або взагалі відсутній механізм управління. Зазначене вимагає, перш за все розробку організаційного механізму управління. Від якого залежатиме зростання прибутку, забезпечення високої ефективності функціонування трудового колективу та інші чинники. Загалом, актуальним є дослідження процесів, методів та етапів організаційного механізму управління торговельним підприємством.

Дослідження теоретичних положень та прикладних питань організаційного механізму управління знайшли відповідне відображення в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: Куценко А. В., Гавриляк О., Іванов В. Н., Атаманчук Г., Іванілов О. С., Назарчук Т. В., та інших видатних науковців.

Проблема теми організаційного механізму управління на торговельних підприємствах правильною, ефективною, та досконалою. Підібраний механізм управління підприємством, що в свою чергу покращує діяльність підприємства. Воно зумовлено різними етапами методами та іншим впливом на управлінський механізм. Зважаючи на це, особливий інтерес викликає розгляд теоретичних, методичних і практичних питань про удосконалення організаційного механізму управління.

Дослідник Іванов В. Н. вважає, що механізм управління - це спосіб організації управління суспільними справами, за якого взаємопов'язані методи, засоби і принципи, що зрештою і забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [3, с.265].

Науковець Атаманчук Г. стверджує, що механізм управління - це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта [7, с.279].

Організаційний механізм управління підприємством - це сукупність різноманітних за своєю природою конкретних організаційних дій, покликаних організувати ефективну діяльність організації як відкритої господарської та соціальної системи, що діє в умовах нестабільності зовнішнього середовища [8, с.110].

Ми погоджуємось із тим, що трактує Куценко А. В. [6, с.42-43] «механізм управління» як оптимальну сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, які покликані сприяти цілеспрямованому оперативному регулюванню діяльності за напрямками управління ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам. Для того, щоб у повній мірі розкрити сутність управління ефективністю діяльності підприємства, пропонується виділити такі підсистеми механізму управління ефективністю: економічний, організаційний, соціальний, технічний, інформаційний і екологічний [6, с.47].

Ми поділяємо погляд, Гавриляк О. який стверджує, що організаційний механізм управління діяльністю підприємства - це сукупність організаційних складових у механізмі управління (мета та завдання управління, функції та технології управління, методи управління, норми та правила, організаційні процеси), що мають

організаційне регулювання, управління в інтересах підприємства, ефективну діяльність управлінської системи (рис. 1.) [11].

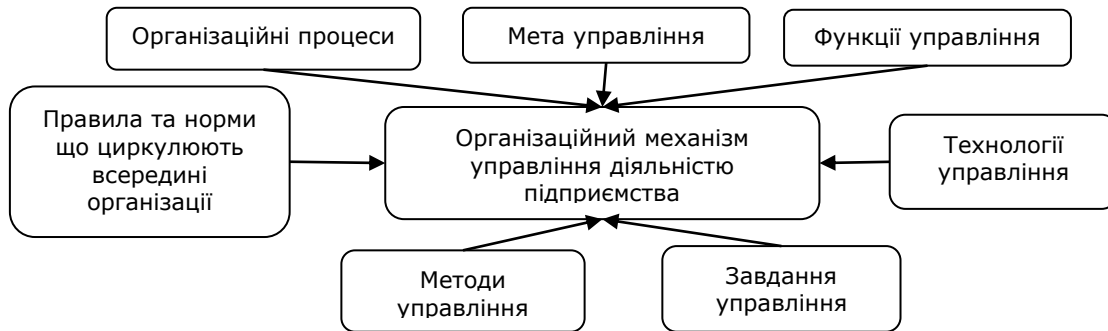


Рис. 1. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства [11]

Гавриляк О. розуміє організаційний механізм як перелік деяких складових елементів, які в сукупності створюють організаційну основу певних явищ і процесів; сукупність усіх правил і норм, що циркулюють всередині організації [11]. А також всі господарські процеси, здійснювані організацією для досягнення основної мети діяльності; всі організаційні та розпорядчі взаємозалежні дії, які в сукупності забезпечують виконання досягнення поставлених цілей [11]. Тобто, організаційний механізм розглядається з позиції організаційних та управлінських дій, створення організаційної структури, взаємозв'язків між її елементами, процесами для досягнення основної мети шляхом забезпечення досягнення поставлених цілей тощо.

Організаційний механізм управління діяльністю підприємства є ефективним тільки за рахунок дотримання таких принципів як:

- Організаційна структура відповідає обраній стратегії.
- Організаційна структура відповідає тому середовищу, в якому вона функціонує.
- Відсутні протиріччя між елементами організаційної структури.

Механізм управління підприємством призначений для розробки та реалізації системи заходів, що забезпечують необхідні умови його ефективного функціонування, динамізм і злагодженість роботи. Технічні, організаційні та економічні заходи повинні забезпечити синхронність і послідовність режиму роботи всіх складових ланок єдиної господарської системи на всіх рівнях управління для досягнення поставленої мети.

Механізм управління підприємством включає такі компоненти:

- цілі і завдання, що стоять перед керованим об'єктом;
- юридичні та економічні закони та обмеження;
- функціональну структуру органів управління;
- методи та інструменти господарського управління;
- методи, правила, засоби обробки і передачі інформації;
- управлінські рішення;
- об'єкти управління [5, с.389].

До основних форм державного регулювання належать:

- правове регулювання діяльності;
- фінансово-бюджетне й податкове регулювання ринку товарів і послуг;
- грошово-кредитне регулювання сукупного попиту і сукупної пропозиції;
- цінова політика;
- вироблення регламентуючих норм і стандартів.

Функціональна система механізму включає підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Зміст та кількість підсистем у кожній із систем організаційного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього та внутрішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Відповідно до підходу планування здійснюється аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства [10, с.222-223]. Є така побудована внутрішньої моделі діючого в нинішній час механізму управління торговельного підприємствами.

Професійно вміле застосування організаційних методів механізму управління здебільшого забезпечує достатньо ефективне господарювання торговельним підприємством [2, с.195]. Але в сучасних умовах посилення конкуренції запорукою успішності може бути лише безперервне зростання ефективності діяльності, що, в свою чергу, вимагає безперервного вдосконалення управління підприємством. Воно має відбуватися за такими основними напрямками:

- вдосконалення організаційної структури управління підприємством;
- оптимізація організації менеджменту та бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства;
- вдосконалення управління виробничими ресурсами та запасами;
- підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості виготовленої продукції.

Методичний підхід до вдосконалення організаційного механізму управління підприємством передбачає послідовність дій за такими етапами[1, с.19-20]:

I. Етап - моніторинг соціально-організаційного розвитку підприємства. На цьому етапі шляхом

використання спеціальних методів дослідження необхідно здійснити комплексний аналіз результатів господарської діяльності підприємства, вивчити динаміку найважливіших кількісних і якісних показників. Це так званий індикатор визначення існуючих проблем, тенденцій розвитку та подальших перспектив функціонування підприємства, що є основою процесу вдосконалення механізму управління.

II. Етап - діагностика функціонування організаційного механізму управління підприємства. Для її проведення пропонується використовувати метод аналізу ієрархій, оскільки він враховує як кількісні, так і якісні параметри діяльності підприємства. Метою проведення діагностики є визначення результату функціонування організаційного механізму, виявлення слабких місць і недоліків у його структурі та функціональних зв'язках між елементами. За отриманими результатами діагностики можна визначити ступінь недосконалості механізму, виявити її причини та окреслити можливі напрями вдосконалення.

III. Етап - оцінювання можливостей удосконалення організаційного механізму управління. Цей етап передбачає пошук можливостей, сукупність яких дозволить оптимізувати механізм для досягнення ним мети функціонування. Здійснення даного процесу базується на оцінці експертів, у ролі яких мають виступати фахівці-практики різних рівнів управління. На основі отриманих результатів діагностики діючого механізму управління діяльності підприємства визначають можливі напрями його вдосконалення;

IV. Етап - розробка програми вдосконалення організаційного механізму управління підприємством. Це детально розроблений план заходів, що мають бути вжиті на підприємстві, оцінювання потенціалу та визначення змісту робіт і відповідальності за їх виконання. Зміст програми обумовлюється результатами оцінювання можливостей удосконалення механізму управління.

V. Етап - оцінювання запропонованих змін організаційного механізму управління підприємством. Залежно від отриманого результату оцінювання можливі такі управлінські дії в практиці суб'єктів господарювання:

- імплементація програми вдосконалення при отриманні позитивного результату оцінювання запропонованих змін, що матиме наслідком перехід безпосередньо до наступного етапу;
- коригування розробленої програми вдосконалення;
- доопрацювання розробленої програми, в тому числі повторне оцінювання можливостей удосконалення та внесення відповідних коректив.

VI. Етап - упровадження програми вдосконалення організаційного механізму управління підприємством. Варто виокремити застосування принципу «точно в строк», що є особливо важливим у реалізації програми вдосконалення механізму управління підприємством. Важливою на цьому етапі є підтримка організаційної культури та популяризація змін серед працівників підприємства для формування сприятливого середовища і підтримки впевненості в досягненні поставленої мети. [1, с.20].

Управління підприємством, організацією спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління діяльністю підприємств [9, с.53-55].

Всі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані й використовуються не ізольовано, а комплексно. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності.

Організаційні методи управління базуються на мотивах примусового характеру, їхнє існування й практичне застосування зумовлене заінтересованістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління - це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Усі організаційні методи управління поділяють на регламентні й розпорядчі [4, с.195].

Організаційний механізм управління торговельним підприємством відіграє одну із найважливіших ролей в управлінні торговельним підприємством. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства включає в себе різноманітні складові. Методичний підхід до вдосконалення організаційного механізму управління підприємством передбачає послідовність дій етапів. Принципи та методи включають в себе одну із основних ролей в управлінні торговельним підприємством і без них неможливе ефективне використання організаційного механізму управління.

Список використаних джерел:

1. Бучковська Х. А. Формування організаційно-економічного механізму регулювання діяльності підприємства / Бучковська Х. А. // Науковий вісник ДонНТУ. - 2013. - №2. - С. 18-22.
2. Гаврилишин Б. Д. Економічна енциклопедія: В 2 т. / Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний. - К.: Видавничий центр «Академія», 2000. - 864 с.
3. Гладышев А. Г. Основы социального управления: учебное пособие / А. Г. Гладышев, В. Н. Иванов, В. И. Патрушев и др. под. ред. В. Н. Иванова. - М.: Высшая школа, 2001. - 271 с.
4. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О.С.Іванілов.-К.:Центр учбової літератури, 2009.-728с.
5. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия) : Учебник и практикум для прикладного бакалаврата / В. В. Коршунов. - М: Юрайт 2015. - 407 с.
6. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А. В. Куценко. - Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. - 205 с.
7. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями : монография /за ред. Т.С.Клебановой.-Х:ИЗ «ИН- Ж^К», 2007.-200 с.
8. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій: Навчальний посібник. / Т. В. Назарчук, О. М. Косіюк - К.: «Центр учбової літератури», 2015. - 560 с.
9. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. - К: КНЕУ, 1998. - 352 с.
10. Certo S. C. Strategicmanagement: Conceptandapplication / S. C. Certo, Peter J. Paul. -NewYork : Random House,1988. - 1203 p.
11. Гавриляк О. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс]: / О. Гавриляк // Електронний науковий вісник «Керівник.info». - Режим доступу : <http://kerivnyk.info/2012/04/gavryljak.html>.

Оцінка реалізації основних напрямів PR діяльності для підвищення конкурентоспроможності туристичної сфери м. Чернівці

У статті досліджено рівень застосування основних напрямків PR діяльності туристичної сфери міста, визначені проблеми та недоліки.

В останні роки частка іноземних туристів, що відвідують м. Чернівці є незначною і має тенденцію до зменшення. У цих мовах PR не може бути націлений тільки на для українського туриста, а повинен проводитись, обов'язково, на міжнародному рівні. Паблік рілейшинз є потужним інструментом впливу на потенційного клієнта. В практиці PR ключовими цільовими установками є поняття «імідж», «престиж», «репутація», «популярність», «привабливість» тощо. Саме набута насамперед завдяки PR-діяльності популярність серед туристів перетворює таке утворення (країну, регіон, маршрут, окремий географічний об'єкт та ін.) на туристичну дестинацію, важливою ознакою якої є забезпечення (принаймні значною мірою, а в ідеалі – цілком) його соціально-економічного життя саме розвитком туризму [1, с.28].

Для просування кожного туристичного продукту на ринок потрібно обов'язково використовувати PR інструменти, особливо, якщо нам потрібно привабити туристів саме на дану територію. Сьогодні, коли конкуренція між туристичними містами є дуже високою, а на вибір туриста куди йому поїхати, впливає велика кількість факторів, одним з вирішальних є позитивний імідж міста. Неможливо і неправильно залишати все на «самоті», потрібно активно діяти, активно використовувати PR.

Метою статті є дослідження рівня застосування основних напрямків PR діяльності туристичної сфери міста, визначити проблеми та недоліки.

Серед наукових праць про роль паблік рілейшнз в популяризації туристичного напрямку, слід зазначити роботи таких авторів як: А. О. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков [3], К. Горб [1], Г. Н. Сауков [6], В. М. Бебик.

Для того, щоб зрозуміти на якому рівні знаходиться PR в Чернівцях, потрібно розглянути наявні напрямки даної діяльності, які на сьогоднішній день використовуються.

На нашу думку, варто розпочати з першого існуючого напрямку, а саме – робота із засобами масової інформації – друкованими та електронними, вітчизняними та зарубіжними, поширення прес-релізів та бекграундерів, створення серій публікацій або репортажів та фільмів туристичної тематики, видання спеціалізованої туристичної преси, проведення прес-конференцій, організація прес-турів, висвітлення у ЗМІ корпоративних заходів туристичних підприємств тощо.

На сьогодні, для популяризації туристичних можливостей міста поширюються наступні презентаційні та інформаційні матеріали про місто Чернівці:

- USB флеш-накопичувачі з логотипом «Чернівці – унікальність в розмаїтті» з промо-роліками та презентаційними матеріалами;
- туристичні карти «Чернівці» українською та англійською мовами;
- листівки-флаєри «Чернівці. Туристично-інформаційний центр»;
- рекламні банери зимового відпочинку у Чернівцях та регіоні: «Різдвяний ярмарок в Чернівцях», «Фестиваль Маланок», «Зима на Буковині»;
- подарункові календарі «Чернівці»;
- буклети-путівники «Чернівці» для участі у міжнародних виставках;
- книга Чернівці – Буковина.

Для анонсування подій, які проходять у Чернівцях, було сформовано Календар туристично-привабливих подій, який оновлюється кожний рік.

Це лише частина тієї продукції, яка випускається тиражами кожен рік. Більшість продукції представлено іноземними мовами, що є суттєвим плюсом, оскільки для популяризації туристичної дестинації м. Чернівці за кордоном обов'язковою вимогою є наявність продукції на декількох іноземних мовах.

Недоліком є те, що в більшості з цих видів продукції, в кінці або на початку тексту, є посилання на сайт туристично-інформаційного центру м. Чернівці, а також QR-код, при зчитуванні якого телефоном, відбувається автоматичний перехід на сторінку даного сайту, який вже досить тривалий час не працює. Саме тому, на нашу думку, не є доцільним друкувати дані посилання на щорічниках. Адже, якщо будь-хто з туристів спробує перейти по ним для отримання певної необхідної йому інформації або просто з цікавості і йому відкриється сторінка з помилкою, це викличе досить неприємні враження.

Оскільки, ми живемо в епоху інформаційних технологій, в реаліях сьогодення, на нашу думку, потрібно зменшити обсяги печатної продукції та замінити її на електронні довідники, які були б більш актуальними.

В Чернівцях організовуються та проводяться рекламні компанії, прес-тури по місту Чернівці та Чернівецькій області для представників всеукраїнських засобів масової інформації.

Результатом цієї роботи є те, що інколи можна побачити статті про туризм в Чернівцях та про заходи, які повинні відбутися, або відбувались у місті. Але знову ж таки, кількість публікацій є недостатньою. Окрім того, більшість з них друкуються у місцевих газетах і охоплюють вузьку цільову аудиторію – чернівчан. Це саме стосується й електронних ЗМІ.

Як позитивний факт, слід зауважити наявність фільмів туристичної тематики про місто Чернівці. Зокрема, фільми про Чернівецький Національний університет ім. Ю. Федьковича, оглядовий фільм про пам'ятки міста Чернівців, про видатних діячів Буковини, а також новий фільм «Чернівці з пташиного польоту» («Понад Чернівцями»), знятий чернівецькою студією «Boroda Cinema».

Другим і, на нашу думку, одним з найважливіших напрямків PR для забезпечення конкурентоспроможності

туристичної сфери міста є просування PR-інформації в Інтернеті, причому бажано декількома мовами, з обов'язковим передбаченням зворотного зв'язку з громадськістю (форуми, обговорення, анкетування та ін.)[2].

Реалізація цього напрямку сприяє ефективному підвищенню зацікавленості у туристичних подорожах до м. Чернівці. Слід зазначити, що найбільш розповсюдженими інтернет сторінками, які використовують інші міста України, є Туристично-інформаційний центр певного міста (зокрема чудовим прикладом такого сайту є сайт міста Львів). Чернівці теж мали сайт туристично-інформаційного центру та сторінку ТІЦ в мережі Facebook певний час, але згодом сайт перестав працювати. Це величезний мінус, який робить туристичну сферу міста менш конкурентоспроможною [3, с.210].

Щодо сторінки ТІЦ в мережі Facebook, то проаналізувавши її стан та інформацію, яка там висвітлюється, можна зробити висновок про те, що вона – неякісна, неефективна та некорисна. Знову ж таки, хоча сторінка і розрахована на туристів, інформації на іноземних мовах там немає. Немає також інформації, яка була б корисною для туриста, зокрема: про місця, які варто відвідати, про місця харчування, розваги, про видатні місця Чернівців, немає альбому з фотографіями міста, жодної інформації про екскурсії, відсутній відеоматеріал тощо. Корисною інформацією на даній сторінці, на нашу думку, є постійні афіші подій, якими поповнюється сторінка, але потрібно їх дублювати англійською мовою.

Вагомий внесок у поширення інформації про Чернівці серед вітчизняних туристів роблять приватні сайти, портали, сайти туроператорів та турагентів. Серед них є й декілька приватних сайтів, які надають інформацію про наше місто міжнародним туристам на іноземній мові. До таких сайтів належать: LovelyPlanet, TripAdvisor, Discover Ukraine, chernivtsiguide. Але недоліком є те, що на них висвітлюється загальна інформація та в малому обсязі. Є також сайти про Чернівці, на яких будь-хто з бажаючих може оновлювати інформацію та доповнювати її самостійно. Саме тому, потрібно постійно проводити моніторинг цієї інформації, яка висвітлюється в інтернеті.

Для кращого поширення інформації про туристично-привабливі події, в Чернівцях був створений календар святкових подій, який надає інформацію туристам та жителям міста щодо святкових заходів та місця їхнього проведення. Даний календар є як в печатному, так і в електронному форматі, який можна знайти на сайті міської ради м Чернівці [4].

Третім напрямком, реалізація якого сприяє, на нашу думку, підвищенню конкурентоспроможності туристичної сфери м. Чернівці є участь у різноманітних некомерційних заходах (спонсорство, благодійництво) «туристичними» засобами, наприклад, організація благодійних турів.

У Чернівцях вже не один рік проводяться безкоштовні недільні екскурсії. Тільки у 2015 р. для мешканців та гостей міста проведено 28 безкоштовних недільних екскурсій історичною частиною міста, в яких взяли участь 419 екскурсантів. Окрім того було проведено 26 безкоштовних екскурсій для гостей у складі делегацій з інших міст, представників ЗМІ, учасників фестивалів, конференцій, дітей переселенців зі Сходу тощо.

Четвертий напрямком, реалізація якого сприяє поширенню інформації про туристичну привабливість міста, пов'язаний з поширенням різноманітної сувенірної продукції багатьма мовами. Вважається важливим напрямом реалізації туристичної потреби в спогадах [6];

Для туристів в Чернівцях представлено велику кількість сувенірної продукції. Є такі сувеніри, які підійшли б як для вітчизняного туриста, так і для туристів з-за кордону. Сувенірної продукції на іноземній мові значно менше. Вибір сувенірів в Чернівцях досить великий – від сірників і наперстків із зображенням міста до великих настінних панно. Серед різноманіття чернівецької сувенірної продукції є: листівки, книги, ручки та олівці, обкладинки для документів, футболки, кружки, шоколад, іграшки, вази, блокноти, флешки та ткацькі вироби.

Найбільш популярними сувенірами є магніти – дерев'яні, вінілові і акрилові. Особливо до вподоби туристам так звані магніти-світлячки, які світяться у темряві. Окрім плоских, є й об'ємні магніти, наприклад, невеличка торбинка із зображенням університету і написом «Мішечок радості з Чернівців». Ходовими є також настінні керамічні панно з міськими пейзажами. Також, чернівецькою майстринею Христиною Склярчук була створена колекція прикрас із краєвидами Чернівців [11].

На жаль, в Чернівцях немає унікальної, специфічно чернівецької сувенірної продукції, яка асоціювалася б саме з нашим містом. Практично немає істотних сувенірів, які туристи дуже люблять і з радістю купують на згадку собі та в подарунок рідним і близьким.

Зараз досить популярною стала тенденція розповсюдження таких сувенірів, які туристи могли б виготовити собі самі, або в виготовленні яких вони прийняли хоч «маленьку» участь, такі сувеніри не просто нагадують про їхню подорож та місця, в яких вони побували, а й про ті емоції, які вони пережили. До прикладу, в якості такого сувеніру може виступати навіть маленька монетка з зображення архітектурної споруди міста. Але суть полягає в тому, що відбиток в цій монеті, за допомогою спеціального знаряддя робить сам турист.

Участь у туристичних виставках та ярмарках, конференціях, конгресах та інших заходах, головним чином міжнародних, як важливий шлях до обізнаності з останніми тенденціями і новинами у розвитку світового туристичного процесу – п'ятий напрямок PR-діяльності [5];

Місто Чернівці неодноразово приймало участь у різноманітних виставках, ярмарках та конференціях. У 2015 році, з метою промоціювання туристичних можливостей Чернівців на міжнародному рівні, місто було представлено на Міжнародній туристичній виставці в м. Бухарест (Румунія), на 21-ій Міжнародній туристичній виставці UITT «Україна – Подорожі та туризм» в м. Києві та на 22-му Міжнародному туристичному салоні «Україна» – UITM'2015 в м. Києві. Крім того, у 2016 році Чернівці було представлено на 50-ій ювілейній міжнародній туристичній виставці ITB Berlin в м. Берлін (Німеччина), в якій приймають участь дуже багато країн та міст, та на 22-ій міжнародній туристичній виставці UITT'2016: «Україна – Подорожі та Туризм» в м. Києві.

З метою розвитку подієвого туризму та підтримки національних традицій проведення туристично-привабливих святкових заходів в місті організовано та проводяться: Різдвяний ярмарок, Фольклорно-етнографічний Фестиваль Маланок, Обласне фольклорно-етнографічне свято виконавців традиційних зимових

свят та обрядів «Від Різдва Христового до Йордана», свято «Христос Воскрес – Воскресне Україна», Міжнародний фестиваль перукарського мистецтва «Коронація краси», День української вишиванки, Свято духової музики і марш-парад духових оркестрів, свято День вуличної музики тощо.

Останнім напрямком PR діяльності для забезпечення належної конкурентоспроможності туристичної сфери є створення і функціонування інформаційних туристичних центрів [7] як важливого доказу туристичного розвитку місцевості, закріплення її «туристичної destinationsності».

Туристично-інформаційний центр (ТІЦ) — це місце де надається інформація про туристично-рекреаційні можливості, в тому числі місця, ресурси, обраного туристами регіону [8].

Туристично-інформаційний центр Чернівців було відкрито 18 квітня 2007 року для виконання завдань міської Програми розвитку туризму та Стратегії підвищення конкурентоспроможності Чернівців, де пріоритетом економіки міста визначено туристичну галузь [9]. З кінця 2015 року туристично-інформаційний центр було перенесено у приміщення Чернівецької міської ради (Ратуша) [10].

Туристично-інформаційним центром м. Чернівці надаються наступні послуги [10]:

- надання безкоштовної інформації про місто фахівцями центру;
- безкоштовні карти, схеми, путівники, довідники;
- аудіогід для самостійного ознайомлення з містом.
- інформація щодо: послуг професійних гідів, екскурсіводів, перекладачів (допомога в замовленні екскурсіводів і гідів для групових і піших екскурсій, екскурсій на замовлення та індивідуальних турів вихідного дня); готелів та хостелів у Чернівцях; закладів харчування та проведення дозвілля; транспортного обслуговування, розкладу руху; музеїв, режимів їх роботи та вартості вхідних квитків; культурних подій, фестивалів та інших цікавих заходів.

Відкриття туристично-інформаційного центру в туристичному місті Чернівці було вагомим кроком для розвитку туризму. Динаміку відвідування вітчизняними та іноземними туристами ТІЦ Чернівців за 2013 – 2015 рр., показують стовпчасті діаграми на рис. 1.

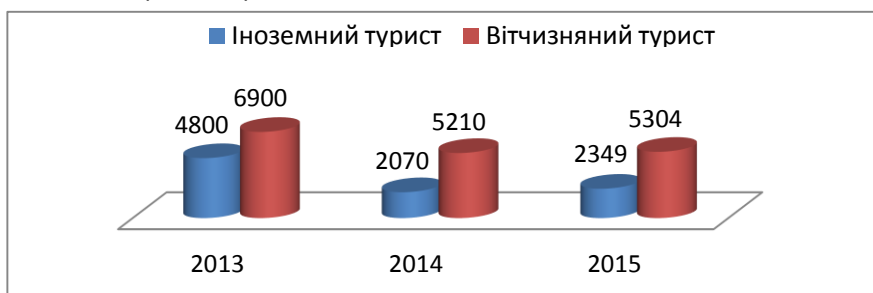


Рис. 1. Динаміка кількості відвідувань вітчизняними та іноземними туристами ТІЦ Чернівці за 2013- 2015 рр.

Як видно із стовпчастої діаграми, у 2014 році відбувся суттєвий спад кількості туристів: порівняно з 2013 роком загальна кількість зменшилась на 4420 туристів, з них іноземних – на 2730, вітчизняних – на 1690). На нашу думку, такий суттєвий спад викликаний, насамперед, нестабільною політичною ситуацією в Україні у 2014 році. Щодо 2015 року, дані свідчать, що порівняно з 2014 роком, кількість туристів незначно збільшилася, зокрема серед іноземних на 279, серед вітчизняних на 94.

Отже, проаналізувавши всі напрямки PR-діяльності м. Чернівців, реалізація яких впливала на розвиток туризму міста, можна зробити висновок, що вже багато що зроблено. Але кожний з напрямків потребує значних удосконалень та більш потужної, відповідальної та небайдужої роботи, постійного контролю та звичайно ж виділення більшої суми коштів з місцевого бюджету. Окремо потрібно наголосити на важливості мовного аспекту в процесі PR-комунікацій у міжнародному туризмі в умовах глобалізації. Щоб сформувати позитивний імідж та здобути прихильність туристичної громадськості з певної країни, варто надавати інформацію мовою цього народу надзвичайно коректно, грамотно, зрозуміло. Це стосується як друкованих, так і електронних засобів комунікацій, а також рівня знань працівниками туристичної сфери.

Список використаних джерел:

1. Горб К. Туристичні дестинації в системі міжнародної маркетингової діяльності / К. Горб // Вісник Львівського університету. – 2012. – С. 26–33.
2. Паблік релейшнз в управлінні міжнародним туризмом // Вісник львівського університету. – Серія міжнародні відносини. – 2014. – Випуск 34
3. Романов А. О. Маркетинг: навчальний посібник / А. О. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков. – М.: «Дашков і К», 2012. – 440 с.
4. Календар святкових подій в м. Чернівці у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chernivtsy.eu/portal/kalendar-svyatkovih-podij-v-m-chernivtsi-u-2012-rotsi>
5. Міжнародні туристичні виставки та ярмарки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.polina.in/2008/03/28/mezhdunarodnye-turistskie-vystavki-i.html>
6. Сауков Г. Н. Сувенірна продукція в туризмі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.saukow.ru/publ/suvenirnaja_produkcija_v_turizme_regionalnyj_aspekt_1_ponjatie_klassifikacija_i_znachenie_suvenira/1-1-0-12
7. Туристичні інформаційні центри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourpalata.org.ua/rus/turisticheskije_inform_centry.html
8. Туристично-інформаційний центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Туристично-інформаційний_центр
9. Туристично-інформаційний центр Чернівців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://atur.com.ua/index.php?id=1840>
10. ТІЦ змінює адресу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chernivtsy.eu/portal/4/turystychno-informatsijnyj-tsentr-chernivetskoyi-miskoyi-rady-zminyuye-adresu-77706.html>
11. Які сувеніри привезти з Чернівців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pogliad.ua/ru/news/chernovtsy/yaki-suveniri-privezti-z-chernivci-207396>

Оцінка розвитку та використання закладів культури та відпочинку Чернівецької області як рекреаційної складової

Розглянуто основні тенденції розвитку та використання закладів культури та відпочинку в Чернівецькій області. Розкрито динаміку відвідування населенням області окремих закладів культури та мистецтва упродовж останніх 15 років, оцінено зміни й чинники, що їх спричинили.

Нинішні перетворення в суспільних процесах, зміни, пов'язані з економічними й політичними реформами в Україні, створюють нові умови для розвитку вітчизняної культури, задоволення рекреаційних і духовних інтересів громадян нашої держави, залучення їх до соціальної та культурної творчості. Тому, така тенденція актуалізує наукові пошуки щодо змісту та особливостей сучасних культурних і дозвіллевих процесів різних регіонів України, сфери культурного дозвілля та функціонування її інфраструктури. Разом із цим, маючи достовірну та якісну інформацію про стан і тенденції розвитку мережі культурно-дозвіллевих закладів, можна спрогнозувати і визначити потреби подальшого фінансування та розбудови сфери культури і дозвілля на найближчу перспективу, визначити напрямки її оптимізації та удосконалення як в галузевому, так і в регіональному напрямках. Окрім цього, дослідження такого роду також підсилюються побіжною розкриття даної проблематики в публікаціях вітчизняних авторів, що зовсім не відповідає потребам сьогодення.

Питання сутності культурно-дозвіллевої діяльності, її значення, передумов і чинників ефективного розвитку стали предметом наукових досліджень вітчизняних вчених Н. П. Ващенко, М. І. Долішнього, В. К. Євдокименка, В. Ф. Кифяка, В. П. Петранівського, І. В. Петрової, А. В. Сенченка, М. І. Рутинського, В. І. Стафійчука, Н. М. Цимбалюка, Н. В. Яременка та ін., що слугували методологічною основою вивчення даної проблематики [1; 4-6].

Протягом останніх десяти років відвідування населенням Чернівецької області музеїв, у розрахунку на 100 ос., у середньому за рік майже не змінилось. Що стосується відвідування театрів, то за останнє десятиліття в населення спостерігається незначне зацікавлення до них, хоча в 2014 році намітилася зворотна тенденція. Сталим попитом з-поміж гостей і мешканців м. Чернівці користувалися музейні установи та театри, тоді як відвідування концертів та кіносеансів йде, як і фондів для їхньої реалізації, на спад. Піком музейного відвідування в області були 2011-2012 рр., коли кожен третій турист чи екскурсант виявив бажання відвідати фонди музеїв Буковини (рис. 1). Це можна пов'язати з підготовкою і проведенням в Україні Євро-2012, гості якого мали змогу познайомитися з культурною спадщиною нашого краю.

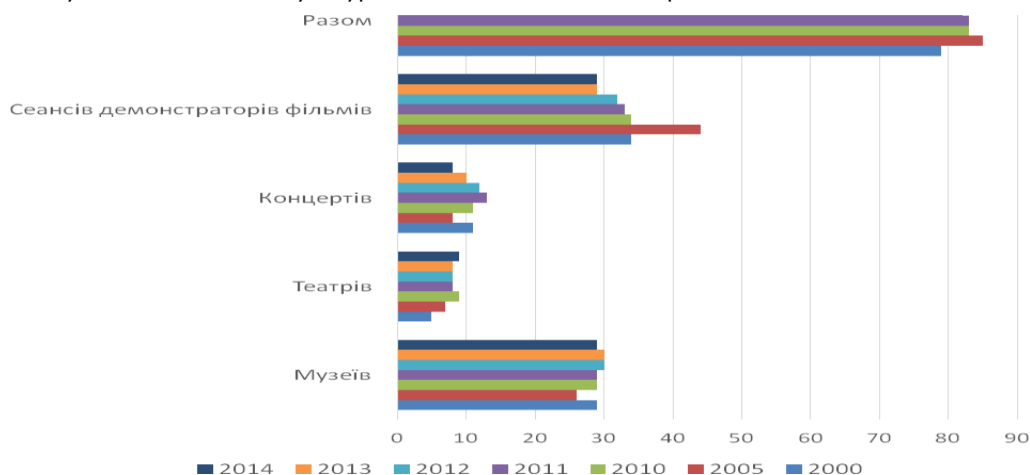


Рис. 1. Динаміка відвідування населенням окремих закладів культури та мистецтва Чернівецької області на 100 ос. людності

За 15-річний період піком із відвідування закладів культури та мистецтва виявився 2005 рік, а найменшим за своєю популярністю з-поміж відвідувачів є 2014 рік (табл. 1, рис. 1) [2]. Цю тенденцію можна пов'язати з загостренням, перш за все, економічної та політичної складової в нашому регіоні та в країні загалом. Утім, якщо проаналізувати структуру цих відвідувань за кожен із років зокрема, то таке чисельне зменшення популярності закладів культури та мистецтва має своє пояснення у модернізації всіх форм проведення дозвілля з плином часу.

Таблиця 1

Відвідування населенням закладів культури та мистецтва в Чернівецькій області

(на 100 ос. людності)

Заклади культури та мистецтва	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Музеїв	29	26	29	29	30	30	29
Театрів	5	7	9	8	8	8	9
Концертів	11	8	11	13	12	10	8
Сеансів демонстраторів фільмів	34	44	34	33	32	29	29
Разом	79	85	83	83	82	77	75

За цей час популярнішими стали перші три форми проведення дозвілля, тоді як частка перегляду сеансів з допомогою демонстраторів фільмів знизилася. Так, у 2005 році остання форма дозвілля займала більше половини від усього відвідування населенням. У 2014 дана тенденція змінилася на протилежну, коли при загальному зниженні кількості відвідувань кожної з форм на 100 ос. зросла структурна частка, найперше, музеїв з 31% до 38%, театрів з 8% до 12%, концертів з 9% до 11%. Натомість знизилася частка перегляду кіносеансів, яка в 2014 році складала 39% (див. рис. 2).

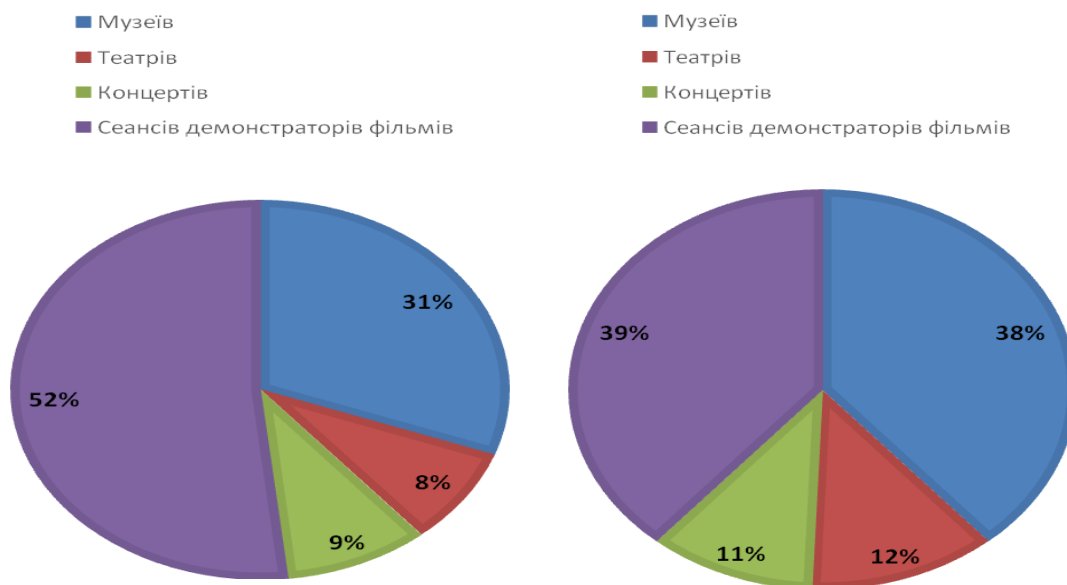


Рис. 2. Зміна частки форм проведення дозвілля населенням області в 2005 і 2014рр.

Згідно даних Головного управління статистики у Чернівецькій області протягом 2014 року чернівецькі театри відвідали 79,3 тис. чернівчан, а це на 2,3 тис. більше порівняно з 2010 роком. Тут необхідно зазначити, що динаміка відвідувань театрів має постійно зростаючу тенденцію, причому з 14 років кількість відвідувань, практично, подвоїлася при сталій кількості театрів у області.

Сталою в області є кількість концертних організацій, тоді як кількість музеїв мала зменшувально-зростаючий характер. Кількість відвідувань концертних організацій за 2014 рік становила 74,4 тис., що на 44 тис. менше, ніж у найліпшому 2011 році. Причина зниження кількості відвідувань лежить чітко на поверхні: при відносно сталій кількості пропозицій концертних заходів населення психологічно відреагувало на зменшення їхнього відвідування у зв'язку із траурними подіями в суспільно-політичному житті країни та військової агресії на сході, які тривали весь 2014 рік.

За 2014 рік у музеях побували 263,5 тис. людей, а у 2010 році ця цифра була 265,1 тис., хоча 2013 рік був рекордним, протягом якого музеї відвідало 271,2 тис. ос. Така тенденція до відвідування туристами та екскурсантами музеїв майже не змінилась.

Загальна структура відвідуваності закладів дозвілля Чернівецької області в 2014 році свідчить про те, що з-поміж театрів, концертних організацій і музеїв найбільшою популярністю в населення регіону користуються останній захід дозвілля. Його частка складає 2/3 або 63,2% (див. рис. 3).

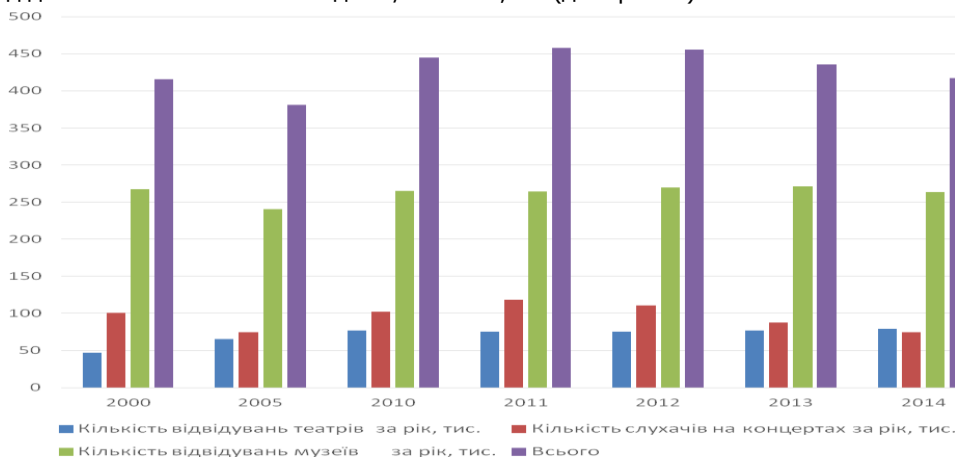


Рис. 3. Загальна структура відвідуваності закладів дозвілля Чернівецької області в 2000-2014 році, тис. ос.

Таким чином, розвиток культурно-дозвілєвої інфраструктури в області за різними видами й формами її закладів мав певні особливості. Так, опираючись на дані Головного управління статистики в Чернівецькій області, кількість професійних театрів (включаючи театри-студії), музично-драматичних та лялькових за

останні 11 років не змінилась, що становить відповідно 3, 2 та 1. Залишається стабільною упродовж 2000-2014 рр. і кількість концертних організацій. Змінно-варіаційною була кількість музеїв протягом цього ж періоду.

Станом на 2000 рік в регіоні налічувалось 7 музеїв, з 2005 по 2009 рр. – 4 музеї, а 2010 – 2011 рр. – 5 музеїв. Тепер їхня кількість зросла до 10 за рахунок філій краєзнавчого музею. Із загальної кількості музеїв, які діяли у 2014 році, 6 – історичних, 2 – комплексних, 1 – мистецький, 1 – художній. До складу Чернівецького краєзнавчого музею входить 3 філії (не юридичні особи) – літературно-меморіальні музеї Ольги Кобилянської, Юрія Федьковича та Міхая Емінеску. На кінець 2014 року в м. Чернівцях діяли парки культури та відпочинку ім. Т.Г. Шевченка та «Жовтневий».

Отже, загальна динаміка розвитку культурно-мистецьких закладів упродовж 2005-2014рр відображає спад розвитку бібліотечної інфраструктури області та згортання в ній мережі установ із демонстрацією фільмів, тоді як кількість театрів і клубних закладів залишаються сталими, і лише музеїв – зростає. Загальна структура відвідуваності закладів дозволила Чернівецькій області в 2011-2014 рр. свідчить про те, що з-поміж театрів, концертних організацій, музеїв, кіносеансів і виставок найбільшою популярністю в населення регіону користуються останні три заходи.

Список використаних джерел:

1. Бочелюк В. Й. Дозвіллезнавство: навчальний посібник / В. Й. Бочелюк, В. В. Бочелюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.
2. Головне управління статистики в Чернівецькій області. Туризм та відпочинок в області: статистичний збірник / [за ред. Г. І. Петрова]. – Чернівці, 2011-2015. – 80с.
3. Інфраструктура. Заклади суспільного користування: культура / Агентство США з міжнародного розвитку // Профіль громади міста Чернівців: Матеріали до Стратегічного плану підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку міста Чернівців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://linc.com.ua/documents/storage/CP_Chernivtsi_2011_Ukr.pdf
4. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці: Зелена Буковина, 2003. – 312 с.
5. Петрова І. В. Дозвілля в зарубіжних країнах / І. В. Петрова. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
6. Яременко Н. В. Дозвіллезнавство / Н. В. Яременко. – Фастів: Поліфаст, 2007. – 460с.

Христина Гулей, 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф,
Наук. кер. – Гишук Р.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Розвиток туризму у прикордонних районах Чернівецької області: стан та перспективи

Розглядається роль туризму як одного з головних факторів, який може успішно вплинути на соціально-економічний розвиток прикордонних районів області зокрема і Чернівецької області загалом. Визначено розвиток туристичної галузі та її вплив на становлення нового позитивного іміджу на ринку туристичних послуг як району так і регіону, загалом. Проаналізовано стан розвитку регіонального туризму, вказано усі існуючі проблеми, а також визначено пріоритетний напрямок руху для розвитку та вдосконалення даної галузі.

У сучасному ритмі життя туризм став невід'ємною та необхідною складовою кожної особи, тому для початку вважаємо за потрібне дати визначення дефініції туризм. Туризм – це явище всесвітнього масштабу, тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування [1].

Для кожного району туристична галузь є важливим чинником для стабільного та динамічного збільшення грошових надходжень. Зрозуміло, що туристична галузь також має істотний позитивний вплив на стан справ у багатьох галузях економіки, а саме: транспортна галузь, галузь торгівлі, зв'язку, будівництва сільського господарства, тощо. Саме тому, розвиток туристичної галузі є актуальним предметом даного дослідження, а вдосконалення та подальший розвиток даної ніші формує мету статті.

Так як туризм вважається відносно новим міждисциплінарним дослідженням, він постійно знаходиться в епіцентрі уваги більшості науковців як економічної так і економіко-географічних наук. Найбільш детально проблеми розвитку туризму розглядаються в економіко-географічному аспекті, який має на меті дослідження даного поняття, структури, особливостей та територіальної локалізації ресурсів, яким в різні часи займалися М. Багров, Ю. Веденій, О. Гідбут, М. Ігнатенко, В. Преображенський, В. Руденко, І. Твердохлебов; особливості розвитку територіально-рекреаційних систем (комплексів) були в центрі уваги М. Долішнього, В. Євдокименка, Л. Корецького, І. Смаля, Н. Недашківської, М. Нудельман, М. Пістуна, Д. Стенченка, О. Шаблія. Загальними та специфічними питаннями розвитку туризму та сфери рекреаційних послуг присвячені наукові доробки таких вітчизняних вчених та фахівців як: В. Безнюк, І. Гаврилишин, В. Герасименко, В. Кифяк, М. Крачило, О. Любіцева.

Чернівецька область є однією з небагатьох областей України, яка межує з іншими країнами (Румунія та Молдова). Розглядаючи прикордонні райони області, а саме Сокирянський, Глибоцький, Кельменецький та Сторожинецький, неможливо не відмітити те, що тут поєднуються мальовничі ландшафти, ліси, передгір'я, численні річки і джерела лікувальних мінеральних вод [3].

Для того щоб зрозуміти доцільність розвитку туризму на даних території, варто спочатку оцінити кількість туристичних потоків на територію Чернівецької області (див. табл. 1).

Таблиця 1

Туристичні потоки на територію Чернівецької області [4, с.24], [5, с.22], [6, с.21]

№	Рік	Всього туристів, тис. ос.	Іноземні туристи, тис. ос.	Відносна частка, %	Відхилення до 2012 року, %	Внутрішні туристи, тис. ос.	Відносна частка, %	Відхилення до 2012 року, %
1.	2012	5,1	0,6	11,8	-	4,5 тис	88,2	-
2.	2013	3,6	0,5	13,8	16,9	3,1 тис	86,2	-2,2
3.	2014	2,1	0,1	4,8	-65,2	2,0 тис	95,2	10,4

Сьогодні відбувається активний спад чисельних даних, які дають характеристику іноземним і внутрішнім туристичним потокам. Для початку розглянемо показники, які стосуються відносної частки іноземних туристів та її відхилення стосовно 2012 року. Найменший показник був характерним в області у 2014 році – 4,8%, а найбільший – у 2013 – 13,8%. Після здійснення розрахунків із відхилення відносних часток з року в рік за склало 16,9% у 2013 та -65,2% – 2014. Останній факт є неприйнятним, оскільки надалі дана тенденція може спричинити негативні наслідки для розвитку туристичної галузі в області.

За такою самою методикою розраховуємо ці показники для внутрішніх туристів і маємо наступний результат: найбільший показник відносної частки у нас у 2014 році – 95,2%, 2012-2013 знаходяться майже на рівних позиціях. Що стосується відхилення відносних часток, то в області спостерігалися хороші результати у 2014 році (10,4%) і зовсім протилежний у 2013 (-2,2%).

Здійснивши аналіз таблиці 1 чітко видно те, що туристичні потоки досить стрімко спадають (у 2014 році кількість іноземних туристів знизилася до успішного 2012 року на 65,2%, а внутрішніх навпаки збільшилось на 12,6% враховуючи те, що їхня кількість знаходилась у мінусі), це може аргументуватись наступними чинниками:

1. Політична ситуація на території України;
2. Зростання курсу американського долара, у зв'язку з чим піднімаються ціни на туристичні послуги, а заробітна плата залишається на попередньому рівні;
3. Недостатність інформації про дану територію на ринку туристичних послуг;
4. Застарілий імідж області;
5. Недостатня якість послуг;
6. Недостатній асортимент послуг.

Зрозуміло, що для того, щоб люди отримували певний спектр послуг, повинна бути наявна якась мінімальна база підприємств, які будуть надавати консультації, продавати туристичні путівки, екскурсійні ваучери та послуги у галузі туризму. Для цього вважаємо доцільним зробити загальний кількісний аналіз суб'єктів туристичної діяльності на досліджуваній території прикордонних районів (див. табл. 2).

Отже, здійснивши аналіз таблиці 2, можемо зробити наступні висновки: чітко простежується активний спад кількості суб'єктів туристичної діяльності в області, не говорячи вже про їхню відсутність в прикордонній частині. Це пояснюється наступними чинниками:

1. Політична ситуація на території України.
2. Зміни у податковому кодексі.
3. Малими туристичними потоками та їх спадом.
4. Не бажанням директорів підприємств докладати певних зусиль для розвитку та розширення фірми.

Таблиця 2

Розподіл суб'єктів туристичної діяльності за видами туристичної діяльності [4, с.20], [5, с.20], [6, с.19]

№	Рік	Район	Загальна кількість в Чернівецькій області	Загальна кількість в районі	У тому числі за видами діяльності		
					Туроператори	Турагенти	Екскурсійні бюро
1	2012	Глибоцький	141 підприємство (29 – туроператори, 111 – турагенти, 1 екскурсійне бюро)	1	1	-	-
		Кельменецький		1	-	1	-
		Сокирянський		1	-	-	-
		Сторожинецький		2	-	2	-
2	2013	Глибоцький	121 підприємство (28 – туроператори, 92 – турагенти, 1 екскурсійне бюро)	-	-	-	-
		Кельменецький		1	-	1	-
		Сокирянський		-	-	-	-
		Сторожинецький		-	-	-	-
3	2014	Глибоцький	68 підприємств (24 – туроператори, 44 – турагенти)	-	-	-	-
		Кельменецький		-	-	-	-
		Сокирянський		-	-	-	-
		Сторожинецький		-	-	-	-

Проте найбільшої уваги заслуговують природньо-туристичні ресурси області та географічне розташування районів. Сторожинецький район (див. рис. 1) є одним із найбільших районів області, який розташовується у його південно-західній частині. Протяжність автомобільних доріг загального користування на території району – 337,78 км. В межах району проходить 5 доріг державного значення, в тому числі дорога, що веде до пункту пропуску через державний кордон КПП «Красноільськ». Даний район володіє наступними ресурсами: 2 монастирі, 36 церков, 6 костелів, 12 музеїв, 8 готелів [7].

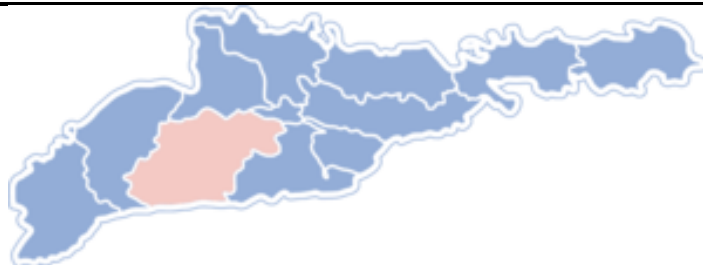


Рис. 1. Розташування Сторожинецького району

Глибоцький район (див. рис. 2) – це один із одинадцяти районів Чернівецької області розташований у південній частині області. Через територію району проходить залізниця Чернівці – Вадул-Сирет – Сучава та автомобільна дорога державного значення Житомир – Чернівці – Терблече (на Бухарест через Хмельницький) [8].

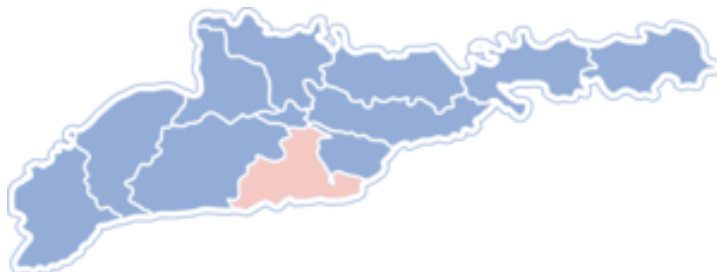


Рис. 2. Розташування Глибоцького району

Це означає, що транспортна доступність району знаходиться на достатньому рівні. Район має 2 родовища мінеральних вод, 1 родовище лікувальних грязей, 1 урочище «Лісове озеро», 1 оздоровчо-спортивний комплекс, 1 заповідний комплекс «Дуб Штефана Великого», 20 архітектурних пам'яток місцевого значення, 6 архітектурних пам'яток державного значення, 7 пам'яток архітектури обласного та республіканського значення, 108 пам'яток містобудування, архітектури, історії та археології, 6 пам'яток трипільської культури, 40 церков та соборів і більше 20 музеїв.

Кельменецький район (див. рис. 3) знаходиться у північно-східній частині області. Даний район є привабливим як для інвесторів так і для рекреантів через своє природньо-географічне розташування та наявні природньо-рекреаційні ресурси: 7 закладів розміщення, 3 музеї та 22 пам'ятки архітектури [9].

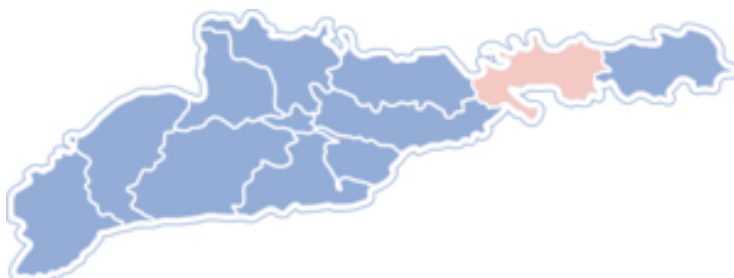


Рис. 3. Розташування Кельменецького району

Сокирянський район розташований на сході Чернівецької області в зоні лісостепу та займає північно-східну частину Прут-Дністровського межиріччя (див. рис. 4). Район володіє хорошою кількістю ресурсів, а саме: 8 пам'ятників архітектури, 25 археологічних пам'ятників, 4 готельно-туристичних комплекси, 1 садиба сільського зеленого туризму та один дитячий табір [10].

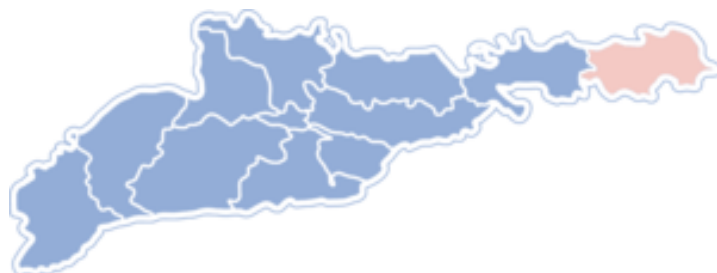


Рис. 4. Розташування Сокирянського району

З усієї вище проаналізованої інформації можна сказати, що розвиток туризму на територіях Глибоцького, Сторожинецького, Сокирянського та Кельменецького районів знаходиться на такому етапі, коли необхідно максимально активізувати дослідження як традиційних так і нових сегментів ринку, зробити усе максимально можливе для того, щоб збільшити туристичні потоки до районів.

Для цього ми пропонуємо:

1. Зробити глибокі статистичні дослідження.
2. В існуючих закладах розміщення та суб'єктах туристичної діяльності покращити якість менеджменту на основі принципів стійкого розвитку.

3. Покращити локальну безпеку та захист туристів у зв'язку із ситуацією, яка наразі відбувається на території України (туристам необхідно надавати точні дані щодо стану безпеки в даних районах та і області загалом).

4. Також для того, щоб у подальшому збільшити кількість суб'єктів, які здійснюють діяльність у туристичній сфері (на разі хоча б втримати існуючі їхні позиції), вважаємо доцільним спростити адміністративні та податкові обмеження у сфері туризму.

За такого підходу розвиток туризму надалі стимулюватиме розвиток багатьох інших галузей, які безпосередньо пов'язані з ним. Саме тому, на нашу думку, туризм повинен поступово зайняти вагоме місце в економічній структурі Буковини загалом, а надто його прикордонних районів як «візитівки нашого краю» для іноземних відвідувачів та інвесторів.

Під час написання даної статті було окреслено проблему відсутності шляхів ефективного використання туристично-рекреаційної діяльності та вдосконалення галузевої структури районного туристичного господарства, розвиток яких може сприятливо вплинути на соціально-економічний стан Чернівецької області, а також сприяти встановленню нового позитивного іміджу прикордонних районів на світовому ринку туристичних послуг. Було виявлено, що даний розвиток *гальмується* через:

1. Недосконалість законодавчої та нормативної бази в галузі туризму;
2. Недостатність інформаційної та матеріальної підтримки;
3. Недостатність якості асортименту туристичних послуг;
4. Неналежний стан туристичних маршрутів, подекуди їхня відсутність;
5. Недосконалість бази даних щодо туристично-рекреаційних об'єктів та ресурсів. Розвиток даної галузі у прикордонних районах Чернівецької області сприятиме підвищенню зайнятості населення, міжнародному співробітництву, залученню громадян до пізнання багатой природної та історико-культурної спадщини краю, а також збереженню екологічної рівноваги.

Список використаних джерел:

1. Туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Туризм>
2. Гончар Н. У регіонального туризму є майбутнє / Н. Гончар, Л. Зеленська, О. Афанасьєв // Краєзнавство. Географія. Туризм. – 2008. – № 12. – С. 13 – 15.
3. Чернівецька область [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Чернівецька_область
4. Туризм та відпочинок в області: Статистичний збірник / за ред. А. В. Ротаря. – Чернівці. – 2013. – С. 20-24.
5. Туризм та відпочинок в області: Статистичний збірник / за ред. А. В. Ротаря. – Чернівці. – 2014. – С. 20-22.
6. Туризм та відпочинок в області: Статистичний збірник / за ред. А. В. Ротаря. – Чернівці. – 2015. – С. 19-21.
7. Сторожинецький район [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сторожинецький_район
8. Глибоцький район [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Глибоцький_район
9. Кельменецький район [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Кельменецький_район
10. Сокирянський район [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Сокирянський_район

Олександр Пашкевич, 6 курс, спец. «Туризмознавство», д/ф,
Наук. кер. – Кифяк В.Ф.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сценарне прогнозування розвитку сфери туризму у прикордонному регіоні

У статті описано теоретичні засади сценарного прогнозування сфери туризму Чернівецької області. На основі проведеного аналізу основних показників та тенденцій розвитку стану сфери туризму, розроблено декілька основних сценаріїв розвитку цієї сфери на наступні декілька років.

У наш час туризм є однією з тих сфер економіки, яка здатна значно впливати на її стан. У багатьох країнах світу туризм є ключовою галуззю економіки, яка здатна приносити колосальні прибутки. Та туризм, як і будь-яка інша сфера економіки потребує управління з боку не тільки тих хто безпосередньо працює у цій сфері, а й з боку органів місцевої та державної влади. Ефективне управління у свою чергу неможливе без планування. Одним з його ключових елементів є процес прогнозування. Саме завдяки вдалому прогнозуванню стану сфери туризму можливо виявити та запобігти негативним тенденціям та ефективно протистояти проблемам, які можуть виникнути у майбутньому, а також будувати ефективні плани розвитку.

У даний час багато вчених зайняті вивченням сфери туризму та впливу цієї сфери на стан національної та регіональної економіки зокрема. Окрім цього низька вчених займаються вивченням проблем прогнозування стану складних економічних систем. Зокрема найбільш відомими вченими у сфері планування та прогнозування є Джилл Рінгланд [6], Матс Ліндгрєн, Ханс Бондхольд [3].

Щодо прогнозування розвитку стану складних економічних систем, зокрема, розвитку туризму у прикордонних регіонах то ці проблеми досліджувались такими вченими як: О. О. Бакаєв [4], В. М. Геєць, В. Ф. Кифяк, О. В. Кифяк, В. Є. Лучик та ін.

Разом з тим, в Україні сценарне прогнозування розвитку сфери туризму сьогодні поки що не отримало достатнього розвитку, особливо в частині теоретичного обґрунтування використання методу сценарного прогнозування у розробці планів розвитку цієї сфери економіки.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад сценарного прогнозування розвитку сфери туризму Чернівецької області та розробка сценаріїв розвитку цієї сфери з урахуванням економічного, соціального та наукового потенціалу даної сфери та необхідності збереження навколишнього середовища, а також з врахування чинників зовнішнього та внутрішнього середовища та стану цієї сфери.

Сфера туризму є складною соціально-економічною системою, яка об'єднує багато взаємопов'язаних елементів, як от готельне господарство, ресторанне господарство, транспорт тощо. Як і будь-яка складна

система вона потребує ефективного управління. Одним з елементів цього управління є прогнозування, яке дозволяє керівництву передбачити майбутні негаразди та вдало використовувати можливості, які постають перед цією сферою. Основою побудови будь-якого прогнозу щодо складної системи є припущення про те, що стан цієї системи визначається тим, яким був стан цієї системи у минулому та теперішньому. Саме по собі майбутнє несе елементи невизначеності. Поясненням цьому є те, що може існувати багато його варіантів, які залежать від багатьох змінних.

Основним призначенням сценарного прогнозування розвитку сфери туризму Чернівецької області є визначення генеральної мети для забезпечення ефективної роботи, як частини економіки регіону, послідовного відображення завдань, які постають перед цією сферою та виявлення можливих недоліків, які можуть виникнути на шляху реалізації цих сценаріїв.

Важливою передумовою розробки альтернативних сценаріїв розвитку сфери туризму є економічний аналіз показників стану цієї сфери, забезпеченості природними, історико-культурними та соціально-економічними ресурсами, трудовим та науковим потенціалом, а також визначення можливості співробітництва з підприємствами з інших країн та у рамках транскордонного співробітництва.

У результаті проведених досліджень було виявлено, що на розвиток сфери туризму значний вплив здійснює не тільки наявність необхідних туристичних ресурсів, трудовий та науковий потенціал, а також фактори, які пов'язані безпосередньо з прикордонним розташуванням регіону: прикордонність та периферійність.

Прикордонний аспект (кордон з Румунією та Молдовою) пов'язаний насамперед з тим, що туристи з інших країн та туристи, що прямують закордон мають змогу швидше здійснювати переміщення і таким чином відвідати більше туристичних дестинацій. Також завдяки цьому аспекту сфера туризму є більш відкритою та є більшими можливості для прикордонного співробітництва у цій сфері.

Аспект периферійності пов'язаний з тим, що Чернівецька область хоча і знаходиться на віддалі від центру України, проте на її економіку загалом та на сферу туризму зокрема, значний вплив здійснює близькість кордону та транскордонні зв'язки. Так запровадження спрощеного порядку перетину кордону у 30-кілометровій зоні сприяє поживавленню відвідувань пам'яток історії та культури, як з боку іноземних так і українських туристів, а також загальному зростанню сфери туризму завдяки цьому [8].

Сценарне прогнозування розвитку сфери туризму, як складової економіки прикордонного регіону має два основних призначення:

1. Передбачення змін, які можуть виникнути в результаті дій зовнішніх та внутрішніх факторів та на основі цього способів попередження та запобігання їм у майбутньому.

2. Визначення умов досягнення бажаної мети в розвитку цієї сфери та встановленні можливих проблем, які можуть виникнути на шляху досягнення цієї мети.

Дослідження дало змогу встановити основні принципи щодо сценарного прогнозування, а також екзогенні та ендогенні чинники, які впливають на сферу туризму.

Зокрема при побудові будь-якого сценарію необхідне врахування таких основоположних принципів як:

- принцип територіальності;
- системний принцип;
- принцип екологічності;
- принцип узгодженості.

Екзогенні чинники є тими чинниками, які впливають на сферу туризму ззовні та формуються поза регіоном. Зокрема до них можна віднести політику держави щодо цієї сфери, загальний стан економіки та інші. Ендогенні у свою чергу формуються у середині сфери туризму та є залежними. Зокрема до них можна віднести пропозицію туристичного продукту, стан матеріально-технічної бази та інші [8].

Опис імовірного сценарію вимагає перш за все вимагає аналізу основних показників сфери туризму у минулому. До основних показників в сфері туризму відносяться:

- Динаміка кількості суб'єктів, які здійснюють туристичну діяльність;
- Динаміка суб'єктів готельного господарства;
- Динаміка кількості працівників туристичної сфери;

Динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності. Аналіз динаміки кількості суб'єктів, які здійснюють туристичну діяльність.

Таблиця 1

Динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності у період 2013-2015 рр.

Кількість суб'єктів туристичної діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Усього	121	68	65
Турагентів	92	44	50
Туроператорів	28	24	15
Тільки екскурсійна діяльність	1	-	-

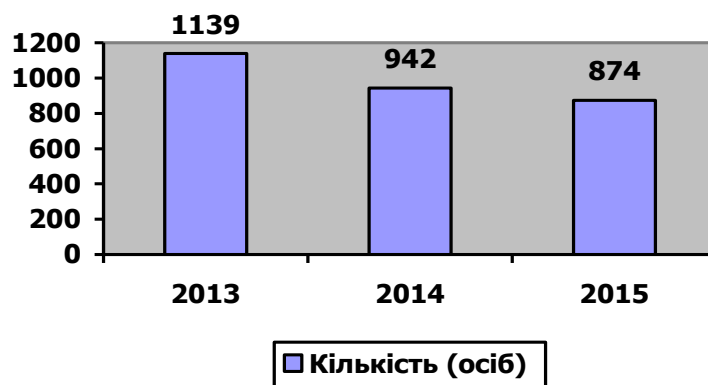
Наведені у таблиці 1 дані свідчать про динаміку зменшення кількості суб'єктів туристичної діяльності за останні три роки, що загалом свідчить про негативні тенденції у цій сфері. Причинами цього вочевидь є висока вартість послуг цих підприємств, висока інфляція та девальвація гривні, які призвели до суттєво зниження попиту на туристичні послуги. Проте у 2014-2015 роках темпи цього зменшення були меншими ніж у 2013-2014, що свідчить про тенденцію стабілізації цих показників, що пов'язано зі стабілізацією курсу гривні та рівня інфляції [1].

Динаміка щодо кількості цих закладів показана у Таблиці 2. Наведені у даній таблиці дані свідчать про перемінну динаміку кількості закладів, яка була спричинена то зростанням то зниженням попиту на готельні послуги [1].

Динаміка кількості суб'єктів готельного господарства у період 2013-2015 рр.

Кількість закладів готельного господарства	2013 р.	2015 р.
Усього	87	87
Готелі	57	51
Мотелі	5	5
Інші заклади	25	31

Дана динаміка зображена на Гістограмі 3. Наведені у ній дані свідчать про динаміку зменшення кількості працівників, що вочевидь була зумовлена погіршення економічної ситуації, зниженням попиту на туристичні послуги. Проте все ж зменшення у 2014-2015 роках було порівняно меншим, ніж у 2013-2014 роках, що свідчить про деяку стабілізацію показників зайнятості [1].



Гістограма 3 «Динаміка зайнятості у сфері туризму у період 2013-2015 рр.»

Таким чином, щодо сфери туризму ми можемо спостерігати динаміку зниження основних показників діяльності, що свідчить про негативні тенденції які можуть бути подолані за допомогою заходів з боку органів місцевої влади, таких як зміна податкової політики у цій сфері, наданні пільг підприємствам, які розпочинають діяльність у цій сфері тощо.

Та окрім аналізу стану сфери туризму у минулому, ще одним важливим елементом, який дозволяє побудувати сценарії розвитку, є визначення основних тенденцій розвитку сфери туризму у майбутньому. Опис цих тенденцій дозволяє побачити яким може бути майбутнє цієї сфери за певних умов.

На основі проведених досліджень, було визначено декілька основних тенденцій (трендів) розвитку сфери туризму Чернівецької області:

- зменшення кількості підприємств зайнятих у туристичній сфері, зокрема суб'єктів туристичної діяльності, закладів готельного господарства та санаторно-лікувальної сфери через погіршення економічних умов та зниження попиту на їх послуги;
- збільшення доходів підприємств та підприємців задіяних у обслуговуванні туристів через підвищення вартості послуг та девальвацію гривні, а не внаслідок реального збільшення кількості обслугованих клієнтів;
- збільшення ролі відпочинку у Карпатах у зв'язку з більш привабливою вартістю для відпочивальників та неможливістю відпочивати закордоном;
- зростання ролі зеленого туризму та відпочинку на природі у зв'язку з його нижчою вартістю;
- збільшення кількості невеликих баз відпочинку та недорогих за вартістю літніх будиночків;
- об'єктивне збільшення кількості внутрішніх туристів;

Окрім цього необхідним елементом побудови сценаріїв є визначення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які вплинули на сферу туризму Чернівецької області у минулому.

Фактори зовнішнього середовища, які вплинули на сферу туризму за попередні три роки:

- зменшення реальних доходів громадян, що суттєво вплинуло на попит на туристичні послуги та на кількість внутрішніх туристів;
- девальвація гривні, що зробило відпочинок закордоном для багатьох недоступним;
- зменшення доходів зумовило збільшення попиту на відпочинок всередині України та у Чернівецькій області зокрема;
- подорожчання вартості необхідних туристичних ресурсів внаслідок девальвації гривні та високої інфляції;

Фактори внутрішнього середовища, які вплинули на сферу туризму за попередні три роки:

- розвиток зеленого та внутрішнього туризму області через зменшення доходів громадян та у зв'язку з цим збільшення привабливості цих видів туризму;
- збільшення кількості відпочивальників у закладах санітарно-курортної сфери через їх порівняно нижчу вартість;
- зменшення кількості закладів, які працюють у сфері туризму області;
- відсутність суттєвого вдосконалення якості послуг у готельній сфері;

– відсутність ефективної стратегії розвитку та бачення того, яким має бути розвиток сфери туризму в органах місцевої влади;

Можливо виділити декілька варіантів сценаріїв розвитку сфери туризму, як частини економіки прикордонного регіону:

– *оптимістичний*, який передбачає те, що сфера туризму розвиватиметься у майбутньому та демонструватиме підвищення основних показників, тобто буде досить позитивна динаміка розвитку даної сфери. Він базується на тому, що у майбутньому відбудеться суттєве покращення економічних показників. Даний сценарій також передбачає те, що буде створена та реалізована ефективна стратегія розвитку сфери туризму, реконструйовані більшість автошляхів до туристичних дестинацій, політика просування області буде націлена на приваблення нових туристів. Внаслідок цього, а також зростанню доходів громадян відбудеться зростання попиту на туристичні послуги, яке у свою чергу сприятиме зростанню доходів, що у свою чергу сприятиме привабленню нових підприємців та інвесторів у цю сферу економіки області;

– *песимістичний*, який передбачає те, що сфера туризму не розвиватиметься зовсім та відбувається суттєве зниження основних показників, тобто прогнозується негативна динаміка розвитку даної сфери. Він базується на тому, що у майбутньому відбудеться погіршення таких економічних показників як рівень інфляції та девальвація гривні, що у свою чергу призведе до зменшення реальних доходів громадян та у решті-решт до зниження попиту на туристичні послуги та зокрема на відпочинок всередині країни, що призведе до погіршення показників функціонування сфери туризму області, зниження доходів, необхідності закривати заклади ресторанного та готельного господарства, а також звільняти зайнятих у них осіб. А саме сфера туризму стане непривабливою для підприємців та інвесторів;

– *реалістичний*, передбачає те, що сфера туризму у своєму розвитку та функціонуванні не відчуває серйозних коливань, тобто не відбудеться суттєвого росту чи спаду основних показників діяльності.

Даний вид сценарію базується на наступних засадах:

– динаміка кількості підприємств, що здійснюють туристичну динаміку стабілізувалася після падіння у 2013-2014 роках і показала менші обсяги цього падіння у 2015 році;

– динаміка кількості закладів готельного господарства залишилися на стабільному рівні хоча і були коливання пов'язані зі зміною попиту на послуги проживання;

– кількість зайнятих працівників у 2014-2015 роках зменшувалася меншими темпами, що свідчить про деяку стабілізацію стану сфери туризму;

– рівень інфляції та курс долара зберігаються на стабільному рівні;

Реалістичний сценарій розвитку сфери туризму області передбачає такий розвиток подій.

Попит на туристичні послуги залишатиметься стабільним, особливо на відпочинок всередині області через порівняно нижчу вартість. Зростатиме сфера зеленого туризму оскільки буде більш привабливою через свою ціну послуг. Окрім цього з тих же причин, зростатиме кількість відпочивальників на базах відпочинку та інших недорогих закладах розміщення.

Низька якість транспортної інфраструктури все ще не дозволить створювати тури до нових та незвіданих туристичних місць. Також через це відвідуваність туристичних дестинацій, а саме відомих історичних, культурних та природних пам'яток залишиться приблизно на такому ж рівні що й попередні роки і в основному буде представлена внутрішніми туристами. Та все ж відбудеться реконструкція основних шляхів до гірськолижних курортів області, що дозволить збільшити привабливість відпочинку у Карпатах.

Завдяки стабілізації попиту підприємства у сфері туризму будуть працювати у приблизно тій же кількості, хоча і можливе незначне їх зменшення. На основі аналізу основних показників сфери туризму, можливо припустити, що кількість турагентів та туроператорів складе 60-65 одиниць, а закладів розміщення 83-85 одиниць. Рівень зайнятості у свою чергу складе близько 850 - 900 осіб.

Навчальні заклади готуватимуть достатню кількість спеціалістів у сфері туризму, найбільш затребуваними з них вочевидь будуть працівники готельного господарства, що буде пов'язано з необхідністю їх найму працівників у зв'язку зі зростанням кількості невеликих місць розміщення.

Внаслідок популяризації області закордоном, започаткуванню нових та просуванню за межі області наявних фестивалів та ярмарок, відбудеться зростання частки подієвого та культурного туризму. Також зросте відвідуваність з боку туристів відомих фестивалів та культурних заходів.

Враховуючи низьку ефективність сучасної стратегії розвитку сфери туризму та дії органів державної влади сьогодні можливо припустити що у майбутньому їхні дії все ще не будуть націлені на перетворення сфери туризму на значну частину економіки регіону та все ще через економічні труднощі не буде можливості розкрити весь потенціал цієї сфери. Також враховуючи це можливо припустити, що у найближчі роки не буде створена та реалізована ефективна туристичної політики у області, що врешті не дозволить реформувати сферу туризму.

Внаслідок проблем в економіці, які все ще триватимуть рівень капітальних інвестицій залишиться на приблизно такому ж рівні що й у минулому, що не дозволить розвиватися цій сфері. Частка сфери туризму у економіці регіону буде все ще незначною, хоча і не буде зменшуватись.

Реалізація даного сценарію можлива за наступних умов:

– не відбудеться суттєвих коливань курсу національної валюти ;

– рівень інфляції у майбутньому залишиться на приблизно такому рівні, що й у 2015 році;

– збережеться стабільний попит на туристичні послуги у майбутньому;

– будуть реконструйовані основні автошляхи області.

На основі проведених досліджень, враховуючи фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, наявні туристичні ресурси, туристичну інфраструктуру та необхідні заходи, які можуть бути здійснені органами місцевого самоврядування та підприємцями, які зайняті у цій сфері, було визначено, що найкращим варіантом

розвитку сфери туризму є саме реалістичний сценарій як такий, що враховує багато змінних та чинників та наявну економічну ситуацію.

Враховуючи прикордонне розташування області, стан економіки, показники діяльності сфери туризму, наявність необхідних природних, культурних ресурсів, навчальних закладів, було розроблено реалістичний сценарій як найкращий та найбільш імовірний сценарій розвитку цієї сфери та такий, що забезпечить у майбутньому ефективне керування, вдале розподілення необхідних для функціонування ресурсів, сприятиме запобіганню можливих небезпек та використанню всіх потенційних можливостей.

Це орієнтує на постановку завдань з підготовки пропозицій для органів, які здійснюють управління сферою туризму прикордонного регіону та розробки конкретних заходів, прийняття поточних і перспективних планів, опираючись на розроблені сценарії розвитку сфери туризму прикордонного регіону з урахуванням їх наслідків у майбутньому.

Перспективи дослідження щодо сценарного прогнозування розвитку туризму прикордонного регіону передбачають вивчення динаміки основних показників діяльності, показників зайнятості, показників доходів, капітальних інвестицій, розвитку туристичної та транспортної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Туризм та відпочинок в області : стат. зб. / Держ. служба стат. України, Гол. упр. стат. У Чернівецькій обл. ; за ред. А. В. Ротаря. – Чернівці : [б. в.], 2014. – С. 84-88.
2. Геєць В. М. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, М. О. Кизим, Н. А. Дубровіна. – Х. : ИНЖЕК, 2008. – 396 с.
3. Линдгрэн М. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией / Матс Линдгрэн, Ханс Бандхольд / |Пер. с англ. И. Ильиной|. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2009. – 256 с.
4. Методи, моделі і інформаційні технології в управлінні економічними системами різних рівнів ієрархії : монографія / О. О. Бакаєв та ін.; Ред. О. О. Бакаєв; НАН України, Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем. – К.: Логос, 2008. – 127 с.
5. Нижегородцев Р. М. Нелинейные методы прогнозирования экономической динамики региона : монография / Р. М. Нижегородцев, Е. Н. Грибова, Л. П. Зенькова, А. Ю. Хатько; РАН. Ин-т пробл. упр. им. В.А.Трапезникова, Гомель. гос. ун-т им. Ф. Скорини, Белорус. торг.-эконом. ун-т потреб.кооп. – Х. ; М. : ИНЖЭК, 2008. – 320 с.
6. Рігланд, Джилл. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии, 2-е изд. : пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 560 с.
7. Кифяк В. Ф. Розвиток туризму як один зі сценаріїв покращення соціально-економічного стану Чернівецької області / В. Ф. Кифяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ. – 2015. – Вип. II (58). – С. 67-81.
8. Кифяк В. Ф. Теоретичні основи сценарного прогнозування соціально-економічного розвитку прикордонного регіону / В. Ф. Кифяк // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7. – С. 214-222.

Методичні основи формування фінансових результатів

Стаття присвячена окремим методичним основам порядку формування фінансових результатів на торговельних підприємствах, розглянуто порядок формування з економічної точки зору, наведено сутність категорії «прибуток».

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює постійні зміни в організації та методиці, що в свою чергу вимагає вдосконалення системи обліково-аналітичної інформації, яка використовується для прийняття управлінських рішень. Управлінські рішення забезпечують зростання прибутковості підприємств. В системі управління торговельним підприємством значне місце посідає порядок формування фінансових результатів, за допомогою яких здійснюється контроль за ефективним використанням всіх видів ресурсів господарюючого суб'єкта.

Фінансові результати суб'єктів господарювання відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою і інвестиційною, вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з контрагентами та партнерами. Рівень зростання фінансового результату створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення [4, с.280].

В ринкових умовах господарювання створення стійкої економіки країни можливе лише за наявності системи успішних суб'єктів підприємницької діяльності, основною метою яких є досягнення позитивних фінансових результатів і максимізація прибутку. Саме тому, однією з головних проблем є проблема трактування фінансового результату діяльності підприємства, методологія і методика його визначення та управління його формуванням.

Значний внесок у розвиток і вдосконалення обліку фінансових результатів в Україні зробили провідні вчені М. Т. Білуха, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, А. М. Герасимович, З. В. Гуцайлюк, Г. М. Давидов, В. І. Єфіменко, В. П. Завгородній, С. Я. Зубілевич, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, М. М. Коцупатрий, В. Г. Линник, Є. В. Мних, В. М. Пархоменко, В. С. Рудницький, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко та інші.

Однак, дослідження вітчизняних і зарубіжних економістів не повністю враховують особливості сучасного стану реформування бухгалтерського обліку на основі національних Положень (стандартів), оскільки паралельно функціонують дві методики визначення результатів діяльності підприємства (окремо для складання фінансової звітності й з метою оподаткування).

Особливої актуальності набуває дослідження закономірностей формування й обліку фінансових результатів на підприємствах за принципами, які не суперечать міжнародним і базуються на національних стандартах бухгалтерського обліку, а також відповідають вимогам їх аналізу. Відсутність науково обґрунтованої та уніфікованої методики визначення фінансових результатів на основі даних бухгалтерського обліку для відображення їх у звітності та використання різними групами користувачів гальмує розвиток обліку, послаблює роль звітності, породжує нерозуміння та недовіру до аудиту фінансової звітності.

Щодо думок відомих вчених, проф. Загородній А. Г. визначає фінансові результати як різницю між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Ф. Ф. Бутинець відповідно, як прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг). М. С. Пушкар трактує поняття фінансових результатів як прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності [4, с.172; 5; 6, с.126].

Діяльність будь-якого підприємства супроводжується отриманням певного результату, підходи до визначення яких, можна виділити наступні:

- ✓ фінансово-економічні результати як оцінка діяльності підприємства, що передбачає виявлення прибутку як частини додаткової вартості, створеної і реалізованої, а також готової до розподілу;
- ✓ результат діяльності підприємства розглядається як ефект, що розраховується як різниця між величиною умовного економічного результату та витратами на його отримання;
- ✓ ефективність (результативність) діяльності визначається як співвідношення між результатом і ресурсами, тобто витратами підприємства для його досягнення.

Досить детально результати підприємства дослідив А. А. Турило Відповідно до його теорії результати діяльності підприємства поділяються на дві ключові складові: ринковий результат та виробничий результат. Крім того, він розрізняє ринковий результат та ринковий економічний ефект, причому кожен з цих елементів має три стадії, остання з яких завершується утворенням кінцевого економічного ефекту. Науковець стверджує, що ринкові результати є синонімом економічних. Ринковий попит на виготовлену продукцію є основою для здійснення процесу «купівлі-продажу», що веде до перетворення «виробничого результату» в «ринковий результат», тобто «продукту» в «ринковий економічний ефект». При цьому, головною метою підприємства є отримання економічного ефекту у формі прибутку.

Відповідно якщо керуючись нормативною базою, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати» фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, який відповідно до НП(С)БО №1, це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [1].

Прибуток є універсальною економічною категорією ефективності, яка встановлює взаємозв'язок між усіма іншими економічними показниками та узагальнює результати діяльності підприємства. Зростання прибутку забезпечує самофінансування, розширене відтворення, вирішення проблем економічного стимулювання. Необхідно зауважити, що категорія «прибуток» розглядається, з одного боку, як категорія політекономії і досліджується з позицій узагальнення джерел і факторів, з іншого боку – як категорія бухгалтерського обліку, що характеризує результат діяльності підприємства за звітний період.

Ж. С. Труфіна розглянула та дослідила в аспекті бухгалтерського обліку методику визначення фінансового результату господарської діяльності – прибуток або збиток – як різниця між доходами і витратами. При цьому вона припустила, що доходи і витрати формуються за сферами діяльності, а їх склад визначається директивними органами та встановленою методикою розподілу результату діяльності.

Таким чином, досить значна частина науковців порівнюють поняття «фінансовий результат» із категоріями «прибуток», як додатній (позитивний) фінансовий результат, та «збиток» – як від’ємний (негативний). Тому важливим для детального дослідження є аналіз наукових підходів до пояснення сутності прибутку та збитку як складових фінансового результату підприємства.

Одержання високих фінансових результатів є основною метою діяльності кожного господарюючого суб’єкта. Функціонування підприємства, незалежно від виду його діяльності і форми власності, в умовах ринку визначається його здатністю приносити прибуток. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим фактором стимулювання виробничо-господарської діяльності підприємства і створює фінансову основу для його розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу [7, с.149].

Дослідження проблеми фінансових результатів у період економічної кризи стає ще більш актуальним, оскільки від одержаного підприємством прибутку залежить рівень оплати праці працівників, динаміка надходження коштів до бюджетів різних рівнів, насиченість ринку відповідною продукцією в міру її потреби, фінансовий стан підприємства тощо. Вивчення наукових праць і практика господарської діяльності свідчать про те, що досі багато теоретичних положень, пов’язаних з організацією та методикою аналізу фінансового результату підприємств, потребують суттєвого вдосконалення.

Поняття «прибуток» розглядається також і в українському законодавстві в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Податковому та Господарському кодексах України (табл. 1.).

Таблиця 1

Характеристика поняття «прибуток» у законодавстві України

№ з/п	Законодавчо-нормативний документ	Сутність категорії «прибуток»
1	2	3
1	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати.
2	Податковий кодекс України (ст. 134)	Прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду
3	Господарський кодекс України (ст. 142)	Прибуток (доход) суб’єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб’єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань

Отже, відповідно до вище сказаної інформації фінансовим результатом підприємства може бути прибуток або збиток. Тому, що на нашу думку саме прибуток є найважливішим показником, який узагальнено характеризує господарську діяльність підприємства. В отриманому прибутку відображається виконання таких важливих якісних показників, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та підвищення якості продукції, товарів, використання виробничих фондів.

Ринкові відносини сприяють розвитку господарської діяльності і підвищенню її ефективності. Використання показника прибутку в якості оціночного дозволяє встановити пряму залежність між розміром отриманого ефекту і стимулюванням. Роль, яку виконує прибуток, є багатогранною і характеризується різноманітністю видів, в яких він виступає (рис. 1).

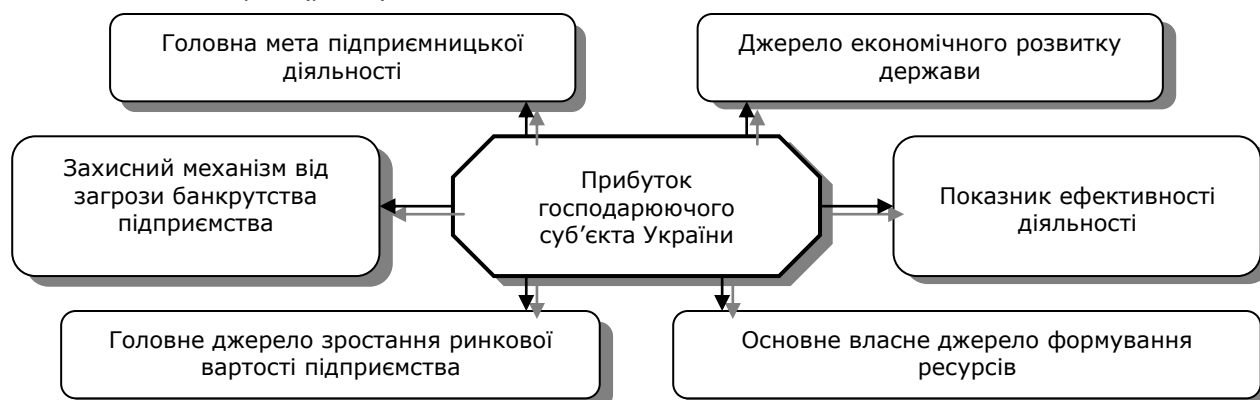


Рис. 1. Роль і значення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки

Прибуток є основним джерелом розширення основних і оборотних фондів, дієвим фактором, який стимулює (шляхом створення та використання фондів економічного стимулювання) до досягнення якомога вищих показників виробництва, джерелом доходів державного бюджету. У зв'язку з цим однією з головних проблем сучасного бухгалтерського обліку, як в практичному, так і в науковому аспекті стає трактування та визначення фінансового результату діяльності підприємства, зокрема таких понять, як прибуток і збиток. Велика кількість визначень і підходів до дефініції суті фінансових результатів вимагає чіткого законодавчого формулювання та

обґрунтування сутності вищезазначених категорій. Законодавство України, яке регулює господарську діяльність суб'єктів підприємництва і порядок організації бухгалтерського обліку і звітності, з одного боку, і систему оподаткування прибутку – з другого, під «прибутком» визначає два різних економічних явища.

Прибуток є економічною категорією. Суть його в багатьох літературних джерелах зводиться до того, що це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у коштах, частина чистого доходу, одна з його форм тощо.

За рахунок прибутку формуються в значному обсязі бюджетні ресурси держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, соціально-культурних заходів, матеріальне стимулювання працівників тощо. Унаслідок цього в отриманні прибутку мають бути зацікавлені не тільки трудові колективи підприємств, а й держава. Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання формується в результаті взаємодії багатьох компонентів як з позитивним, так і негативним значенням. Загальний прибуток підприємства – це кінцевий результат діяльності підприємства. Основною складовою загального прибутку є прибуток від реалізації товарної продукції. На його величину впливають як чинники, що не залежать від діяльності підприємства (зміни державних регулюючих цін, природні, транспортні умови тощо), так і ті, що належать до компетенції підприємств. Таким чином, слід зазначити, що переважна більшість із наведених визначень кожної економічної категорії різними авторами мають однакове значення, хоча подані вони з різних точок зору.

Дослідження теоретичних аспектів фінансових результатів, формування інформації про них в обліку та використання її в аналізі дало змогу окреслити основні напрями їх удосконалення (табл. 2).

Таблиця 2

Розкриття терміну «фінансові результати» в літературних джерелах

№ з/п	Джерело	Визначення
1	2	3
1	НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]	Фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.
2	Білик М. Д.	Фінансові результати суб'єктів господарювання відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності.
3	Барабаш А. П.	Одержання високих фінансових результатів є основною метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта.
4	Мервенецька В. Ф.	Проблему формування фінансових результатів підприємства досліджували у працях різні відомі вітчизняні учені.
5	Борисов А. Б.	Сума отриманого прибутку – це показник, який характеризує результативність діяльності підприємства, тобто є фінансовим результатом його підприємницької діяльності.
6	Собідко Н. А.	Фінансові результати діяльності підприємства є індикатором його конкурентоспроможності й ефективності господарювання в ринковій економіці.
7	Ізмайлова К. В.	Концепція фінансових результатів наразі остаточно не узгоджена.
8	Загородній А. Г. [5, с.140]	Визначає фінансові результати як різницю між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час.
9	Бутинець Ф. Ф. [4, с. 672]	Як прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг).

Як показують дослідження, проблема визначення прибутку залишається невирішеною, оскільки прибуток в нашій країні ще залишається фінансово-аналітичною категорією для реалізації фіскальної політики держави. Тобто, одержання об'єктивної оцінки прибутку для більшості суб'єктів господарювання не є самоціллю, а навпаки, вони намагаються занизити її всіма можливими методами. В сучасних умовах, коли прибуток перетворюється в головне джерело поповнення державного бюджету, розширення виробництва, винагороди власників, достовірність визначення фінансового результату стає важливим завданням бухгалтерського обліку.

Таким чином, категорії «фінансові результати» приділялось і приділяється багато уваги. Незалежно від відмінностей в поясненні джерел виникнення прибутку усі розглянуті в роботі теорії мають за мету максимізацію прибутку, який розглядається як рушійна сила в умовах ринкової економіки.

Отже, розглянувши дослідження теоретичних аспектів формування фінансових результатів підприємства дає змогу визначити, що проблема їх походження була і залишається на сьогодні неповністю вирішеною. Це є наслідком того, що розуміння сутності прибутку повністю залежить від мети, яку ставить перед собою суб'єкт господарювання.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності : Закон України, затверджений Верховною Радою України від 04.11.2011р. №4014-VI.
3. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні: навч. посібник / за ред. С. Ф. Голова. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2000. – 768 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. закладів / Ф. Ф. Бутинець. – [6-те вид., доп. і перероб]. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 756 с.
5. Загородній А. Г. Партий Бухгалтерський облік: Підручник / А. Г. Загородній, Г. О. Партий, Л. М. Пилипенко, Т. І. Партий. – Львів: Львівська політехніка, 2011. – 340 с.

6. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
 7. Лишненко О. В. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посібник / О. В. Лишненко. – К.: Центр навчальної літератури – 2004. – 254 с.

Оксана Бабух, 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
 Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансування видатків на економічну діяльність, соціальну політику та управління державного апарату в Україні

У статті висвітлено та проаналізовано видаткову частину бюджету на соціально-економічний стан держави протягом 2013-2015 рр. Автором зроблено аналіз та характеристику динаміки показників політичної, економічної та соціальної діяльності нашої держави.

Протягом останніх років відбувається зростання ступеня впливу держави на економічне та політичне життя суспільства, що має свій прояв у збільшенні обсягів бюджетних видатків. В умовах несприятливого соціально-економічного становища України, який посилюється протягом останніх трьох років, виникла значна необхідність в аналізі видаткової частини бюджету на основні потреби суспільства. Виконання законодавчо визначених функцій держави потребує дедалі більших за масштабами обсягів фінансування відповідних бюджетних програм. При цьому обсяг надходжень до бюджету безпосередньо залежить від стану розвитку економіки в цілому та промисловості зокрема, які, у свою чергу, потребують бюджетних інвестицій для стимулювання економічного зростання.

Метою даної статті є висвітлення та аналіз видаткової частини бюджету на соціально-економічний стан держави протягом 2013-2015 рр.

Огляд наукових досліджень підтверджує зростання інтересу науковців до теоретичних і практичних проблем бюджетного фінансування державного бюджету, з'ясування основних напрямів удосконалення планування, розподілу та використання видаткової частини бюджету в умовах ринкових трансформацій. В економічній літературі питання бюджетного фінансування розглядають такі вчені, як О. Василик [4], В. Дем'янишин [5], М. Карлін [6], В. Кириленко [7], В. Кудряшов [8], та інші.

Державні видатки – сукупність фінансових відносин з приводу використання державних фондів грошових ресурсів із метою фінансування соціально-економічного розвитку держави [9, с.111].

Виконання державою її функцій залежить від рівня їх фінансування та ефективності використання виділених коштів. Аналіз структури видатків бюджету, а саме частки видатків на виконання кожної функції держави у їх загальній сумі дає змогу визначити, які функції є пріоритетними на кожному етапі соціально-економічного розвитку країни.

Видатки державного бюджету України на загальнодержавні функції управлінського апарату за останні 3 роки кардинально змінювалася через нестабільність політичного становища в країні. Таку ситуацію можна проаналізувати завдяки показникам видатків за функціональною ознакою протягом 2013-15 рр. (табл. 1) [1-3].

Таблиця 1

Динаміка видатків Державного бюджету України на загальнодержавні функції протягом 2013-2015 рр. (тис. грн.)

Найменування	Роки			Абсолютне відхилення, грн.			Відносне відхилення, %		
	2013	2014	2015	2014 /2013	2015 /2014	2015 /2013	2014 /2013	2015 /2014	2015 /2013
Вищі органи державного управління, органи місцевої влади та місцевого самоврядування, фінансова та зовнішньополітична діяльність	21659,5	20254,6	13689,5	-1404,74	-6565,16	-7969,9	-6,9	-47,9	-41,8
Інші загальні функції державного управління	2955,5	2473,8	1690,9	-841,7	-782,9	-1264,6	-19,5	-46,3	-25,2
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері державного управління	3756,02	3267,1	3114,9	-488,9	-152,2	-641,12	-15	-4,9	-20,6
Проведення виборів та референдумів	159,6	1415,7	116	1256,1	-1299,7	-43,6	88,7	-120	-37,6
Обслуговування боргу	33172,1	49434,6	84505,4	16262,5	35070,8	51333,3	32,9	41,5	60,7
Всього:	61702,2	76845,9	103116,7	15143,7	26270,8	41414,5	19,7	25,5	25,5

Отже, виходячи з даних таблиці 1, можна простежити тенденцію до спаду видатків на політичні функції державотворення. Зокрема, видаткова частина на вищі органи державного управління, органи місцевої влади та місцевого самоврядування, фінансову та зовнішньополітичну діяльність у 2013 році складала

21659,5 тис. грн. і протягом досліджуваного періоду зменшилась у кілька разів, а саме до 2015 року знизилась на 41,8% і становила 13689,5 тис. грн.

У розрізі видатків на загальнодержавні функції, за функціональною ознакою, такий показник як «інші загальні функції державного управління» також знижує свій рівень протягом 2013-15 рр., а саме зменшився на 1264,6 тис. грн. (25,2%) в порівнянні з 2015 роком та 2013.

Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері державного управління у 2013 році займали 3756,02 тис. грн. А в 2014 році їхня сума зменшилася на 488,9 тис. грн. (15%) і становила 3267,1 тис. грн. Що ж стосується подальшого рівня даного показника, то тут ситуація була такою самою і у вже у 2015 році сума видатків на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері державного управління займала 3114,9 тис. грн., що на 152,2 тис. грн. (4,9%) менше за 2014 рік.

У зв'язку з нестабільним політичним становищем нашої держави, видаткова частина на проведення виборів та референдумів у 2014 році мала вагомий стрибок до збільшення витрат. Це пов'язано з проведенням парламентських та президентських виборів в Україні. У 2014 році сума видатків на проведення виборів та референдумів збільшилася на величезну суму – 1256,1 тис. грн. (88,7%) і складала – 1415,7 тис. грн..

Що ж стосується такої видаткової частини, як обслуговування боргу, то тут тенденція зростає протягом усього досліджуваного періоду. І вже у 2015 році відбувся вагомий стрибок даного показника і він збільшився на 51333,3 тис. грн. (60,7%). Рівень показника обслуговування боргу становив суму 8405,4 тис. грн. у 2015 році.

Видатки державного бюджету України на ведення економічної діяльності в державі істотно змінювалися через зміни в економічному житті суспільства. Дане явище можна побачити в проаналізованих показниках видатків на економічну діяльність протягом 2013-15 рр.(табл. 2) [1-3].

Таблиця 2

Динаміка видатків Державного бюджету України на економічну діяльність держави протягом 2013-2015 рр. (тис. грн.)

Найменування	Роки			Абсолютне відхилення, грн.			Відносне відхилення, %		
	2013	2014	2015	2014 /2013	2015 /2014	2015 /2013	2014 /2013	2015 /2014	2015 /2013
Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність	1490,4	783,5	640,1	-706,9	-143,4	-850,3	-90,2	-22,4	-57,05
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	7705,1	5868,4	4732,9	-1836,7	-1135,5	-2972,2	-31,3	-24	-62,8
Паливно-енергетичний комплекс	15421,5	9339,1	1889,6	-6082,4	-7449,5	-13531,9	-65,1	-39,4	-71,6
Інша промисловість та будівництво	505,5	342,5	275,2	-163	-67,3	-230,3	-47,6	-24,5	-83,7
Транспорт	17893,2	18776,7	23104,2	883,5	4327,5	5211	+4,7	+18,7	+22,5
Зв'язок, телекомунікації та інформатика	185,6	189,6	124,3	4	-65,3	-61,3	+2,1	-52,5	-49,3
Інші галузі економіки	1100,7	2948,5	5070,2	1847,8	2121,7	3969,5	+62,7	+41,9	+78,3
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки	962,5	842,9	834,6	-119,6	-8,3	-127,9	-14,2	-0,99	-15,3
Інша економічна діяльність	5493,9	4546,4	464,4	-947,5	-4082	-5029,5	-20,8	-89,7	-91,5
Всього	50757,8	43637,6	37135,4	-7120,2	-6502,2	-13622,4	-16,3	-17,5	-36,7

Проаналізувавши видатки на економічну діяльність держави можна зробити висновок щодо спаду тенденції видаткової частини Державного бюджету виходячи з даних табл.2. Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність фінансувалася нерівномірно протягом останніх трьох років і з 2013 до 2015 року, її рівень впав на 57,05% або на 850,3 тис. грн., що зумовлює негативний стрибок вниз по всіх основних сферах соціально-економічного життя суспільства.

Що ж стосується сільського господарства, лісового господарства та мисливства, рибного господарства, то тут ситуація подібна з попереднім показником і з 2013 року до 2015 року сума видатків зменшилась на 2972,2 тис. грн. (62,8%).

До даної структури видаткової частини відноситься паливно-енергетичний комплекс, який є одним з найважливіших важелів в умовах ринкової економіки в Україні. У цьому випадку простежується погіршення стану фінансування паливно-енергетичного комплексу на державному рівні. Саме тому суми показника вражають і протягом досліджуваного періоду значно скоротилися. За даними з табл.2, у 2013 році сума становила 15421,5 тис. грн. і у 2014 році вона зменшилася до 9339,1 тис. грн., а вже у 2015 році складала 1889,6 тис. грн., що свідчить про зменшення фінансування даної галузі промисловості на 71,6% протягом 2013-15 рр.

У розрізі видатків на економічну діяльність, за функціональною ознакою, такий показник як «інша промисловість та будівництво» також знижують свій рівень протягом 2013-15 рр., а саме зменшилися на 230,3 тис. грн. (83,7%) в порівнянні з 2015 роком та 2013.

Фінансування транспорту та транспортних послуг оминуло зменшення з Державного бюджету країни. Таким чином дана галузь економіки збільшувала видаткову частину бюджетних коштів і протягом досліджуваного періоду збільшилася на 22,5%. За даними, у 2013 році сума видатків на транспорт становила 17893,2 тис. грн., а вже у 2014 році збільшилася на 883,5 тис. грн. і складала 18776,7 тис. грн. Виходячи з таблиці 2, можна побачити ще більший стрибок до збільшення у 2015 році і ця сума становила 23104,2 тис. грн.

Дані щодо зв'язку, телекомунікацій та інформатики у 2014 році досягли свого піку і склали 189,6 тис. грн., що на 4 тис. грн. більше за минулий рік. А у 2015 році відбувся спад цієї галузі економічної діяльності держави, сума якої становила 124,3 тис. грн., що на 61,3 тис. грн. (52,5%) менше за 2014 рік.

Показники інших галузей економіки чи не єдині мали стрибок вгору по даних видаткової частини. Таким чином у 2014 році вони збільшилися на 1847,8 тис. грн. (62,7%) в порівнянні з 2013 роком. А вже у 2015 році сягнули свого піку і становили 5070,2, що на 78,3% більше за весь досліджуваний період.

Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки у 2013 році займали 962,5 тис. грн.. А в 2014 році їхня сума зменшилася на 119,6 тис. грн. (14,2%) і становила 842,9 тис. грн.. Що ж стосується подальшого рівня даного показника, то тут ситуація була такою самою і у вже у 2015 році сума видатків на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки займала 834,6 тис. грн., що на 8,3 тис. грн. (0,99%) менше за 2014 рік.

Інша економічна діяльність мала вектор до зменшення, як і більшість показників економічної діяльності в цілому. І вже з 2013 року по 2015 рік її рівень впав на 5029,5 тис. грн. і складав – 464,4.

Видаткова частина Державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення населення є однією з найважливіших галузей соціально-економічного розвитку держави. Тенденцію показників даної діяльності відображені в аналізі видатків за функціональною ознакою в табл. 3 [1-3].

Таблиця 3

Динаміка видатків Державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення протягом 2013-15 рр.(тис. грн.)

Найменування	Роки			Абсолютне відхилення, грн.			Відносне відхилення, %		
	2013	2014	2015	2014 /2013	2015 /2014	2015 /2013	2014 /2013	2015 /2014	2015 /2013
Соціальний захист на випадок непрацездатності	7685,3	7960,5	1250,5	275,2	-6710	-6434,8	3,5	-84,3	-83,7
Соціальний захист пенсіонерів	87263,7	79812,8	94811,5	-7450,9	14998,7	7547,8	-9,3	15,8	8
Соціальний захист ветеранів війни та праці	4887,1	4689,3	942,9	-197,8	-3746,4	-3944,2	-4,2	-79,8	-80,7
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	35710,8	36399,4	30,5	688,6	-36368,9	-35680,3	1,9	-99,9	-99,9
Соціальний захист безробітних	254,2	55,6	58,5	-198,6	2,9	-195,7	-78,2	5	-77
Допомога у вирішенні житлового питання	2681,3	2599,1	1434,5	-82,2	-1164,6	-1246,8	-3,2	-44,8	-46,5
Соціальний захист інших категорій населення	5737,1	5571,7	5073,8	-165,4	-497,9	-663,3	-3	-9,8	-11,6
Фундаментальні та прикладні розробки у сфері соціального захисту	20,7	19,8	16,6	-0,9	-3,2	-4,1	-4,5	-16,2	-19,8
Інша діяльність у сфері соціального захисту	825,2	896,5	82,1	71,3	-814,4	-743,1	8,0	-90,8	-90,1
Всього	145062,6	138004,7	103700,9	-7057,9	-34303,8	-41361,7	-5,1	-24,9	-28,5

Проаналізувавши видатки на соціальну політику держави можна зробити висновок, що тенденції даних статей видатків катастрофічно падають. Таким чином, виходячи з даних таблиці 3, можна прослідкувати, що фінансування соціального захисту на випадок непрацездатності фінансувалося нерівномірно протягом останніх трьох років і з 2013 до 2015 року, її рівень впав на 83,7% або на 6434,4 тис. грн. Це вказує на те, що соціальна сфера держави має великі проблеми у соціальній сфері.

Що ж стосується соціального захисту пенсіонерів то тут ситуація має вектор на збільшення фінансування і з 2013 року до 2015 року сума видатків збільшилась на 7547,8 тис. грн. (8%).

До даної структури видаткової частини відноситься соціальний захист ветеранів війни та праці, який є одним з найактуальніших на сьогоднішній в нашій державі. В цьому випадку простежується катастрофічне погіршення

стану фінансування даної сфери соціальної політики. Саме тому суми показників вагомо зменшилися. За даними з таблиці 3, у 2013 році сума становила 4887,1 тис. грн. і у 2014 році вона зменшилася до 4689,3 тис. грн., а вже у 2015 році складала 942,9 тис. грн., що свідчить про зменшення фінансування даної галузі соціального забезпечення на 80,7% протягом 2013-15 рр.

У розрізі видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, за функціональною ознакою, такий показник як «соціальний захист сім'ї, дітей та молоді» займає катастрофічне становище. Протягом досліджуваного періоду фінансування даної статті видатків зменшилось на 99%, що вказує на мінімальний рівень соціальної політики в Україні.

Допомога на соціальний захист безробітних також обрала напрям до звуження фінансування з Державного бюджету України. Таким чином, дана галузь соціальної сфери зменшила видаткову частину бюджетних коштів і протягом досліджуваного періоду зменшилася на 77%. За даними, у 2013 році сума видатків на соціальний захист безробітних становила 254,2 тис. грн., а вже у 2014 році зменшилася на 198,6 тис. грн. і складала 55,6 тис. грн.. Виходячи з таблиці 3, можна прослідкувати невагомий стрибок до збільшення у 2015 році і ця сума становила 58,5 тис. грн.

Дані щодо допомоги у вирішенні житлового питання скорочувалися протягом 2013-15 рр. І з 2013 року зменшилися на 46,5% або на 1246,8 тис. грн.

Показники соціального захисту інших категорій населення також знижувалися, як і попередні дані соціальної політики. Таким чином, у 2014 році вони зменшилися на 165,4 тис. грн. (3%) в порівнянні з 2013 роком. А вже у 2015 році становили 5073,8 тис. грн., що на 11,6% менше за весь досліджуваний період.

Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту у 2013 році займали 20,7 тис. грн. А в 2014 році їхня сума зменшилася на 3,2 тис. грн. (4,5%) і становила 19,8 тис. грн. Що ж стосується подальшого рівня даного показника, то тут ситуація була такою самою і у вже у 2015 році сума видатків на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту займала 16,6 тис. грн., що на 3,2 тис. грн. (16,2%) менше за 2014 рік.

Інша економічна діяльність мала вектор до зменшення, як і більшість показників соціального захисту і соціального забезпечення в цілому. І вже з 2013 року по 2015 рік її рівень впав на 743,1 тис. грн. і складав – 82,1 тис. грн.

Отже, зважаючи на аналіз показників політичної, економічної та соціальної діяльності нашої держави, можна зробити висновок, що напрямом фінансування даних галузей є невтішним. Аналіз бюджетної політики у сфері видатків бюджету в Україні показує, що здійснені заходи управлінського апарату є непослідовними і не забезпечують формування сталих тенденцій до посилення економічної та стимулюючої функцій бюджету. З огляду впливу на темпи економічного зростання, істотним недоліком бюджетної політики є знижений рівень соціальних виплат населенню.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>
2. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>
3. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>
4. Василик О. Д. Бюджетна система України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 544 с.
5. Дем'янишин В. Г. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах / В. Г. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – №2. – С. 34-48.
6. Карлін М. І. Державні фінанси у транзитивній економіці / М. І. Карлін, Л. М. Горбач, Л. Я. Новосад. – К.: Кондор, 2013. – 200 с.
7. Кириленко В. До питання про суть і функції фінансової політики держави / В. Кириленко // Світ фінансів – 2007. – №4. – С. 94-99.
8. Кудряшов В. П. Державна підтримка економічного зростання в Україні / Кудряшов В. П. // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 42-53.
9. Луніна І. О. Державні фінанси України у перехідний період / І. О. Луніна. – Харків: Форт, 2010. – 296 с.

Оксана Бабух, 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблемні аспекти фінансування делегованих повноважень місцевих органів влади

Стаття висвітлює проблемні аспекти міжбюджетних взаємовідносин, безпосередньо пов'язаних з фінансовим забезпеченням функціонування місцевих органів влади, особливо в частині реалізації делегованих державою повноважень. Обумовлено пошук шляхів зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів.

У сучасних умовах трансформації економіки країни місцеві бюджети посідають надзвичайно важливе місце. Запровадження нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин пов'язане з підвищенням ролі місцевих органів влади, розширенням владних повноважень на місцевому рівні, має за мету підвищити ефективність публічного управління на нижчому рівні та сприяти більшому піклуванню про інтереси територіальної громади. Крім того, відбулося переформатування підходів до формування видаткових повноважень. Вони делегуються виключно на рівень міста обласного значення, районний рівень та рівень територіальних громад, які будуть об'єднані.

Досвід багатьох країн підтверджує, що більшість функцій органів нижчих рівнів місцеве самоврядування здатне виконувати більш ефективно, ніж центральна влада. Водночас, за такої умови забезпечується головний принцип децентралізації – принцип субсидіарності: публічні послуги повинні надаватись тими органами влади, що знаходяться найближче до громадян. Однак, слід мати на увазі, що перенесення значних владних повноважень та функцій з державного на нижчі рівні без відповідного фінансового забезпечення може привести до негативних наслідків [4, с.12]. Тому проблема фінансування делегованих повноважень органів місцевої влади і досі потребує практичного розв'язання.

Питання врегулювання механізму функціонування місцевих бюджетів викликає інтерес у представників фінансової науки. Серед українських науковців вагомий внесок у дослідження проблематики фінансового забезпечення органів місцевої влади зробили: С. Буковинський, С. Булгакова, О. Василик, В. Зайчикова, І. Запатріна, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші. Економічний зміст витатків бюджету, які є основою фінансового забезпечення функцій місцевих органів влади та інструментом впливу на соціально-економічний розвиток певної адміністративно – територіальної одиниці, досліджували Ш. Бланкарт, Б. Болдирев, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Дробозіна, Дж. Стігліц та інші.

Незважаючи на вагомий науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених, потребують поглибленого вивчення питання оптимального розподілу видаткових повноважень між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування і формування ефективної системи фінансового вирівнювання бюджетної забезпеченості органів місцевої влади.

Сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України виходять на перший план, адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади в розвитку підконтрольної їй території; фінансова децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями. Фінансова незалежність місцевих органів влади полягає в можливості самостійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного й соціального розвитку територій. Стратегічні перетворення місцевого самоврядування мають на меті належну імплементацію положень Європейської Хартії місцевого самоврядування, що передбачає перш за все розмежування повноважень органів виконавчої влади та органів самоврядування внаслідок чіткого розподілу функцій між рівнями влади та забезпечення їх виконання необхідними фінансовими ресурсами [2].

Основою фінансової незалежності є ведення самостійності у дохідній та видатковій частині бюджету. Таким чином, видатки бюджету згідно з Бюджетним кодексом – це кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум. У Кодексі наводиться також термін витрати бюджету, під яким слід розуміти видатки бюджету та кошти на погашення основної суми боргу [1].

Видатки державного бюджету уособлюють економічні відносини, які виникають у зв'язку із розподілом централізованого фонду грошових коштів держави і його використанням за цільовим призначенням.

Видатки місцевих бюджетів відображають ті самі соціально-економічні відносини, що і видатки державного бюджету, але на місцевому рівні. Видатки, які здійснюються органами місцевого самоврядування на потреби територіальних громад, їх розмір і цільове спрямування визначаються місцевими бюджетами цих громад; видатки, пов'язані зі здійсненням районними, обласними радами заходів щодо забезпечення спільних інтересів територіальних громад, – відповідними районними та обласними бюджетами.

Видатки місцевих бюджетів, передбачені ст. 70 Бюджетного кодексу, включають бюджетні призначення, установлені рішеннями про місцевий бюджет, на конкретні цілі, що пов'язані з реалізацією відповідних програм. Перелік програм залежить від рівня місцевого бюджету. Проте є певні суперечності між нормами Бюджетного кодексу та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Удосконалення бюджетного законодавства в контексті децентралізації повноважень органів місцевої влади та розробка нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів насправді створили ситуацію, коли надані державою місцевим громадам видаткові зобов'язання виявились непідкріплені фінансовою базою місцевих бюджетів, що обумовлює актуальність наукового пошуку.

Базові проблеми видаткової частини місцевих бюджетів – відсутність чітких критеріїв розрахунку загальних видатків на делеговані повноваження та низький рівень забезпеченості делегованих державою повноважень відповідними фінансовими ресурсами.

Зміни до Бюджетного та Податкового кодексів значно вплинули на процес формування видаткової частини бюджетів.

Курс на бюджетну децентралізацію дав змогу впровадити позитивні зміни в механізм бюджетного планування видаткової частини місцевих бюджетів [3, с.4]:

- запровадження нових видів трансфертів (базова дотація, освітня субвенція, медична субвенція, субвенція на забезпечення медичних заходів тощо) та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики у освітній та медичній галузях шляхом визначення їх головними розпорядниками коштів відповідних субвенцій, що має створити передумови для реформування соціальних стандартів та нормативів, оновлення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості;
- додавання до проекту Держбюджету детальних фінансових та кількісних розрахунків міжбюджетних трансфертів за видами місцевих бюджетів, включно з розрахунками індексів податкоспроможності;
- встановлення нової системи вирівнювання за закріпленими загальнодержавними податками (податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб) залежно від рівня надходжень на одного жителя; решта платежів вирівнюванню не мали підлягати, залишаючись у розпорядженні місцевих бюджетів;
- закладення механізму стимулювання громад до об'єднання в спроможні громади через механізм переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та наділення органів місцевого самоврядування таких громад повноваженнями, рівнозначними повноваженням міських рад міст обласного значення, що має стимулювати об'єднання;
- розширення власних повноважень усіх місцевих бюджетів у частині фінансування муніципальних формувань з охорони громадського порядку.

Нові підходи до визначення обсягів освітньої, медичної та соціальної субвенцій, які мають бути спрямовані в 2015 році на забезпечення делегованих повноважень органів місцевого самоврядування кардинально

змінили розрахункове сальдо забезпеченості делегованих повноважень органів місцевого самоврядування (з «-9,8» млрд. грн. до «+1,9» млрд. грн.) [3, с. 5]:

Фінансування делегованих повноважень з місцевих бюджетів, а саме видатків на освіту та охорону здоров'я за рахунок цільових субвенцій дасть змогу значно збільшити бюджетні ресурси для фінансування власних повноважень, оскільки відпаде необхідність постійного відволікання коштів на забезпечення делегованих повноважень. Тим паче, що Бюджетним кодексом передбачено замість умовного розподілу на I та II кошик формування єдиного кошику власних доходів місцевих бюджетів. Позитивні зміни які відбулися внаслідок цього процесу чи не вперше, повністю забезпечено достатню для нормального функціонування потребу закладів бюджетної сфери, що фінансується з обласного бюджету та бюджетів міст обласного значення, міст районного значення і селищ.

Незважаючи на позитивні зміни які відбулися в бюджетному законодавстві та провівши моніторинг фінансового забезпечення установ освіти та охорони здоров'я Чернівецької області, варто окреслити проблемні питання фінансового забезпечення основних галузей бюджетної сфери.

І найперше – це недостатність коштів освітньої та медичної субвенцій у бюджетах районів і міст обласного значення. Крім того, в методиці розподілу освітньої субвенції залишається коефіцієнт, введений ще у 2001 році, який не враховує відсоток малокомплектних шкіл та по медичній субвенції не враховується норматив бюджетної забезпеченості для малонаселених районів. Фінансове забезпечення закладів галузі освіти Чернівецької області за рахунок доведених обсягів освітньої субвенції не задовольняє потребу по Вижицькому, Заставнівському, Кельменецькому та Сокирянському районах Чернівецької області в загальній сумі 18,6 млн. грн., з них лише по загальноосвітніх закладах Кельменецького району – 7,7 млн. грн.

Причиною цього є значна кількість малочисельних загальноосвітніх закладів (з середньою наповненістю класів від 7 до 15 учнів) у сільській місцевості, особливо у гірських районах, де села розташовані на значній відстані одне від одного. Закрити ці заклади неможливо здебільшого через складність транспортного сполучення між населеними пунктами, відсутність необхідної кількості шкільних автобусів, а особливо через ненадання місцевими радами згоди на їх закриття, оскільки це питання входить виключно до компетенції органів місцевого самоврядування. Ще одним проблемним нюансом є те, що фінансування видатків на поновлення матеріально-технічної бази загальноосвітніх навчальних закладів, проведення їх невідкладних аварійних ремонтів є проблемним, так як відповідно до Бюджетного кодексу освітня субвенція спрямовується лише на оплату поточних видатків. В той же час, кошти на проведення таких видатків у місцевих бюджетах відсутні.

Мінімальну потребу утримання закладів галузі охорони здоров'я за рахунок медичної субвенції у цілому забезпечено, однак мають місце проблеми в тих бюджетах, з яких виділяються значні кошти для хворих, яким здійснено операцію з трансплантації органів. У Чернівецькій області таких хворих налічується 40 осіб, на лікування яких щорічно спрямовується більше 10 млн. грн. коштів місцевих бюджетів. При цьому в одному з районів їх більше ніж 5, а в іншому – жодного.

Найгостріші проблеми у забезпеченні мінімальної потреби закладів бюджетної сфери виникли саме на рівні районних бюджетів. Основним чинником цієї проблеми є передача, згідно з внесеними змінами до Бюджетного кодексу України, на утримання з районних бюджетів дитячих дошкільних закладів, палаців культури, клубів та бібліотек, що фінансувалися з сільських бюджетів.

З метою забезпечення мінімальної потреби місцевих органів влади у здійсненні ними власних та делегованих повноважень, недопущення руйнування фінансової бази місцевих громад пропонуємо вирішення окремих проблемних питань бюджетоутворення в частині:

- внесення змін до формули визначення обсягу медичної субвенції, включивши додаткові видатки на забезпечення необхідними медикаментами хворих з пересадкою органів, або шляхом виділення на ці заходи цільової субвенції з Державного бюджету України;
- при розподілі стабілізаційної дотації між адміністративно-територіальними одиницями необхідно враховувати наступні чинники – віднесення території згідно із Законом України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» до категорії гірських, кількість депресивних територіальних одиниць, що входять до складу району, наявність бюджетних установ, які надають соціальні послуги населенню тощо.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Верховна Рада України від 8 липня 2010 року N 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>
2. Європейська Хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036
3. Карабутова В. В. Бюджетна децентралізація: слово за парламентом / В. В. Карабутова, В. Г. Пархоменко, Я. О. Рабошук, О. В. Слобожан, О. Є. Томнюк // Галузевий моніторинг. – 2014. – №17. – С.4-5.
4. Сеньків Т. В. Самостійність місцевих бюджетів: стан, проблеми та шляхи зміцнення / Т. В. Сеньків // Економічний форум. – 2012. – №1. – С. 8

Наталія Бойчук, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організація казначейського обслуговування місцевих бюджетів в умовах модернізації обліку та звітності

У статті висвітлено механізм казначейського обслуговування місцевих бюджетів. Проведено аналіз місцевих бюджетів Чернівецької області. Окреслено основні напрями розвитку казначейської системи обслуговування місцевих бюджетів.

Державна казначейська служба України відіграє важливу роль у фінансовій системі України, адже забезпечує касове виконання бюджетів усіх рівнів. Суть казначейського обслуговування місцевих бюджетів

розкривається через управління потоками державних ресурсів шляхом зарахування всіх надходжень на Єдиний казначейський рахунок і проведення виплат за напрямками їх цільового використання.

При казначейській системі процес виконання бюджету прозорий, чіткий і глибоко деталізований, що дозволяє чітко контролювати використання бюджетних ресурсів.

Головне призначення казначейства як державного інституту – це ефективне управління грошовими потоками бюджетів усіх рівнів через забезпечення обліку доходів та видатків державного та місцевих бюджетів, здійснення попереднього контролю за використанням коштів бюджету.

Органи Казначейства контролюють весь цикл обігу бюджетних коштів від їхнього надходження до розподілу, використання і складання звітності, який є діючим інструментом державної фінансової політики і потужним важелем соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Бюджет – важливий інструмент регулювання темпів і пропорцій суспільного розвитку. На сучасному етапі бюджет стає тим важелем, через який місцеві органи влади впливають на соціально-економічні процеси на підвідомчих територіях.

Багато вчених досліджували проблеми місцевих бюджетів в системі казначейського обслуговування.

Бюджетну проблематику розглядали такі відомі вчені, як В. Л. Андрущенко, Й. М. Бескид, С. А. Буковинський, С. О. Булгакова, О. Д. Василик, З. М. Васильченко, В. Г. Дем'янишин, А. О. Єпіфанов, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, М. І. Кульчицький, І. О. Луніна, С. Я. Огороднік, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, Ю. В. Пасічник, І. В. Сало, Л. Д. Сафонова, В. М. Федосов, М. Г. Чумаченко, С. І. Юрій та багато інших.

Органи Державної казначейської служби ведуть облік виконання бюджету, який дає інформацію, необхідну для прийняття рішень. Облік забезпечує розрахунки потрібною базисною інформацією та дає аналітичну орієнтацію щодо можливих наслідків. Облік – це також необхідний кожному учаснику бюджетного процесу запобіжний засіб контролю.

Отже, діяльність Державної казначейської служби забезпечує касове виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, належну фінансово-бюджетну звітність, впливає на ефективність та продуктивність управлінської діяльності, здійснення завдань передбачених фінансовою політикою. Головним призначенням органів Казначейства є сприяння оптимальному фінансовому управлінню державними ресурсами шляхом забезпечення своєчасного отримання бюджетними установами необхідних ресурсів.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу повноваження органів державного казначейства у частині обслуговування місцевих бюджетів за видатками зосереджується на посиленні контролю за рухом коштів місцевих бюджетів, своєчасному попередженні їх нецільового використання та впровадженні нових засад управління бюджетними зобов'язаннями [1].

Суть діяльності Державної казначейської служби полягає в тому, що воно забезпечує виконання місцевих бюджетів шляхом обліку надходжень, податків, зборів та інших обов'язкових платежів і проведення видатків місцевих бюджетів через оплату рахунків суб'єктів господарської діяльності.

Сутність казначейства проявляється у виконуваних функціях, які характеризують прояв його суті в дії, а також завдання, права та обов'язки, пов'язані з його діяльністю.

Процес розвитку системи Державної казначейської служби продовжується. Органи казначейства мають розв'язувати важливі проблеми проведення державної бюджетної політики, які відповідали б самій логіці здійснюваних у країні реформ.

Казначейське виконання місцевих бюджетів слід розглядати як необхідний елемент структурної перебудови наявних у суспільстві відносин між суб'єктами фінансової діяльності.

Касове виконання місцевих бюджетів здійснюють органи Державної казначейської служби України – які є й виконавчими орган влади і забезпечують прозорість виконання державного та місцевих бюджетів, ефективне управління бюджетними коштами, контроль за використанням і достовірну інформацію про їх рух.

Державне казначейство України веде облік усіх надходжень, що належить місцевим бюджетам, та за поданням органів, що контролюють справляння надходжень бюджету, погодженим з відповідним фінансовим органом, здійснює повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до бюджету.

Разом з тим участь казначейства в управлінні фінансовими ресурсами держави ускладнюється необхідністю розв'язувати широкий спектр складних і багатопланових питань, пов'язаних з формуванням адекватного сучасним вимогам бюджетного законодавства, необхідністю вдосконалення бюджетного процесу й міжбюджетних відносин, нестабільністю фінансової системи, недостатнім теоретичним опрацюванням казначейських технологій тощо [2, с.233].

Таким чином, Державна казначейська служба України посідає одне з провідних місць у структурі управління державними фінансами та державного контролю. Це дозволить забезпечити якісне обслуговування бюджетів на всіх рівнях.

Запровадження казначейського обслуговування місцевих бюджетів сприяло зміцненню дисципліни у фінансовій сфері, підвищенню ефективності управління бюджетними коштами. Фінансові органи отримали можливість доступу до достовірних вивірених звітів з виконання місцевих бюджетів, що значно спрощує процедуру перевірки фінансових документів розпорядників і одержувачів коштів місцевих бюджетів. У них залишається достатньо часу для проведення глибокого аналізу з метою ефективного планування та управління наявними фінансовими ресурсами.

Місцеві бюджети Чернівецької області за 2015 рік виконані за доходами в сумі 6 млрд. 344 млн. 987 тис. 146,0 грн., або 105,6 відсотка до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 5 млрд. 907 млн. 621 тис. 469,05 грн., або на 103,1%, спеціальному фонду – 437 млн. 365 тис. 677,55 грн., або на 155,6%.

За 2015 рік місцеві бюджети області виконані за видатками в сумі 6 млрд. 130 млн. 825 тис. 319,55 грн., або 96,1 відсотка до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 5 млрд. 372 млн. 446 тис. 965,48 грн., або на 96,9%, спеціальному фонду – 758 млн. 378 тис. 354,07 грн., або на 90,6%.[3].

Необхідною умовою вдосконалення системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів є поліпшення забезпечення органів казначейства необхідними фінансовими, матеріально-технічними та іншими видами ресурсів, що відповідно позитивно вплине на збереження кадрового потенціалу казначейських органів. Потрібно постійно підвищувати фаховий рівень учасників бюджетного процесу, забезпечити чіткий розподіл між ними бюджетних повноважень і функціональних обов'язків з метою попередження випадків дублювання функцій.

В умовах утвердження ринкових відносин і демократичних перетворень одним із дієвих засобів оптимізації казначейської діяльності повинно стати більш чітке й повне законодавче закріплення завдань, функцій та обов'язків кожного із суб'єктів, наділеного бюджетними повноваженнями. Основою реформування правового поля повинні бути ґрунтовні наукові дослідження, а також глибоке вивчення вітчизняної та зарубіжної практики.

Державна казначейська служба України здійснює постійне удосконалення власних процедур казначейського обслуговування бюджетних коштів, забезпечує розвиток обліку, контролю та звітності, постійно поліпшує нормативно-правову базу своєї діяльності тощо.

Основними пріоритетами розвитку на найближчу перспективу для Державної казначейської служби України є:

- розширення кола учасників системи казначейського обслуговування;
- фінансування розпорядників (одержувачів) коштів місцевих бюджетів проводити на суму зареєстрованих та неоплачених фінансових зобов'язань;
- удосконалення системи бухгалтерського обліку;
- поліпшення касового обслуговування розпорядників бюджетних коштів;
- запровадження ведення реєстру договорів на придбання товарів, виконання робіт та наданих послуг.

У перспективі ці операції мають здійснюватися органами Державного казначейства, що забезпечить належний казначейський контроль, їх прозорість та публічність.

Таким чином, розширення меж казначейського обслуговування шляхом збільшення кількості його учасників створить можливість більш повної консолідації бюджетних ресурсів на єдиному казначейському рахунку, що значно підвищить платоспроможність Державної казначейської служби.

Необхідність подальшого удосконалення системи обліку і звітності бюджетних коштів за міжнародними стандартами зумовлена, принаймні, наступними її недоліками:

- 1) застосовуються два методи бухгалтерського обліку: касовий – при виконанні бюджетів та метод нарахувань – при виконанні кошторисів розпорядниками бюджетних коштів;
- 2) звітність про виконання бюджетів консолідується двома паралельними потоками: по системі Державної казначейської служби та головних розпорядників бюджетних коштів;
- 3) виконання бюджетів за видатками здійснюється шляхом виділення асигнувань замість більш ефективнішої системи – погашення зобов'язань;
- 4) Державна казначейська служба України не володіє ефективними важелями впливу на бюджетні установи.

Поліпшення системи державного бухгалтерського обліку дозволить вирішити не тільки проблеми бюджетної сфери, але і системи державного управління, у цілому. Модернізація системи бухгалтерського обліку забезпечить формування та реалізацію єдиної облікової політики, координацію дій його учасників, підвищення рівня прозорості та відкритості всієї сфери державного управління. Нова система бухгалтерського обліку як інструмент системи управління державними фінансами і, зокрема, системи планування, виконання та моніторингу Державного та місцевих бюджетів, повинна забезпечити передумови для формування інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами держави у цілому.

Із завершенням реформування бухгалтерського обліку має бути розв'язана проблема адаптації законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та статистики державних фінансів, а також запроваджені національні, узгоджені з міжнародними положення (стандарти) бухгалтерського обліку та звітності.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: за станом на 01.10.2016 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 8.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
2. Юрій С. І. Казначейська система : підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 818 с.
3. Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015 рік.

Наталія Борисовська, 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Ухилення від оподаткування та їх економічні наслідки

У статті розкрито основні причини та способи ухилення від оподаткування, описано економічні наслідки ухилення від справляння податків та надано рекомендації для зменшення масштабів ухилення від сплати податків.

Податкова система виступає одним із найважливіших елементів розвитку економіки країни. У сучасних умовах функціонування суб'єкти господарювання для того, щоб виживати на ринку, застосовують різноманітні способи не тільки легальної мінімізації податків, а й особливого поширення набули незаконні способи ухилення від справляння податків, що мають значний негативний вплив на економічний розвиток держави.

Дослідження основних способів ухилення від сплати податків в Україні, причин виникнення цього явища та можливих способів протидій, представлені публікаціями таких вчених, як В. Дедекаєв, О. Мельник, О. Задорожний, Н. Фролова, А. Ширяєва та ін. Враховуючи те, що тіньовий сектор економіки, тобто

неоподатковані доходи, становить за різними даними від 20-40% ВВП країни, тематика дослідження є досить актуальною.

Метою статті є розкриття основних причин, способів ухилення від оподаткування, виявлення економічних наслідків та пошуку ефективних заходів вирішення даної проблеми.

Статистика, яку наводить Державна фіскальна служба України, свідчить, що 90% підприємств України порушують податкове законодавство [3, с.39]. Слід зазначити, що фізичні і юридичні особи сприймають податки як частину прибутку, що вилучається, у той самий час коли його можна було б обміняти на певні індивідуальні блага або на розвиток бізнесу. Перш за все саме така позиція платників податків обумовлює їх бажання несправляти податки. На жаль, у нашому суспільстві поширена думка, що людина, яка ухиляється від сплати податків, не є злочинцем, а навпаки, талановитим підприємцем. На нашу думку, треба також зазначити, що бажання збагатитися не є єдиною причиною ухилення від сплати податків [2].

Умисне ухилення від податків передбачає намір отримати економічну вигоду, тобто це свідомі і навмисні дії, що порушують норми податкового законодавства. Великою мірою умисне ухилення від оподаткування залежить від сукупного податкового навантаження на платника податків [1].

За оцінками експертів, загальне податкове навантаження в Україні майже вдвічі перевищує цей показник в інших країнах і становить 70–80% від отриманого доходу без урахування навантаження на заробітну плату та собівартість продукції. Це стимулює приховування реальних обсягів економічної діяльності, виведення її у «тінь» [4].

Науковці та спеціалісти з питань безпеки та правоохорони виділяють такі причини: погіршення фінансового становища бізнесу та населення; складність у розрахунках податкових сум; особливості податкової системи та податкової політики, що проводиться в країні; нераціональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків); недосконалість юридичної техніки податкового законодавства – складність податкової системи, що обумовлює зниження ефективності податкового контролю та створює можливість уникнути сплати податків; брак досвіду боротьби з податковими правопорушеннями законодавства; недостатня захищеність працівників органів контролю при виконанні ними службових обов'язків; недостатній розвиток міжнародної співпраці в справах боротьби з податковою злочинністю та ін.

Але особливу увагу необхідно приділити морально-психологічним причинам, серед яких можна виділити наступні:

- негативне ставлення до чинної податкової системи: жорстка податкова система багато в чому не стимулює працю виробника, а навпаки, підштовхує його до утаювання прибутків та несплати податків. Платник податків не поважає систему, яка не поважає його як платника, не враховує його можливості за сплати податків. Також низька віддача з боку держави у формі суспільних благ;
- низький рівень правової свідомості та культури населення;
- корислива мотивація та могутній власницький інстинкт, який особливо інтенсивно виявляється на рівні особистості;
- відсутність моральної відповідальності за ухилення від оподаткування;
- несприймання платниками податків законодавства у сфері оподаткування [7, с.53-54].

Існує також велика кількість різноманітних способів ухилення від оподаткування. Інколи при створенні підприємства в статутних документах зазначають такі види діяльності, як вирощування і реалізація сільськогосподарської продукції, ремонтно-будівельні й інші роботи з благоустрою та ін. Проте, фактично, вказана фінансово-господарська діяльність не здійснюється, а підприємство використовують для ухилення від сплати податків. Сюди відносять також неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, зборів, інших обов'язкових платежів; приховування та заниження об'єкта оподаткування. Приховування об'єкта оподаткування, який визначається залежно від виду обов'язкового платежу, що стягується з юридичних та (або) фізичних осіб, характеризується тим, що прибуток або інший об'єкт оподаткування у платника податків і зборів фактично існує, проте він не декларується, не згадується у документах, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків або інших обов'язкових платежів, які подаються до податкових чи інших контролюючих органів, а тому ніякі податки на такі об'єкти не нараховуються і не сплачуються. Заниження об'єкта оподаткування означає часткове ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів. Заниження прибутку як об'єкта оподаткування може досягатись за рахунок незаконного завищення валових витрат, у т.ч. шляхом укладання псевдо угод з фіктивними підприємствами [5].

При цьому існують значні можливості для ухилення від сплати податків, що не порушують існуючого законодавства, зокрема: 1) штучне збільшення витрат виробництва і відповідне зменшення оподаткованого прибутку; 2) прискорене списання амортизації, яка автоматично зменшує оподатковуваний прибуток; 3) використання транснаціональними монополіями податкових «канікул»; 4) дарування, застосування ліберальних правил списання «безнадійних боргів»; 5) вкладання коштів в облігації місцевих органів влади, а також у благодійні і довірчі фонди.

Способи ухилення від податків безперервно вдосконалюються, пристосовуються до мінливих умов економічного життя. Дуже популярним способом ухилення від оподаткування є використання «податкових гаваней», центрів «офшор», «сховищ». «Податкова гавань» – це територія, що проводить

політику залучення іноземних кредитів шляхом надання податкових та інших пільг. Центр «офшор» є різновидом «податкової гавані», тобто це територія, де зареєстровані підприємства здійснюють міжнародні фінансові та торговельні операції. Центр «офшор», на відміну від «податкової гавані», надає податкові та інші пільги тільки за фінансовими операціями з іноземними резидентами в іноземній валюті. Вони проводять політику залучення іноземного капіталу,

звільняючи нерезидентів від валютного і експортного контролю, надаючи їм податкові пільги. Тому підприємцям вигідно реєструвати своє виробництво і капітали в офшорних зонах [1].

Ухилення від оподаткування породжує низку негативних економічних наслідків, серед яких: недосконалий перерозподіл доходів у суспільстві. Через приховування доходів від оподаткування податковий тягар, який несе заможний індивід, може виявитись меншим порівняно з податковим тягарем, який несе малозабезпечений індивід. Таким чином, податкові ухилення ведуть до зменшення прогресивності податкової системи, що в свою чергу породжує соціальну несправедливість у розподілі податкового тягара між верствами населення з різним рівнем доходів. Податкові ухилення також загострюють проблему недосконалої конкуренції на ринку. Так, у результаті податкових ухилень у суб'єктів господарювання виникає надлишок фінансових коштів, який вони можуть у т.ч. інвестувати в свою господарську діяльність. Крім того, податкові ухилення дозволяють несумлінним платникам – суб'єктам малого підприємництва скоротити собівартість виробництва продукції (товарів та послуг), що дає їм конкурентні переваги на ринку. В результаті відбувається витіснення сумлінних платників податків – суб'єктів малого підприємництва, витрати яких (включаючи податки) є вищими [6]. До негативних економічних наслідків ухилення оподаткування відносять: зменшення надходжень до бюджетів, втрата промислового та інтелектуального потенціалів, відтік капіталів, зменшення інвестицій, дискримінація господарюючих суб'єктів, недовіра до органів влади, несправедливий розподіл національного доходу.

Для зменшення масштабів ухилення від сплати податків доцільно вдосконалити податкове законодавство, спростити громіздкі процедури адміністрування податків; підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни, проводити роз'яснювальні роботи щодо необхідності справляння податків; ефективно використовувати податкові надходження, підвищувати авторитет державних органів влади і переконувати платників податків, що справляючи податки, вони отримують якісні та гарантовані суспільні блага. На практиці потрібно не збільшувати кількість перевірок і розміри штрафів, а вдосконалювати демократичні інститути, активізувати боротьбу з корупцією і організованою злочинністю. Також необхідно здійснювати державне стимулювання економічного зростання за допомогою системи пільг, яка базується на механізмі заохочення та спонукання до певного виду діяльності, таким чином в суб'єктів господарювання не виникатиме потреба у приховуванні доходів.

Ухилення від оподаткування – це незаконні дії суб'єктів господарювання, спрямовані на зниження рівня податкового навантаження та максимізацію прибутку, це серйозна проблема, яку необхідно вирішувати. Для зменшення масштабів ухилення від податків доцільно розробити комплексну програму державного стимулювання економіки, яка міститиме систему податкових пільг, які стануть певним поштовхом для економічного розвитку держави.

Список використаних джерел:

1. Бавілов П. М. Ухилення від сплати податків в Україні: причини виникнення та шляхи подолання проблеми [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_02/Vavilov.pdf
2. Калінеску Т. В. Причини та тенденції ухилення від сплати податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdu_2013_10_7.
3. Корецька-Гармаш В. А.: Податковий контроль: проблемні аспекти та напрями вдосконалення / Корецька-Гармаш В. О. // Часопис економічних реформ. – №1. – 2011. – С. 39-42.
4. Крамаренко О. А. Способи ухилення від сплати податків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_23_34.
5. Мельник О. О. Основні способи ухилення від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boz_2014_2_30.
6. Фролова Н. Б. Порівняльний аналіз факторів ухилення від сплати податків в Україні та США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2014_3_14.
7. Tyshchenko O. M. Ukhylennya vid splaty podatkov ta prychyny yoho vynyknennya / O. M. Tyshchenko, A. O. Yenina-Berezov'ska // Visnyk Universytetu bankiv's'koyi spravy Natsional'noho banku Ukrainy (m. Kyiv). – 2009. – № 1. – С. 52–56.

Сергій Боцвин, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Доходи місцевих бюджетів як ключовий елемент фінансового забезпечення діяльності органів місцевої влади

Стаття присвячена аналізу сутності місцевих бюджетів. Здійснено аналіз дохідної частини місцевих бюджетів Путильського району за 2013-2015 роки. На основі даного аналізу визначено основні шляхи вирішення проблем фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

У сучасних умовах розвитку суспільства, важливим елементом ефективного функціонування державних фінансів є самостійність і фінансова незалежність органів місцевого самоврядування. Фонд фінансових ресурсів формується за рахунок надання цим органам повноважень та функцій, кошти з якого забезпечуватимуть їх реалізацію. Ефективний соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних утворень країни залежить від стану його фінансових ресурсів, основу яких складають доходи місцевих бюджетів.

Відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування органи місцевого самоврядування в рамках національної економічної політики мають право на свої власні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Обсяг фінансових ресурсів має відповідати функціям, які виконує місцева влада.

Дослідженню доходів місцевих бюджетів присвячено багато робіт вітчизняних дослідників. Зокрема в працях науковців: М. Васишина [1], О. Кириленка [2], Д. Ковалевича [3], С. Криниць [4], О. Шильникові [6], В. Моїсієнкова, В. Зайчикова, О. Василика, К. Павлюка, І. Кравченка, М. Кульчицького, В. Федосова, О. Сунцова та багато інших.

Метою дослідження є визначення основних проблем фінансового забезпечення розвитку місцевих бюджетів та виявлення шляхів його вдосконалення.

Визначаючи підходи до трактування поняття «місцевих бюджетів», необхідно зауважити, що в науково-економічній літературі не існує єдиної точки зору з цього питання.

Так, Г. Б. Поляк зазначає, що місцеві бюджети – це сукупність економічних відносин, що сприяють перерозподілу національного доходу країни, забезпечують створення фінансової бази місцевих рад.

В. І. Кравченко вважає, що місцеві бюджети – це економічна категорія, оскільки бюджет є закономірним економічним атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом.

В. В. Рудой зазначає, що місцеві бюджети – це система економічних відносин, завдяки якій на підставі заздалегідь складеного плану формується та використовується фонд грошових коштів, що належать місцевим органам влади.

Як бачимо науковці розглядають поняття місцевих бюджетів як економічні відносини, фонди фінансових ресурсів та економічну категорію, що є основою фінансового забезпечення діяльності органів місцевої влади.

Таким чином, місцеві бюджети – це система формування розподілу і використання фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань, як власних, так і делегованих.

Бюджетним кодексом України та новою бюджетною класифікацією визначена економічна класифікація доходів бюджетів за розділами, групами та конкретними видами надходжень, за якими відбувається планування та виконання місцевих бюджетів, а також здійснюється аналіз їх виконання, до складу якої входять податкові та неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти, цільові фонди.

Проведемо аналіз динаміки формування доходів місцевих бюджетів Путильського району на основі звітності Фінансового управління Путильської районної державної адміністрації за 2013-2015 роки.

Таблиця 1

Динаміка виконання місцевих бюджетів Путильського району за доходами за 2013-2015 роки

Вид надходжень	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення, млн. грн.		Відносне відхилення, %	
				2014 від 2013	2015 від 2014	2014 від 2013	2015 від 2014
Податкові надходження	16614,4	7804,4	11356,7	-8810	3552,3	-53,0	45,5
Неподаткові надходження, у т.ч.:	1444	664,9	983,7	-779,1	318,8	-54,0	47,9
доходи від власності та підприємницької діяльності	36,8	4,7	13,5	-32,1	8,8	-87,2	187,2
інші неподаткові надходження	103,6	0,8	5,6	-102,8	4,8	-99,2	600,0
власні надходження бюджетних установ	1243,7	659,4	955,8	-584,3	296,4	-47,0	44,9
Цільові фонди	172,4	6,4	6	-166	-0,4	-96,3	-6,3
Офіційні трансферти	161957,8	160146,5	181852,9	-1811,3	21706,4	-1,1	13,6
Всього доходів	180277,4	168622,2	194199,3	-11655,2	25577,1	-6,5	15,2

Джерело: Дані фінансової звітності Путильської державної адміністрації.

Як видно з табл. 1, загальна сума доходів за досліджуваний період має неоднозначну тенденцію і характеризується скороченням в 2014 році (на 11 65,2 тис. грн. або на 6,5%) та зростанням в 2015 році (на 25 577,1 тис. грн. або на 15,2%). Таким чином, показник 2015 року, незважаючи на скорочення, все ж перевищив значення рівня показника 2013 року.

Зменшення загальної суми доходу районного бюджету в 2014 році супроводжувалось скороченням по всіх статтях доходів. Зокрема, найбільше зменшились податкові надходження – на 8 810 тис. грн. (53,0%) та офіційні трансферти – 1 811,3 тис. грн. (1,1%). Неподаткові надходження та цільові фонди зазнали значного скорочення з показником минулого періоду (54,0% та 96,3% відповідно), хоча в загальній сумі їх зменшення є менш значним.

У структурі неподаткових надходжень найбільше скоротились власні надходження бюджетних установ (на 584,3 тис. грн. або 47,0%) та інші неподаткові надходження (на 102,8 тис. грн. або 4,8%).

Натомість вже в 2015 році відбулось зростання практично по всіх статтях надходжень бюджету, окрім цільових фондів, які скоротились на 0,4 тис. грн. або 6,3%.

Найбільше зростання спостерігалось за офіційними трансфертами (21 706,4 тис. грн. або 13,6%), внаслідок чого їх сума складала 181 852,9 тис. грн., напроти 160 146,5 тис. грн. в 2014 році та 161 957,8 тис. грн. в 2015 році.

Також значне зростання спостерігалось за податковими надходженнями, загальна сума яких складала 11 356,7 тис. грн. в 2015 році, напроти 7 804,4 тис. грн. 2014 році. Таким чином, податкові надходження зросли на 3 552,3 тис. грн. (45,5%).

Сума неподаткових надходжень також зросла (на 318,8 тис. грн. або 47,9%) і складала в 2015 році 983,7 тис. грн. В їх структурі найбільше зросли власні надходження бюджетних установ (на 296,4 тис. грн. або 44,9%). Також зросли доходи від власності та підприємницької діяльності (на 8,8 тис. грн. або 187,2%).

Необхідність міжбюджетних трансфертів виникає внаслідок невідповідності розподілу повноважень між органами управління розподілу джерел доходів.

Така ситуація спричинена дією різних чинників: різним податковим потенціалом, фіскальною невідповідністю окремих територіальних одиниць, недоліками розрахунку бюджетних потреб. Як правило, у стабільній системі ці недоліки можуть автоматично усуватися ініціативністю органів місцевого самоврядування

щодо активізації господарської діяльності і відповідно сприяти формуванню інших джерел доходів. Однак фактично місцеві виконавчі адміністрації та органи місцевого самоврядування в Україні не мають таких прав.

Далі розглянемо структуру дохідної частини місцевих бюджетів Путильського району за 2013-2015 роки (табл. 2.).

Таблиця 2

Структурні зрушення дохідної частини місцевих бюджетів Путильського району за 2013-2015 роки

Вид надходжень	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення, %	
				2014 від 2013	2015 від 2014
Податкові надходження	9,2	4,6	5,8	-4,6	1,2
Неподаткові надходження, у т.ч.:	0,8	0,4	0,5	-0,4	0,1
доходи від власності та підприємницької діяльності	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
інші неподаткові надходження	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0
власні надходження бюджетних установ	0,7	0,4	0,5	-0,3	0,1
Цільові фонди	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0
Офіційні трансферти	89,8	95,0	93,6	5,1	-1,3
Всього доходів	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Джерело: Дані фінансової звітності Путильської державної адміністрації.

Як видно з табл. 2, найбільшу частку в структурі доходів місцевих бюджетів Путильського району в динаміці досліджуваного періоду займають офіційні трансферти, питома вага яких коливається в межах 89,8-95,0%. Варто відмітити, що в 2015 році частка офіційних трансфертів зменшилась на 1,3%, що вказує на зростання ролі інших джерел надходжень.

Наступну позицію за часткою в загальній структурі надходжень бюджету займають податкові надходження, хоча їх частка є досить малою – 4,6-9,2%. В 2015 році питома вага податкових надходжень зросла, проте не досягнула рівня 2013 року.

Ще меншою є частка неподаткових надходжень, яка коливається в межах – 0,4-0,8% і має таку ж динаміку, як і в податкових надходжень.

Натомість частка цільових фондів в динаміці досліджуваного періоду зменшується і з 2014 року вже є меншою за 0,1%.

Варто відмітити, що в структурі неподаткових надходжень головну роль відіграють власні надходження бюджетних установ.

Розглянемо структуру доходів місцевих бюджетів Путильського району за 2015 рік (рис. 1).

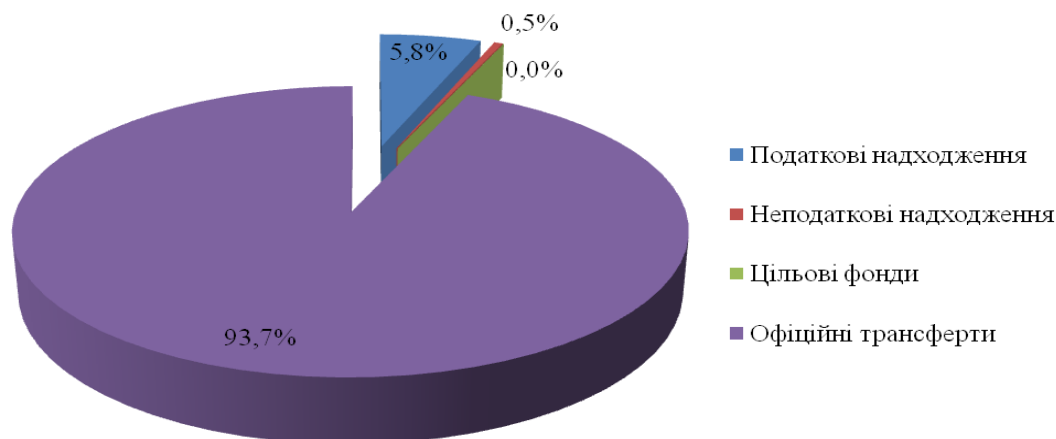


Рис. 1. Структура дохідної частини місцевих бюджетів Путильського району за 2015 рік

Як видно з рис. 1, у 2015 році найбільшу частку в структурі доходів займають офіційні трансферти (93,7%). Також значну частину займають податкові надходження (5,8%). Частка інших надходжень є досить малою, а саме: неподаткові надходження (0,5%), цільові фонди (0,0%).

На основі проведеного теоретичного та практичного дослідження процесів формування доходів місцевих бюджетів у результаті аналізу динаміки та структури доходів місцевих бюджетів виявлені найбільш узагальнюючі напрями вирішення проблем, які можна об'єднати у дві групи:

- збільшення обсягів власних доходів місцевих бюджетів та на їхній основі зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування шляхом передачі доходів, що надходять до державного бюджету місцевим бюджетам, введення нових видів місцевих податків і зборів та удосконалення діючої системи мобілізації доходів;

- удосконалення організації роботи учасників бюджетного процесу у частині формування доходів місцевих бюджетів.

Податок на доходи фізичних осіб залишається наразі найбільш зростаючим податком з усіх тих, що наповнюють місцеві бюджети. Темпи зростання надходжень цього податку в останні роки в основному обумовлені зростанням реальних доходів громадян і рівнем інфляції [1, с.126]. Водночас механізм його сплати є недосконалим. Тому подальше зростання надходжень від цього податку пов'язано з процесом детінізації фонду оплати праці, який відбувся не повністю у зв'язку з переходом до плоскої шкали оподаткування. Невід'ємним завданням на найближчу перспективу є посилення фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб і забезпечення самодостатності бюджетів місцевого самоврядування, що дасть їм змогу належним чином фінансувати заходи, що пов'язані із наданням соціальних послуг.

Важливим напрямом розв'язання проблем фінансового забезпечення місцевих бюджетів є посилення зв'язку між соціально-економічним і бюджетним плануванням адміністративно-територіальних одиниць. На розрахунок доходів місцевих бюджетів практично не впливає соціально-економічна ситуація на території місцевого самоврядування та виконання програм розвитку адміністративно-територіальних одиниць [3, с.171].

Таким чином, система доходів місцевих бюджетів займає одне із центральних місць в економічній системі кожної держави, її роль і значення безпосередньо зумовлені типом економічної системи, обраними цілями та пріоритетами суспільного розвитку. Місцеві бюджети Путильського району характеризуються зростанням загальної суми доходів в 2015 році та переважною часткою офіційних трансфертів в доходах, питома вага яких перевищує 90%. Більша частка доходів місцевого бюджету формується за рахунок відрахувань від загальнодержавних податків і зборів та дотацій із вищестоящих бюджетів. Досить вагомою причиною такої ситуації є те, що перевищення доходів місцевих бюджетів над витратами призводить до збільшення вилучень до державного бюджету, а це знижує зацікавленість місцевих органів влади у формуванні жорстких бюджетних обмежень, нарощуванні податкового потенціалу територіальної одиниці. З метою вирішення проблем фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування важливим є збільшення власних доходів місцевих бюджетів (через передачу доходів, що надходять до державного бюджету, введення нових місцевих податків, детінізацію фонду оплати праці тощо) та удосконалення організації роботи учасників бюджетного процесу у частині формування доходів місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Васишин М. М. Формування місцевих бюджетів / М. М. Васишин // Фінанси України. — 2012. — № 7. — С. 125–129.
2. Кириленко О. П. Зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів / О. П. Кириленко // Фінанси України. — 2015. — № 9. — С. 35.
3. Ковалевич Д. А. Основні засади планування та виконання місцевих бюджетів / Д. А. Ковалевич, В. І. Рошило // Економіка. — 2013. — № 21. — С. 168–171.
4. Криниця С. О. Зміцнення фінансової бази місцевого та регіонального самоврядування / С. О. Криниця // Фінанси України. — 2014. — № 2. — С. 38–47.
5. Моїсеєнков В. В. Формування місцевих бюджетів в умовах ринкових відносин. // Фінанси України. — 2014. — № 11. — С. 16–19.
6. Шильникова О. М. Формування доходів місцевих бюджетів / О. М. Шильникова // Фінанси України. — 2013. — № 9. — С. 55–57.

Альона Варварич, 2 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз електронних грошей

Стаття присвячена аналізу електронних грошей. Здійснено аналіз учасників, які приймають участь в процесі обміну, створення тощо електронних грошей. Були вивчені переваги електронних грошей та дані поради щодо використання їх.

Люди сьогодні звикли собі спрощувати життя та скорочувати час на повсякденні дії. Однією з невід'ємних частин нашого життя є гроші. З часом вони еволюціонували, так виникли електронні гроші. Хоча вони існують вже давно, але мало хто знає як ними користуватись та які в них переваги і недоліки.

Електронні гроші мають потенціал замінити повністю готівку, тому ми повинні детально вивчити їх. Можливо сьогодні вони не так популярні в Україні як в Європі чи Америці, але вони вже стали невід'ємною частиною життя деяких українців, яких з кожним днем стає все більше і більше. Зі стрімким розвитком електронних грошей, цей термін застосовується до різноманітних платіжних інструментів, які засновані на інноваційних технологіях, і поки що не існує єдиних, перевірених часом та сталих визначень, які б повністю відображали технічну, економічну, регуляторну та споживчу сутність такого явища як «електронні гроші».

Із появою електронних грошей перед науковцями постало питання про визначення теоретичних засад функціонування даного платіжного засобу, оскільки він має ознаки як готівки, так і безготівкових коштів та потребує визначення свого місця в сучасній теорії грошей.

Серед вітчизняних і зарубіжних науковців вивченням електронних грошей займалися С. Шимон, О. Мельниченко, В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець та інші досліджували електронні гроші, їх створення та використання. На жаль не так багато науковців займаються дослідженням цієї теми.

Метою даної статті є детальний опис переваг та недоліків електронних грошей, уточнення їхніх функцій та пояснення природи їх створення.

Так як, електронні гроші мають різне значення та з стрімким розвитком ринку змінюють своє значення, то різні джерела мають різне пояснення цього поняття. Наприклад, Статтею 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» визначено поняття «електронні гроші» – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [1].

Електронні (цифрові) гроші – це платіжний засіб, що існує тільки в електронному вигляді, тобто фактично у вигляді інформації, що міститься у спеціальних базах даних. Електронні гроші зберігаються в електронних гаманцях користувачів відповідної платіжної системи. Управляти грошима у своєму гаманці користувач може за допомогою Інтернету або мобільного телефону [2].

Випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк. Банк має право здійснювати випуск електронних грошей, номінованих лише в гривні. Банк, що здійснює випуск електронних грошей бере на себе зобов'язання з їх погашення. Учасниками електронних грошей в Україні є такі особи:

- емітент – особа, яка здійснює випуск електронних грошей і бере на себе зобов'язання з їхнього погашення;
- агент – особа, яка на підставі договору з емітентом здійснює поширення електронних грошей (агент з поширення); надає засоби поповнення електронними грошима електронних пристроїв (агент з поповнення); здійснює обмінні операції з електронними грошима (агент з обмінних операцій); приймає електронні гроші в обмін на готівку або безготівкові кошти (агент по розрахунках);
- оператор – особа, яка на підставі договору з емітентом виконує операційні та інші технологічні функції в системі електронних грошей;
- торговець – суб'єкт господарювання, зареєстрований відповідно до законодавства України, який на підставі договору, укладеного з емітентом або агентом з розрахунків, приймає електронні платежі як засіб платежу за товари.
- користувач – суб'єкт господарювання має право використовувати електронні гроші для здійснення оплати товарів, робіт, послуг. (Користувачем електронних грошей може бути суб'єкт господарювання або фізична особа.)
- користувачі – фізичні особи мають право використовувати електронні гроші для здійснення оплати товарів, робіт, послуг і переказувати електронні гроші іншим користувачам – фізичним особам [3].

Є декілька переконливих переваг щодо використання електронних грошей поширення електронних платежів при розрахунках за інших рівних умов стимулює споживання домогосподарств, розвиток електронних платежів позитивно впливає на фінансову систему та монетизацію економіки. Впровадження електронних платежів сприяє залученню коштів населення та компаній у банківську систему і зменшує обіг готівки. Широке поширення безготівкових платежів робить ці інструменти більш доступними і необхідними для широких верств населення. Таким чином, зростає рівень охоплення населення фінансовими послугами, що зменшує непродуктивні готівкові заощадження, стимулює розвиток малого бізнесу, зменшуючи роль тіньових операцій. По-третє, запровадження електронних платежів означає скорочення операційних витрат економіки та держави в цілому. По-четверте, збільшення електронних платежів може сприяти зменшенню тіньової економіки, у якій використовуються переважно готівкові розрахунки, що, в свою чергу, дає можливість проводити достатньо великі транзакції, які не можуть відслідковуватись правоохоронними органами. Таким чином, збільшення популярності електронних платіжних інструментів за інших рівних умов може призвести до появи конкурентних переваг у легально працюючих підприємств, які приймають такі інструменти. Крім того, поширення безготівкових розрахунків часто сильно зменшує частоту значних за обсягом готівкових розрахунків в офіційній економіці, що спрощує боротьбу з відмиванням грошей [4, с.11-14].

Таблиця 1

Класифікація витрат споживача, центрального банку, торговців та комерційних банків

Витрати споживача	Витрати центрального банку	Витрати торговців	Витрати комерційних банків
Витрати часу на отримання готівки	Виробництво монет і банкнот	Трудові витрати на обслуговування готівкових платежів	Трудові витрати на обслуговування готівкових платежів
Витрати часу на обслуговування готівкових платежів	Підтримання обігу готівки: транспортні витрати, обробка та обмін готівкових грошей	Витрати на підтримку запасів розмінної готівки, зберігання і транспортування отриманих грошей	Витрати на підтримку запасів готівки, зберігання, транспортування, сортування готівки, підтримання мережі банкоматів
Витрати часу на контроль за витратами	Витрати на безпеку	Витрати внаслідок злочинності, витрати на безпеку	Витрати внаслідок злочинності, витрати на безпеку

Саме банк надає вибір платіжної системи, який визначається можливостями оплати з її допомогою потрібних саме вам товарів і послуг. Наприклад, якщо ви плануєте оплачувати електронними грошима в основному покупки в закордонних Інтернет-магазинах, то можна завести гаманець, у якому будуть зберігатися долари або євро. Відповідно, платіжна система повинна давати можливість заводити такі гаманці, а також оплату з її допомогою повинні приймати магазини, що цікавлять вас.

Якщо важливою є можливість оплачувати з електронного гаманця комунальні послуги, Інтернет, мобільний телефон і покупки, варто завести гаманець у системі, яка має договори з компаніями, що надають потрібні вам послуги. Варто також звернути увагу на комісії, які беруться при тих або інших платежах, їх розмір для різних платіжних систем може відрізнятися.

Якщо жодна платіжна система не задовольняє повністю ваших потреб, можна завести кілька електронних гаманців. Тільки користуватися ними доведеться як окремими гаманцями, а не одним загальним – аналогічно тому, як можна користуватися декількома рахунками в різних банках.

Переказувати гроші з одного електронного гаманця в інший можна, у тому числі, можлива конвертація валют. Однак за такі операції теж доведеться платити комісію – звичайно вона становить не менше 2-3%. Комісія стягується й у тому випадку, якщо ви переказуєте гроші з одного свого гаманця в інший [2].

Українська система електронних грошей, з'явилася лише 2 роки тому. Тому, важливою особливістю сервісу є тісна співпраця з "Приватбанком", який надає можливість поповнення електронного рахунку та виведення коштів через свої відділення й карти. Також всі активи користувачів системи Ukrtmoney підкріплені реальними

рахунками в «Приватбанку» А щоб персоніфікувати електронний рахунок (це слід зробити, якщо загальний баланс коштів становитиме понад 1000 гривень), необхідні документи треба надати саме в «Приватбанк»[4]. Тому, поки що українці мають невеликий вибір платіжної системи, але з розвитком системи електронних грошей є можливість, що більше банків долучиться до української системи електронних грошей. Прихильниками активації використання електронних грошей в Україні є також мобільні оператори. Їхній головний інтерес до електронних грошей пов'язаний із можливістю здійснення платежів за товари і послуги за допомогою мобільного телефону.

Отже, аналізуючи ці факти, можна зробити такі висновки, що система електронних грошей дозволяє швидко набрати клієнтів, оскільки користувач електронного гаманця не повинен йти до банку, може протягом хвилини активізувати гаманець і здійснювати платежі. Процент за використання системи невисокий, але за рахунок великої кількості клієнтів банк швидко виходить на рентабельність. Також електронні гроші дозволяють суттєво поліпшити економіку країни, зменшивши витрати на деякі побічні дії та зменшивши відсоток тіньової економіки. Очевидно що електронні гроші, з'явившись на ринку, вже не здадуть своїх позицій і, долаючи перешкоди, утвердяться на ньому назавжди.

Список використаних джерел:

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 № 2346-III.
2. Українське агентство фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/105.htm
3. Гутгарц Катерина. Електронні гроші як засіб платежу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bankchart.com.ua/biznes/upravlinnya_biznesom/statti/elektronni_groshi_yak_zasib_platezhu_v_ukrayini
4. Кравчук Віталій, Науменко Дмитро, Глибовець Андрій. Електронні гроші в Україні / Аналітичний звіт. – К.: Альфа- ПІК, 2012. – С. 11-14.

Євгенія Вигнан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Ватаманюк О. С.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Ризики іпотечного кредитування: причини виникнення та класифікація

У статті розглянуто сутність іпотечних ризиків, узагальнено їх види та проаналізовано причини виникнення, а також запропоновано заходи щодо мінімізації ризиків іпотечного кредитування.

У сучасних умовах іпотечне кредитування розвивається у світі досить швидкими темпами. Саме банківське іпотечне кредитування здатне забезпечити якісні зрушення у світовій економіці, зокрема в економіці України. Відповідно відновлення будівництва забезпечує громадськість житлом, а надання кредитів під заставу гарантує отримання підприємствами обладнання та інструментів, які необхідні для його функціонування.

Безпека функціонування банків багато в чому залежить від ступеня розвитку іпотечного ринку в країні та від обсягу та якості інформації про нього. Також поряд із аспектами регулювання банківської діяльності важливе місце посідає вміння правильно розпізнавати середовище, у якому функціонує та розвивається банк, зважати на ризики, які чинять на нього вплив. Поглибленні знання всі цих аспектів впливають на забезпечення максимально високої та довгострокової безпеки іпотечних кредитів, як наслідок відбувається обмеження ризиків банків, зокрема пов'язаних із ринком нерухомості. Банківська практика вимагає значно більшої уваги до ризиків, а саме випереджене їх розпізнання та виключення. Задля того, щоб функціонування банків мало позитивні результати, потрібно удосконалювати або змінювати методи та процедури, що використовуються у кредитній діяльності, яка орієнтована на фінансування ринку нерухомості. Розглядаючи можливості залучення банками інформації про ринок нерухомості, слід брати до уваги специфіку предмету застави і кредитування. Нерухомість виступає активом із особливими рисами, оскільки може становити як предмет розміщення капіталу, так і являтися чинником, який уможливорює залучення капіталу (при отриманні іпотечного кредиту).

З огляду на це специфіку іпотечних відносин та важливу роль іпотеки у розвитку економік, функціонуванню іпотечного ринку та його особливостям присвячено багато праць як вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О. Дорофєєвої, А. Євтуха, С. Запорожець, О. Кіреєва, Р. Страйка, Дж. Телгарського, М. Равіса Хоча актуальні проблеми, що виникають в періоди кризи найбільше вивчають закордонні науковці і практики. В Україні досить часто відбувається адаптування схем і принципів діяльності на іпотечному ринку, все ж актуальним залишається головне – визначення ступеня ризику і обсягу його впливу на діяльність учасників кредитування.

Метою даної статті є розгляд сутності ризиків іпотечного кредитування, їх класифікація та аналіз причин виникнення.

Іпотечне кредитування як один із видів банківської діяльності, не захищене від ризиків, пов'язаних з невиконанням одним із учасників кредитної угоди своїх зобов'язань. Тому вивчення сутності іпотеки, причин виникнення та основних методів мінімізації ризиків іпотечного кредитування дозволить вдало управляти можливими ризиками, що виникають на стадії формування кредитної угоди.

Взагалі термін «іпотека» був відомий ще в стародавній Греції на початку VI ст. до н.е. Прийнято вважати, що своїм походженням він завдячує архонту Солону та був пов'язаний із забезпеченням відповідальності боржника перед кредитором певними земельними ділянками [1, с.6].

У сучасних умовах іпотека є способом забезпечення виконання зобов'язань, за яким нерухоме майно, що є предметом застави, залишається у заставодавця або в третьої особи.

Згідно Закону України «Про іпотеку», іпотека – це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користування іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за

рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому законом [2].

У свою чергу вчені центру наукових досліджень Національного банку України досліджують іпотеку як власне заставу нерухомого майна, а іпотечний кредит – як позику, надану за принципами банківського кредитування під заставу нерухомості, яка залишається в користуванні у позичальника [1, с.12].

Як активній банківській операції іпотечному кредитуванню властиві ризики, у сфері впливу яких знаходяться учасники ринку. Так, Дорофеева О. В. під ризиком розуміє вартісний (кількісний) вираз імовірної події в умовах вибору однієї з альтернатив, реалізація якої може зумовити як отримання додаткових прибутків, так і погіршення фінансового стану компанії порівняно з висхідним [3, с.19].

Рошило В. І. вважає, що ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати частини ресурсів, зниженням запланованих доходів або появою додаткових витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій [4, с.153].

Головними причинами виникнення та поширення ризиків у банківській сфері визначають:

- суперечливість окремих завдань та їхня невідповідність стратегії банку;
- нечіткі пріоритети та невизначеність основних цілей банку;
- відсутність аналізу закономірних явищ та існування моментів випадковостей у діяльності банку;
- ліміт у часі для об'єктивної оцінки як позитивної, так і негативної ситуації, в якій знаходиться банк;
- невпевненість в інформації про середовище, у якому функціонує банк;
- можлива зміна фінансового стану клієнтів банку [5, с.120].

Відповідно до названих причин, банківські ринки можуть бути спричинені неправильно обраною стратегією, некомпетентним рівнем знань керівних органів, неефективністю безпосередньо внутрішньобанківського контролю за виконанням банківських операцій, невідповідність кваліфікаційного рівня працівників займаним посадам. Важливим джерелом банківських ризиків є ще й так звані «зони конкуренції», тобто можливі сфери зіткнення інтересів банку з іншими контрагентами на ринку.

Варто також зазначити, що у світовій банківській практиці як загальні ризики, тобто так, що притаманні всім сегментам ринку, та специфічні, які відносяться до окремих сегментів. Отже, кожен сегмент ринку має вплив декількох ризиків, які в поєднанні з дохідністю операцій на цьому ж ринку роблять його привабливим або небезпечним для учасників.

Розглядаючи ризики іпотечного кредитування, слід визначити не тільки види (категорії) ризику, які притаманні цьому сегменту ринку банківського кредитування, а й визначити, як ці ризики впливають на кожного з учасників ринку – банків, позичальників, емітентів іпотечних цінних паперів та інвесторів.

Розглянемо основні ризики з якими стикається кожен з учасників іпотечного кредитування та причини їх виникнення. Здебільшого вчені, зокрема Дорофеева О. та Кіреєв О, виділяють такі види ризиків, які притаманні цій сфері:

- кредитний;
- ринковий;
- процентний;
- ризик ліквідності;
- валютний;
- операційний;
- ризик репутації;
- юридичний [3 с.12; 6, с.67].

Якщо говорити про кредитний ризик, то він є найістотнішим та пов'язаним із ризиком від'ємного капіталу. Причинами його виникнення є погіршення фінансового стану позичальника, недосконалі оцінка платоспроможності позичальника при наданні іпотечного кредиту та інші. При іпотечному кредитуванні, незважаючи на забезпечення кредиту заставою та комплексу заходів щодо запобігання кредитному ризику, існує також багато додаткових факторів виникнення кредитного ризику: зменшення вартості застави через падіння цін на житло або комерційну нерухомість, втрата або псування застави, неможливість реалізації застави у повно-му обсязі у разі неповернення кредиту. У даному випадку кредитний ризик поєднується з ризиком падіння вартості об'єкта застави, тобто ринковим ризиком. Наприклад, якщо якість іпотечних кредитів погіршується, банк може не реалізувати заставу за цінами, які на момент реалізації існують на ринку. Зниження якості кредиту також може відбуватися внаслідок погіршення умов або розірвання угод (контрактів) з учасниками вторинного ринку.

Ринковий ризик виникає при коливанні цін на нерухоме майно, що може негативно вплинути на кредитну діяльність банків є надмірно оптимістична оцінка вартості нерухомості як предмету застави кредитів. Методами управління цим ризиком є надання іпотечного кредиту, розмір якого становить 65-70% вартості застави, страхування життя і працездатності позичальника та страхування об'єкта застави.

Серед істотних чинників ризику рідко помічається валютний ризик іпотечного кредитного портфеля. Зміни валютних курсів, особливо у випадку довгострокових іпотечних кредитів, можуть бути причиною багатьох непередбачених, негативних наслідків. Валютні житлові кредити для домашніх господарств обтяжені особливим ризиком. Методом зниження валютного ризику є належне управління кредитним ризиком, а саме: видача кредитів в іноземній валюті тільки тим позичальникам, які мають надходження в цій валюті і які планують використовувати ці надходження як основне джерело погашення кредиту [7, с.170].

Одночасно слід зауважити, що саме в країнах, в яких з'являється ризик, пов'язаний з валютою іпотечних кредитів, іпотечні кредитні портфелі створюються в середньому лише протягом 4-5 років. Наприклад, у Швейцарії максимум кредитних збитків в сегменті житлових кредитів настає в період 5-8 років від надання кредиту [7, с.171].

Процентний ризик зумовлений непередбаченою зміною відсоткових ставок на ринку, незбалансованістю активів і зобов'язань банку, а ризик ліквідності – відсутністю вільних кредитних ресурсів кредитора.

Операційний ризик пов'язаний із недосконалістю системи внутрішнього контролю; неадекватність процесу обробки інформації.

Ризик репутації означає несприятливе формування іміджу банківської установи. Проявом ризику репутації по відношенню до органів нагляду може бути низька капіталізація банку. Недостатність капіталу банку є підставою для обмеження його діяльності з боку органів нагляду або взагалі ліквідації (виведення з ринку).

У свою чергу юридичний ризик означає порушення вимог нормативних документів, що регламентують діяльність банку на ринку іпотечного кредитування.

Якщо говорити про ризики позичальника за іпотечного кредитування, то слід виділити наступні:

- валютний ризик;
- інфляційний ризик;
- ризик законодавчих змін;
- політичний і соціальний ризик;
- ризик зниження доходу - імовірність зниження сукупного доходу родини через якийсь час після одержання кредиту;
- ризик ушкодження предмета кредитування – у результаті дії третіх осіб (навмисного або випадкового), ушкодження в результаті поганого стану будинку й т.д.

Отже, в процесі надання кредитів банк наражається на різні типи ризику, які викликані зовнішніми або внутрішніми чинниками.

Особлива роль держави у сприянні розвитку іпотеки. Розвиток іпотечного кредитування залежить насамперед від відповідного законодавства, яке має забезпечувати, з одного боку, надійний захист як іпотечного кредитора, так і позичальника, а з іншого – передбачати стимули для подальшого розвитку та вдосконалення всього комплексу правовідносин у цій сфері.

Погоджуємось із думкою вчених, що основними заходами мінімізації іпотечних ризиків є:

- зниження ризиків кредиторів завдяки застосуванню урядових гарантій та систем страхування;
- субсидування цільових ощадних рахунків, призначених для придбання неру- хомості чи її ремонту;
- безоплатні державні внески на ці рахунки, пропорційні обсягам заощаджень вкладників;
- оплата частини процентної ставки за іпотечним кредитом; – вилучення з суми, оподаткованої податком на прибуток, відсотків за іпотечним кредитом.

Отже, тому задля зменшення виникнення ризиків при іпотечному кредитуванні слід вивчати досконало середовище, у якому функціонує банк, продумувати чітку стратегію діяльності та перевіряти відповідність завдань обраній стратегії, а також зважати на можливу зміну фінансового стану позичальника. У свою чергу держава повинна сприяти розвитку іпотеки, як це було вказано вище, проводити реформи у законодавстві.

Список використаних джерел:

1. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні. Вип. 2: інформаційно-аналітичні матеріали // НБУ, Центр наукових досліджень. – К. : [Б. В.], 2004. – 76 с.
2. Про іпотеку : Закон України від 05.06.2003р. № 898-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
3. Дорофеева О. В. Фінансові ризики лізингових компаній України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 "Економіка та управління підприємствами" (за видами економічної діяльності) / Дорофеева О. В. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2007. – 24 с.
4. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : монографія / В. І. Рошило. – Чернівці : Книги – XXI, 2009. – 272 с.
5. Мельнічук Н. О. Ризики іпотечного кредитування та особливості їх прояву в Україні / Н. О. Мельнічук. // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – №1. – С. 120.
6. Кіреєв О. І. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: інформаційно-аналітичний матеріал / за ред. О. І. Кіреєва. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2010. – 104 с.
7. Нікшич С. Ризики іпотечного кредитування / С. Нікшич, П. Малолєпши // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5. – 171 с.

Євгенія Вигнан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль страхових брокерів у реалізації страхових послуг

У статті досліджено теоретичні аспекти функціонування страхових брокерів на страховому ринку, проаналізовано динаміку показників страхових компаній та страхових брокерів в Україні. Визначено проблеми у сфері ведення брокерської діяльності та запропоновано шляхи їх вирішення задля підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України.

Страхування в сучасних умовах є невід'ємною складовою частиною економіки, оскільки воно посідає вагомe місце в економіці країн з розвинутими ринками фінансових послуг. За допомогою страхування відбувається захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, а також в цілому держави. Ефективне функціонування та розвиток страхового ринку забезпечують стабільні страхові компанії, страхувальники та розвинені страхові посередники. Останні відіграють одну із основних ролей у розвитку страхового ринку, оскільки надають посередницькі послуги, зумовлюючи конкуренцію між страховиками, які прагнуть удосконалити та диверсифікувати страхові послуги задля стимулювання споживчого попиту на них.

Наразі ринок страхових послуг України є не досить досконалим, оскільки в умовах сучасних економічних відносин потрібна чітка та систематизована стратегія та узгоджена діяльності страховиків, зокрема й страхових брокерів. Саме нерозвиненість організаційного інституту страхових брокерів є однією із перешкод для національного ринку страхових послуг.

Аналіз останніх наукових досліджень показує, що вивченням теоретичних та практичних аспектів діяльності страхових брокерів займаються такі вітчизняні вчені, як В. Д. Базилевич, І. А. Габідулін, О. О. Гаманкова, О. М. Залетов, Р. В. Пікус, С. С. Осадець, А. Ф. Філонюк, В. М. Фурман, Я. П. Шумелда та інші. Але існує потреба в подальшому дослідженні перспектив розвитку страхових брокерів та їх ролі у забезпеченні та удосконаленні страхових послуг, оскільки дане питання не є повністю вивченим.

Метою статті є аспекти функціонування страхових брокерів на страховому ринку, вплив їх професійної діяльності на просування та підвищення якості страхових послуг.

В умовах посилення відкритості української економіки все більшої актуальності набувають питання конкурентоспроможності українського страхового ринку та реформування страхової галузі.

Відповідно до рейтингу конкурентоспроможності країн, на світовому ринку страхових послуг у 2015 році з-поміж 202 країн та державних угруповань і 153 рейтингових місць, Україна посіла 50-е місце. За загальним індексом конкурентоспроможності в 2015 р. Україна посіла 79-е місце зі 141 (середня світова позиція), за кількістю страховиків у 2014 р. – 3-тє місце із 68 (входить у топ п'ять країн – світових лідерів), за щільністю страховиків у 2014 р. – 43-тє місце з 123 (відносно високий показник), за кількістю компаній, що увійшли і вийшли з ринку страхування за останні п'ять років (з 2009 по 2014 р.) – 6-е місце із 39 (входить в кращу десятку країн), за ємністю ринку в 2013 р. – 37-е з 37 (аутсайдер), за розвитком страхування життя в 2013 р. порівняно з 2003 р. – 38-е з 90 (середня світова позиція), за розвитком інших видів страхування в 2013 р. порівняно з 2003 р. – 96-е з 97 (аутсайдер), за ринковою концентрацією у страхуванні в 2013 р. – 84-е з 87 (аутсайдер), за щільністю страхування в 2014 р. – 79-е з 89 (дуже низька позиція). Такі рейтингові позиції, на нашу думку, характеризують Україну досить конкурентоспроможною країною на світовому страховому ринку [1, с.22].

Страхова діяльність в Україні проводиться, зокрема, за участю страхових посередників. Серед страхових посередників, які мають право вести свою діяльність на страховому ринку України, можна виділити страхових агентів та страхових брокерів. Головна їх відмінність полягає у тому, що страховий агент продає страховий поліс своєї страхової компанії, а страховий брокер пропонує найвигідніший для клієнта страховий поліс і є представником його інтересів до кінця терміну дії договору страхування.

Згідно закону України «Про страхування», страхові брокери – громадяни або юридичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють посередницьку діяльність на страховому ринку від свого імені на підставі доручень страхувальника або страховика [2].

На думку Н. М. Внукової, страхові брокери – це фізичні та юридичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, і здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник [3, с.135].

Страхові брокери діють на страховому ринку поряд зі страхувальниками та страховиками. Їхня діяльність може включати консультування, експертно-інформаційні послуги, роботу, яка пов'язана із підготовкою, укладанням та виконанням договорів страхування (перестрахування), в тому числі щодо врегулювання збитків у частині одержання та перерахування страхових платежів, страхових виплат та страхових відшкодувань за угодою зі страхувальником або перестрахувальником. Також до неї входять інші посередницькі послуги у страхуванні та перестрахуванні за переліком, встановленим Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. При цьому, брокер постійно вивчає ситуацію на ринку, аналізує, як змінюються ставки і розміри страхового покриття, які нові страхові продукти (послуги) з'являються в результаті розвитку страхової індустрії.

Основна роль страхового брокера у посередництві між страховиком та страхувальником полягає у наступному:

- головному обов'язку брокера – представляти свого клієнта;
- виступати як консультант клієнта, надавати йому інформацію щодо кількості та якості послуг, які пропонуються страховою компанією;
- вести переговори від імені свого клієнта, а головне – на його користь;
- розміщувати ризики та регулювати збитки при їх виникненні;
- розподіляти ризик та надавати гарантії щодо страхового захисту;
- створювати стійку схему стимулювання споживчого попиту.

Страховий брокер, згідно з чинним законодавством, може вести свою діяльність за умови, що він зареєструвався у державному реєстрі страхових брокерів, який веде Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, та видає йому сертифікат, проводить перевірки додержання ним законодавства про посередницьку діяльність у страхуванні та перестрахуванні, і достовірності його звітності.

Страховий брокер повинен мати відповідний досвід і кваліфікацію, що дає йому право здійснювати посередницьку діяльність за умови обов'язкового страхування своєї професійної діяльності.

Таким чином, реєстрація страхових брокерів у державному реєстрі дозволяє незалежним аудиторам та страхувальникам перевірити ділові зв'язки посередників, а також проаналізувати, чи відповідає обраний посередник визначеним критеріям.

Слід також зазначити, що не мають права отримувати та перераховувати страхові платежі, страхові виплати та страхове відшкодування страхові брокери, які є громадянами, зареєстрованими у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності.

Отже, страхові брокери, функціонують на страховому ринку та характеризуються рядом ознак:

1. Брокери здійснюють посередницьку діяльність від свого імені на підставі доручень страхувальника.
2. Діяльність страхових брокерів обов'язково підлягає ліцензуванню.

3. Для страхових брокерів обов'язковою є державна реєстрація.

4. Посередницька діяльність на страховому ринку є одиничним видом діяльності брокера (фахова діяльність).

5. Комісійну винагороду отримують від страховика або страхувальника, і вона є вищою, ніж у інших посередників, оскільки брокери вважаються більш кваліфікованими посередниками.

6. Страхові брокери працюють з багатьма страховиками.

7. Страхові брокери мають справу зі складними ризиками (з індивідуальними продуктами) [4, с.140].

Якщо говорити про страхування населення в Україні, то інститут брокерства ще не прижився ще, оскільки громадяни, зазвичай, страхуються за необхідністю (найчастіше це відбувається при оформленні кредитів або страхуванні авто). Існує невелика кількість страхових брокерів, які працюють в основному із корпоративними компаніями. Населенню, зазвичай, пропонується страхування авто, рідше – медичне страхування та страхування життя, що суттєво відрізняє нас від країн Європейського союзу, де перелік страхових послуг є ширшим.

За даними рис. 1 ми бачимо, що кількість страхових компаній на ринку страхування України постійно змінюється.

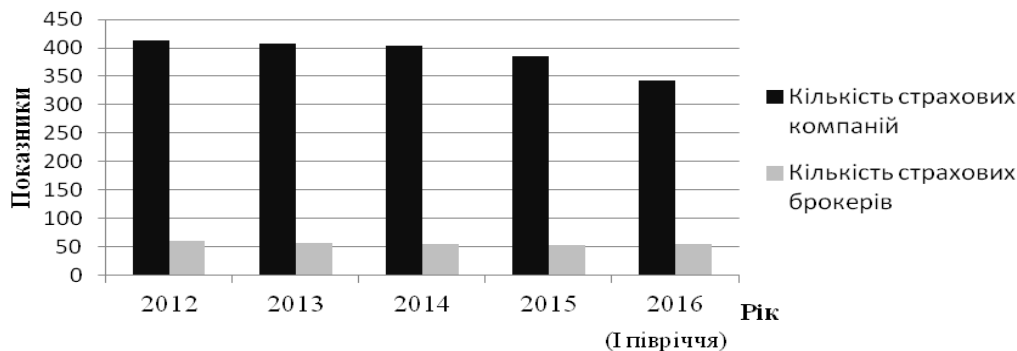


Рис. 1. Співвідношення кількості страхових компаній та страхових брокерів на ринку страхування України

Так, у 2012 році цей показник складав 414 компаній, а у 2015 році – 385 компаній, у тому числі страхових компаній «life» – 55 компаній, страхових компаній «non-life» – 330 компаній, (станом на 31.03.2014 р. – 404 компанії, у тому числі страхових компаній «life» – 61 компанія, страхових компаній «non-life» – 343 компанії).

Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення: так, станом на 31.03.2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 року, кількість компаній зменшилася на 19. Найбільша кількість була зосереджена у 2012 році і становила 414 компаній. Якщо говорити про страхових брокерів, то лише 52 страхових брокера було зареєстровано Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Беручи динаміку кількості брокерів за 2012-2015 рр., теж спостерігаємо зменшення. А вже у 2016 році на страховому ринку України вели свою діяльність 55 ліцензованих національних страхових та перестрахових брокерів, більшість з яких (43 одиниці, або 78%), знаходились у місті Києві, по два – у Львові, Харкові, по одному – у містах обласного значення – Одесі, Дніпропетровську, Житомирі, Запоріжжі та чотири – у маленьких містах і селах Київської, Запорізької та Рівненської областей. Із них 13 іноземних страхових та перестрахових брокерів із Німеччини, Латвії, Італії, Швейцарії, Чехії, Австрії [5].

Зважаючи на кількість іноземних страхових брокерів в Україні, вони не можуть відокремитись від тенденцій щодо розвитку страхового посередництва. У зв'язку з цим Україна намагається досягти світових стандартів у галузі страхування.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна виділити наступний ряд проблем у сфері проведення брокерської діяльності:

- недосконалість страхового законодавства, зокрема недостатня кількість законів, актів, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні будь-яких суперечностей із страховими компаніями та іншими брокерами, із клієнтами;
- існування недовіри страхувальників до вітчизняних брокерів;
- недостатність інформації щодо основних послуг страхування, що не дає можливості розвиватись як ринку страхування взагалі, так і ринку посередницьких послуг зокрема;
- проблема освітнього забезпечення, оскільки в Україні недостатність навчальних закладів, які готують фахівців у сфері страхування;
- використання тіньових схем, маніпулювання грошовими потоками.

Створити належні умови для розвитку посередництва на ринку страхування можна за допомогою наступних заходів:

- унормування положень законодавчої бази та усунення недоліків, котрі заважають отриманню довідкової і необхідної статистичної інформації щодо діяльності посередників; запровадження страхування професійної відповідальності страхових і перестрахових брокерів, як це існує у розвинених країнах;
- приведення норм вітчизняного законодавства, котре регулює страхову діяльність, у відповідність до світових стандартів та рекомендацій ЄС;
- пошук способів вирішення проблеми підвищення страхової культури населення, зокрема ширше висвітлення спектра діяльності страхових брокерів засобами масової інформації;

- визначення повного переліку спеціальних вимог до страхових брокерів, страхових агентів та встановлення єдиних кваліфікаційних вимог до керівників та фахівців страхових посередників;
- посилення державного нагляду та регулювання діяльності страхових посередників, що збільшить довіру населення [6, с.825].

Таким чином, діяльність страхових брокерів спрямована на допомогу страховим компаніям у процесі їхнього функціонування, а також задоволення потреб позичальника. Серед основних позитивних моментів діяльності страхового брокера варто відмітити надання консультативних послуг, а також допомога при врегулюванні страхових випадків. Страхові брокери здатні сприяти розвитку страхового ринку, через створення конкуренції між страховиками. Об'єктивні потреби та умови розвитку страхового посередництва в Україні визначають необхідність урахування позитивного світового, зокрема й європейського досвіду, особливо в умовах євроінтеграції.

Список використаних джерел:

1. Войнова Є. І. Рейтинг конкурентоспроможності країн на світовому ринку страхування у 2015 році / Є. І. Войнова // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Т. 21. – Вип. 4. – С. 20–26.
2. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-В [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Внукова Н. М. Страхування: теорія та практика : навчально-методичний посібник / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко та ін. ; за ред. Н. М. Внукової. – Х : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
4. Приказюк Н. В. Зарубіжний досвід реалізації страхових продуктів / Н. В. Приказюк, Т. П. Моташко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №5 (96). – С. 138–142.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stand-i-rozvitok.html>.
6. Центелевич Ю. В. Професіографічний аналіз діяльності страхового агента. // Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології». Науковий журнал. – 2011. – № 14. – С. 820–831.

Лідія Волочій, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Грицюк І.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Вплив інфляції на економіку України

У статті досліджено сучасний стан інфляції в Україні, проаналізовано її економічну природу, визначено вплив на розвиток фінансового ринку та економіки України в цілому.

Інфляція – складне явище соціально-економічного характеру, яке властиве всім: і розвиненим, і тим, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою. Інфляція є важливим чинником, що визначає внутрішню фінансову рівновагу в соціально-економічній системі й рівень життя населення та займає важливе місце в економіці, оскільки її показники відіграють важливу роль як в оцінці економічної безпеки країни, так і всесвітнього господарства. Вона може призвести до тяжких соціально-економічних наслідків та за її умов можлива втрата ефективності дії та деформації інструментів макроекономічного регулювання.

У статті розглядаються многогранності інфляції, оцінка її змін в часі та просторі в залежності від конкретних економічних та політичних умов в Україні, перегляд причин інфляції, які можуть трансформуватись відповідно до конкретних обставин, місця і часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема інфляції та її безпосередній вплив на функціонування підприємств та інших економічних суб'єктів України вивчалась у працях В. Калюжного, А. Гальчинського, В. Лисицького, І. Дорошенка, А. Щербака, А. Лічаровської, З. Левченка та інших.

Актуальність цього дослідження полягає у тому, що інфляція – добре відомий, проте не достатньо пояснений феномен соціально-економічного життя, який проникає у всі сфери економічного життя і починає їх руйнувати. Від неї страждає фінансовий ринок, держава, виробництво, але найбільше – люди. Інфляція є пронизливою проблемою сучасної економіки майже усіх країн світу. Інфляція є важливою складовою, за якою визначається рівень життя населення та внутрішня фінансова рівновага в соціально-економічній системі. Сьогодні інфляція носить всеохоплюючий характер, що зумовлено грошовими та не грошовими факторами. Як свідчить світова економічна практика: певний рівень інфляції може виконувати стимулюючу функцію щодо економічного зростання.

Інфляція – це перепоповнення сфери грошового обігу надмірною масою грошових знаків, що спричиняє їх знецінення. Інфляція виникає тоді, коли створюється такий тиск на підвищення загального рівня цін, що гроші знецінюються. Найчастіше сутність інфляції трактують як процес зростання цін. Зовні інфляція виявляється в зростанні цін на товари і тарифів на послуги, у падінні валютного курсу грошей, у поглибленні товарного дефіциту. Усі ці явища є проявом знецінення грошей [1, с.453].

На рівень інфляції впливають як монетарні, так і немонетарні чинники. Монетарні чинники визначаються в першу чергу, цілями грошово-кредитної політики держави: співвідношення грошової маси та товарної пропозиції, емісійне кредитування, валютний курс, ставка рефінансування та вартість кредиту. До немонетарних чинників належать: зростання затрат на імпортовані складові, інфляційні та девальваційні очікування, випереджаюче зростання заробітної плати порівняно із зростанням продуктивності праці тощо. Немонетарні чинники об'єктивно впливають на інфляцію і в кінцевому підсумку приводять до зростання витрат виробництва [7].

Протягом останніх 30–40 років інфляція змінила свій вплив на функціонування економічної системи. До 80-х років помірна інфляція (до 3% на рік) не розглядалася як соціальне зло. Навпаки, вона позитивно впливала на економіку, надавала їй необхідного динамізму.

Головними соціально-економічними наслідками інфляції практично завжди стає перерозподіл національного доходу і багатства між різними групами суспільства, економічними і соціальними інститутами довільним і не

прогнозованим чином. Поряд з ростом цін відбувається різке зниження конкурентоспроможності національних товарів, наслідком чого є зростання імпорту і зменшення експорту, банкрутство національних виробників, ріст попиту на стабільнішу іноземну валюту, посилення відтіку капіталів закордон, що сприяє зниженню політичної стабільності у суспільстві та зростанню соціальної напруженості [4, с.23].

Процес інфляції має глибокі соціально-економічні наслідки. Її слід відбивається на обсязі національного виробництва і перерозподілі доходів. Економічна ситуація в Україні на початку 90-х років наочно продемонструвала випадок, коли реальний обсяг національного виробництва скорочувався, тоді як ціни продовжували зростати [5, с.229].

Наслідки інфляції в Україні:

- зниження реального доходу населення;
- недовіра населення до уряду;
- підвищення ризику інвестицій;
- зниження рівня життя для населення з твердими доходами;
- знецінення заощаджень населення.

За статистичними даними 1992-1993 р.р. інфляція в Україні досягла гіпервисокого рівня з 2100% до 10256% і досягла колосального. У мирний час ні одна розвинена держава не досягала такого високого рівня інфляції. Цей показник інфляції України можна і досить цікаво порівняти з показниками інфляції інших країн. Наприклад з Білорусією, в якій індекс інфляції у 1994 р. становив 2321% та в Росії у 1992 р. дорівнював 2609%. Також показник інфляції України можна прирівняти до таких країн як Аргентина, Заїр і Перу. В Аргентині показник інфляції у 1989 році становив 3389,6%, у Заїрі індекс інфляції у 1992 році дорівнював 3860%, а у 1990 році в Перу показник інфляції досяг 7481% [3, с.174-175].

Проаналізувавши середньорічний темп інфляції в Україні у 2000-2011 рр. було виявлено, що він становив майже 12%, що є одним з найвищих показників серед країн Східної Європи. За підсумками 2011 р. інфляція в Україні становила 4,6%, а в 2010 р. ця цифра була вдвічі більша, що є позитивною тенденцією до зниження. Щодо причин такого зниження, то ними стали висока врожайність та зниження вартості споживчих товарів, зокрема овочів, які за даними Держкомстату коштували на 44% менше від цін попереднього року. Проте деякі експерти оцінюють реальну інфляцію в 2011 р. на рівні 17-18% [2, с.213].

За підсумками 2012 р. була зафіксована офіційна дефляція на рівні 0,2%, яка потягнула за собою не лише зниження цін на деякі товари (хліб, молоко, фрукти, овочі тощо), але й зростання тарифів на житло, воду, газ на 0,2%, а також подорожчали витрати на транспорт (на 3,9%) та зв'язок (1,4%). Інфляція 2013 р. становила 0,5%, а враховуючи основні принципи грошово-кредитної політики на 2013 р., річний показник споживчої інфляції в 2013-2014 рр. має стабілізуватися в діапазоні 4-6%, а починаючи з 2015 р. – утримуватися в межах 3-5% [8].

Аналізуючи 2013 рік можна прослідкувати, що ціни в Україні зросли на 0.5%, а базова інфляція у річному вимірі становила 0.1%. Позитивним було продовження зростання реальної заробітної плати населення, завдяки чому підтримувався внутрішній споживчий попит. Спостерігався високий рівень пропозиції продуктів, оскільки у 2013 році був значно більший, ніж у минулому році, врожай фруктів, рекордний врожай зернових і зернобобових, а також прослідковувалось зростання виробництва м'яса вітчизняними господарствами. Підтримувало пропозицію на внутрішньому ринку також падіння світових цін на продовольство.

Протягом 2015 року слабкий зовнішній попит, зниження цін на сировину та помірне зростання світової економіки зумовлювали в цілому несприятливі зовнішні умови для економіки України. Падіння цін на нафту змогло лише частково компенсувати зниження цін на основні товари українського експорту такі як метали та зерно.

За даними Національного Банку України за лютий 2015 року інфляція у країні стрімко зростала та становила 34,5%. На ціноутворення на споживчому ринку впливали насамперед девальваційні процеси. Водночас невизначеність щодо подій на сході та високі девальваційні очікування обумовили зростання інфляційних очікувань (у лютому інфляційні очікування на наступні 12 місяців становили близько 20%), що надавало інфляції самопідтримуючого характеру. Вагомими чинниками, які частково стримали інфляцію, залишалися низький сукупний попит та зниження цін (у доларовому обчисленні) на світових продовольчих ринках. У розрізі складових інфляції спостерігалася приблизно однакова динаміка (за винятком подорожчання палива на 83,8%), що свідчило про майже рівномірне відображення в них курсового чинника. Ціни в промисловості в лютому зросли на 41.0% у річному вимірі. Обумовлені девальвацією збільшення вартості імпортованої сировини та енергоносіїв, а також підвищення гривневого еквівалента світових цін на товарно-сировинних ринках були основними чинниками промислової інфляції [9].

На рис. 1 видно, що за весь період 2006-2015 рр. темп інфляції по відношенню до базового періоду (2006 р.) досягнув значних розмірів. Одночасно з інфляцією офіційний обмінний курс впливає на рівень споживчих цін, тобто є і зворотній зв'язок між офіційним обмінним курсом та інфляцією.

На 2016-2017 роки Національний банк розглядає як оптимістичний, так і песимістичний сценарії розвитку інфляції. Передбачується проведення масової приватизації із залученням іноземних інвестицій, що можуть привести до стимулювання та більш швидкого відновлення економічної активності та можливе відновлення зростання світових цін на сировинні товари. Проте з іншого боку НБУ визначає і ризики для прогнозу економічного розвитку такі як: зменшення зовнішньої підтримки у випадку гальмування реформ та повне блокування українського експорту через територію Росії, загострення бойових дій на сході України та у випадку гальмування реформ зменшення зовнішньої підтримки.

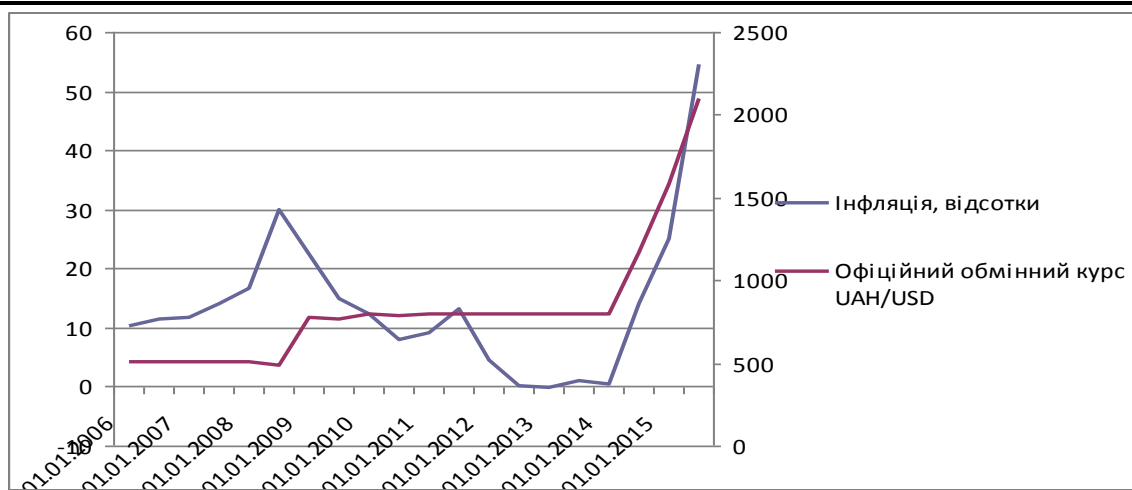


Рис. 1. Динаміка інфляції та обмінного курсу UAH/USD у 2006-2015 рр. [9].

За прогнозами НБУ вплив факторів, що зумовлювали високу інфляцію минулого року, зменшуватиметься протягом 2016 року. Стрімке падіння світових цін на продовольство та енергоносії стримуватиме інфляцію в Україні. Інфляція сирих продовольчих товарів знизиться до 7% за 2016 рік за рахунок підвищеної пропозиції продовольства у зв'язку з більш обмеженими можливостями щодо її експорту. Фактором стримування інфляції на прогнозованому горизонті буде низький споживчий попит. У результаті базова інфляція знизиться до 9.2% в 2016 році. Також вагому роль відіграватиме зниження інфляційних і девальваційних очікувань та низькі світові ціни на нафту, метали та продовольство [10].

Україні терміново необхідна ефективна антиінфляційна політика, яка змогла б чітко здійснювати контроль над інфляцією і досягти прийнятних її темпів. Потрібно втілити в життя заходи антиінфляційного регулювання :

- стимулювати кредитну та інвестиційну діяльність банків;
- розробити комплексні державні програми для розвитку економіки, які будуть сприяти збільшенню обсягів і темпів ВВП;
- обмежити покриття дефіциту коштів за рахунок банківського кредиту;
- вдосконалити державне регулювання податкової системи;
- підвищити ефективність грошово-кредитної політики;
- провести послідовну антимонопольну політику для підтримки конкурентних цін на внутрішньому ринку.

Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує витік національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває можливості фінансування державного бюджету. При постійному загальному обсязі продукції реальні доходи будуть зростати у тих, хто має фіксовані грошові доходи. У власників заощаджень в результаті падіння ціни зросте купівельна спроможність їх заощаджень [6, с.268].

Зниження реальних доходів громадян та порушення нормального розподілу доходу між верствами населення – все це є наслідками інфляції в Україні. Різке зростання цін приводить до соціального розшарування, посилюється майнова нерівність, що негативно впливає на заощадження і зменшує можливості накопичення.

Інфляція має великий вплив на імідж країни та на її економічне становище на міжнародному рівні. Іноземні компанії та підприємства ніколи не дозволять собі спрямовувати інвестиції в державу з високим рівнем інфляції, надаючи перевагу країнам із стабільною економікою. Можна зробити висновок, що Україна отримає надходження іноземних інвестицій тільки тоді, коли інвестори побачать реальні реформи з дерегуляції, зміни та реформування судової та податкової системи. За оцінками багатьох економістів та науковців, якщо ще протягом 2016 року продовжить функціонувати чинний уряд і керівництво НБУ, то ніяких економічних змін не буде, порівняно з минулими роками.

Протягом 2016 року бензин автоматично підняв ціни на все та найголовніше на продукти харчування, бо пальне є і в комбайнах, і в доставці готових продуктів. Зросли ціни і на шкідливі звички (вартість цигарок зросла на 10-20%, на спиртні напої акцизи зростають до 50%). Такі підвищення можуть призвести до зменшення виробництва та зменшення споживання цих підакцизних товарів. Проте в Міністерстві фінансів твердо впевнені, що саме таким і має бути результат підвищення акцизів. Адже саме зменшення споживання шкідливої продукції громадянами України є соціально відповідальною політикою. З іншого боку, вдвічі знижується так званий податок на зарплатню. Після цього власник підприємства або покладе збережені гроші в кишеню, або вкладе їх у розвиток бізнесу, або підвищить зарплатню персоналу, тобто теоретично це може зіграти на руку рядовому працівнику.

На теперішній день Україна експортує в 190 країн світу. У Європу переважно експортується кукурудза, соняшникова олія, курятина та інші. У 2016 році підприємцями та міністром аграрної політики планується відкрити ринок молочних продуктів загальним обсягом у п'ять мільярдів доларів.

Згідно з бюджетом на 2016 рік, підвищення соцстандартів протягом року планується на 12%, що повністю співпадає з прогнозованим показником інфляції. На мою думку, це означає, що реально це не є підвищенням соціальних стандартів, це лише їх індексація на показник інфляції. Тобто українці у 2016 році будуть себе відчувати приблизно так само, як і у 2014-2015 роках та рівень життя українців трохи підвищиться, але через зростання безробіття у результаті не зміниться [10].

Реалістичність виконання даного прогнозу залежить від кількох дуже важливих умов: як будуть далі розвиватися події на Донбасі; як буде виконуватися меморандум з МВФ і чи буде допущений дефолт в Україні. Сьогодні найбільшу середню зарплату в Україні отримують жителі м. Києва – 6331 гривню, а найменшу в Чернівецькій обл. – 2894 гривні.

На сьогоднішній день, враховуючи стрімку інфляцію в Україні, уряд повинен спрямовуватися на стимулювання економічної активності та захист бідних верст населення, щоб покласти фундамент для виходу з поточної кризи. Проте ніяких стимулів ніхто не помітив, завдяки чому основний інфляційний удар припадає на бідні прошарки населення.

Отже, інфляція досить негативно впливає на суспільство, приводить до кризового стану економіки, знижує реальні доходи і рівень життя. Саме тому, сьогодні потрібні рішучі та обґрунтовані дії держави та Уряду, які будуть спрямовані на проведення такої антиінфляційної політики, яка б дозволила стримувати високі темпи інфляції і не допустити подальшого руйнування економіки. Таким чином, потрібні термінові зміни законодавства, які б обмежували доходи олігархів, дали можливість повернення незаконно одержаних пакетів акцій стратегічних об'єктів. Позитивним кроком також було б ухвалення нового законодавства по вдосконаленню державного управління і організації державної служби всіх рівнів з використанням досвіду передових європейських країн.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А. С. Основи економічних знань : навчальний посібник для учнів ліцеїв, гімназій та серед. загальноосвіт. закладів з поглиб. вивч. економіки / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Вища школа, 2003. – 543 с..
2. Шинкар В. А. Інфляція в умовах сучасної ринкової економіки/ В. А. Шинкар, Т. Ю. Ковач // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33, ч.3. – 212-216 с.
3. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / за наук. ред. М. І. Савлука. – 6 вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
4. Марцин В. С. Інфляційні процеси, причини їх виникнення та шляхи подолання в Україні/ В. С. Марцин // Регіональна економіка. – 2012. – №1. – С. 21-19.
5. Уразов А. У. Основи економічної теорії / А. У. Уразов, І. В. Саух, О. І. Вікарчук – Київ : «Центр учбової літератури», 2013. – 312 с.
6. Москальов А. А. Інфляція в Україні: прогноз та шляхи подолання / А. А. Москальов, П. В. Кондрю, А. В. Щавінська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – 268-273 с.
7. Грицюк І. В. Грошово-кредитні інструменти та їх вплив на економічне зростання [Електронний ресурс] / І. В. Грицюк // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3559>
8. Прогноз інфляції в Україні у 2014 році головою НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua>
9. Вісник Національного банку України, Вересень 2015 №233 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22209423>
10. Інфляційний звіт за січень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

Галина Гавриш, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,

Наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми фінансового забезпечення установ культури з місцевих бюджетів в Україні

У статті досліджуються джерела фінансового забезпечення галузі культури, аналізується вплив бюджетних коштів на фінансування установ культури, проводиться моніторинг фінансування установ та заходів культури з місцевих бюджетів Чернівецької області та пропонуються шляхи удосконалення функціонування та фінансового забезпечення культурної галузі в Україні.

У складному сучасному світі роль культури є надзвичайно важливою: вона стала ідеологічним стрижнем суспільного розвитку, адже саме вона формує нашу свідомість, наші життєві ідеали та творчі амбіції, якість і стиль життя та мислення, саме вона ідентифікує народи й держави.

Культура визначає базові цінності, смисли, етику та моделі поведінки, зумовлює якість нашої професійної роботи і таким чином впливає на якість економіки. Адже не економіка створює людей, а люди створюють економіку. Національна культура, формуючи людей, визначально впливає на успішність розвитку нації, рівня і якості життя. Тому культура є стратегічним інструментом творення нашого майбутнього.

Культура – це нерозривна єдність традиції та інновації, це збереження своєї сутності й одночасно розвиток. У контексті державної політики завдання країни і полягає в тому, аби генерувати й практично здійснювати таку культурну політику, яка забезпечуватиме рух уперед самобутній і сильній Україні.

Самостійне буття українського народу має бути забезпечене адекватним культурним потенціалом, створенням нового культурного середовища. Однією з обов'язкових умов розв'язання цієї проблеми є самоусвідомлення сучасною людиною своїх можливостей щодо довкілля, стану суспільства та особливостей розвитку минулих культурних епох. Відтак глибоке освоєння історії взаємозв'язку людини і довкілля є обов'язковою умовою пошуку майбутньої моделі духовного та культурного життя.

Для повноцінного і самодостатнього входження України в світовий культурний простір потрібно, з одного боку, досягти повноти структури національної культури, а з другого – не ізолюватися, не втратити можливостей «відкритості світу» і використання в національних інтересах набутків світової цивілізації.

Слід відмітити, що за двадцять п'ять років існування незалежної Української держави, культурна галузь ще не вийшла із тієї глибокої кризи, в якій вона опинилася після розпаду Радянського Союзу. З одного боку, соціально-економічні реформи, що здійснювалися в Україні, не враховували особливостей галузі культури, внаслідок чого нові ринкові умови, що постали перед галуззю, прийшли в суперечність зі старими підходами та формами державного управління. З другого боку, задекларовані у законодавчих актах положення, були відірвані від реальності, не підперті розрахунками та прогнозами, а тому з року в рік не виконувалися, що породжувало загальну зневіру й падіння професійного культурного рівня. Регулярні зміни, що вносилися до

законодавчих актів, були позначені схожими недоліками й не змогли змінити існуючого становища культури, яке дедалі погіршувалось, оскільки не змінювалася сама модель культурної політики.

Це призвело до того, що культурна політика втратила свою цілісність і орієнтири, учасники культурного процесу опинилися в розірваному культурно-інформаційному просторі, втративши злагодженість дій і борючись за своє виживання часто всупереч офіційній політиці; роль культури в суспільстві була підмінена функцією розважальної індустрії, розвинутої на запозичених низькопробних взірцях; суспільство позбулося стрижня, що його консолідує та ідентифікує, а державницька ідея зі створення демократичного громадянського суспільства – своєї серцевини. Таким чином, культурна криза загрожує послабленням загальних демократичних процесів у суспільстві, роз'єднанням творчих сил.

Перелік проблем, що вимагають розв'язання, щодня зростає, досягаючи тієї критичної межі, за якою будь-які зусилля вже можуть виявитися марними.

До першорядних проблем можна віднести:

- нерозуміння політичною елітою ролі культури як ключового елементу сталого суспільно-економічного розвитку й звідси невикористання потужного культурно-духовного потенціалу нації, що призводить до поступового розмивання і втрати національної ідентичності.

- відсутність ясної концепції культурного розвитку України, яка передбачала б далекосяжні цілі, реальні кроки та механізми їхнього досягнення в коротко-та середньостроковій перспективі з урахуванням наявних бюджетних ресурсів та залучення інших форм фінансування культури;

- застарілість та неадекватність управлінських практик у сфері культури

При реформуванні фінансового забезпечення культури особлива увага повинна приділятися змісту культури з урахуванням нових соціально-політичних реалій суспільства, сучасного рівня науки і техніки.

Розвитку культури та її фінансовому забезпеченню приділяється увага і в науковому середовищі. Культуру як частину суспільного життя та питання державного регулювання та фінансування розвитку сфери культури в Україні досліджували українські вчені В. Андрушенко, Л. Бабій, В. Карлова, В. Скуратівський, В. Трощинський, С. Чукут та ін.

Слід відмітити, що значну роль у функціонуванні установ культури та мистецтва відіграють місцеві бюджети. Враховуючи, що відповідно до проголошеного в Бюджетному кодексі України побудови бюджетної системи на принципі "субсидіарності", тобто наближення видатків до їх споживачів, основне, першочергове задоволення потреб в духовному та культурному житті людей проводиться з місцевих бюджетів. Тому рівень забезпеченості місцевих бюджетів фінансовими ресурсами відіграє значну роль в забезпеченні першочергових, життєво необхідних потреб населення, в тому числі і в культурному розвитку.

Провівши дослідження планування та фінансування установ культури Чернівецької області на протязі останніх років можна відмітити, що галузь культури в Чернівецькій області представлена 2 театрами, філармонією, 132 бібліотеками, 9 музеями, 382 палацами і будинками культури, клубами та іншими клубними закладами, 46 школами естетичного виховання дітей, 1 установою кінематографії, 127 іншими культурно-освітніми закладами.

При цьому з року в рік зростають обсяги, передбачені місцевими бюджетами Чернівецької області на культуру та мистецтво. Так, в 2013 році на фінансування установ культури та мистецтв по Чернівецькій області було спрямовано 177921,1 тис. грн. Фінансування установ культури в 2014 році збільшилося в порівнянні з 2013 роком на 12212,8 тис. грн., або 6,9 відсотка і складало 190133,9 тис. грн., видатки на утримання установ культури та мистецтв по Чернівецькій області в 2015 році збільшилися в порівнянні з 2013 роком на 35716,4 тис. грн., або 20,1 відсотка, а в порівнянні з 2014 роком на 23503,6 тис. грн., або 12,4 відсотка і складала 213637,5 тис. грн.

Найбільшу питому вагу в видатках на культуру та мистецтво становлять видатки на фінансування шкіл естетичного виховання дітей (28,4 відсотків), утримання палаців і будинків культури (25,9 відсотка). Видатки на утримання бібліотек займають 21,9 відсотка всіх видатків на культури, трохи менше (7,0 відсотка) спрямовується на фінансування філармонії, театрів (5,2 відсотка), музеїв (4,7 відсотка) та інших культурно-освітніх заходів (5,9 відсотка).

Основні видатки на культуру та мистецтво проводяться з районних бюджетів (45,5 відсотків всіх видатків) та обласного бюджету (23,8 відсотка). На фінансування культури з бюджетів міст обласного значення спрямовується 15,6 відсотків видатків, сільських – 14,3 відсотка, міських (районного значення) та селищних бюджетів спрямовується 1,2 відсотка видатків на культуру області.

Проведений аналіз свідчить, що в фінансуванні установ культури існують певні проблеми, зокрема:

- недостатній обсяг фінансування і недовиконання запланованих у бюджеті видатків;
- невідповідність між зростанням реального валового внутрішнього продукту і скорочення реальних видатків на культуру;
- відсутність цілеспрямованої бюджетної політики в галузі культури, що передбачає довгостроковий розвиток і підтримку цього сектора, визначає пріоритети певних бюджетних періодів, повноваження у наданні культурних послуг і духовному розвитку;
- суперечність національної політики в галузі культури загальносвітовим і європейським традиціям;

Недостатнім є фінансування галузі, залишається гострою проблема матеріального забезпечення закладів. Існуючий рівень бюджетного забезпечення культурної галузі України не задовольняє повною мірою навіть поточні її потреби, в результаті чого воно не має інвестиційного характеру, не забезпечує модернізації і розвитку системи культури України.

Нині фінансування діяльності установ дедалі більше обмежується асигнуваннями за так званими "захищеними статтями" на поточні витрати. Триває постійне скорочення обсягів капітальних вкладень. Все це не дає змоги розширювати та поновлювати матеріально-технічну базу установ. Інтенсивно старіють та

зношуються основні фонди, збільшується кількість будівель і споруд, які потребують реконструкції та капітального ремонту.

Через недостатнє фінансування половина існуючих в області культурно освітніх установ функціонують неповний рік. Існує відчутна диспропорція у рівнях забезпеченості установ між містом і селом, областю і районом.

Недостатність фінансування зумовлює і низький рівень кваліфікації праці та плінність кадрів в галузі культури.

Найгострішою та най глобальнішою проблемою в галузі культури і мистецтва залишається низький рівень заробітної плати. Заробітна плата працівників культури залишається найнижчою у державі. Постійне підвищення мінімальної заробітної плати без відповідного підвищення розмірів оплати праці призводить до порушення міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці працівників галузі, що підвищує соціальну напругу в трудових колективах. Саме тому одним з найважливіших завдань є вирішення питання щодо підвищення розмірів оплати праці працівників галузі культури і мистецтва.

Це сприятиме розв'язанню багатьох проблем, дасть змогу в повному об'ємі, якісно надавати культурно-освітні послуги.

Пріоритети державної політики культурного розвитку мають бути закріплені в середньострокових цільових програмах, виконання яких має відбуватися на конкурсних засадах державними та недержавними організаціями, що діють у галузі культури. Пріоритети державної політики передбачають об'єднання зусиль різних розпорядників бюджетних коштів, а отже, скорочення числа головних розпорядників коштів у галузі культури до мінімуму, що обумовить: розробку механізмів багатоканального фінансування культури на партнерських засадах; реструктуризацію системи державного управління культурною галуззю; прозору звітність та громадську оцінку досягнутих здобутків; демократизацію процесу прийняття рішень.

Основним джерелом фінансування установ культури повинен залишатися бюджет. З іншого боку, державі треба заохочувати інвестиції по установах культури і мистецтва, які є досить прибуткові.

Покращення фінансового забезпечення установ культури можна досягти лише за умови спільних зусиль всього суспільства та зміною пріоритетів державної політики стосовно культури.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії ВРУ 28 червня 1996 року. – К.:Офіційне видавництво Верховної Ради України, 1996. – 115 с.
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21 червня 2001 року №2542 // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 37-38.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України: підручник / Василик О. Д., Павлюк К. В. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
4. Гончарук Л. Д. Перспективи розвитку культури України в сучасних умовах: результати соціологічних досліджень/ Л. Д. Гончарук // Українська культура. – 2014. – № 9. – С. 48-55.
5. Кириленко О. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
6. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: навч. посібник. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1999. – 487 с.
7. Культурна політика в Україні : аналіт. огляд / ред.-упоряд., кер. авт. кол. О. Гриценко ; Укр. центр культур. дослідж. М-ва культури і туризму України. — К. : УЦКД, 2007. — 160 с.
8. Семашко О. М. Українська культура в умовах нової соціальної реальності: стан і проблеми розвитку / О. М. Семашко // Культурне відродження в Україні: [моногр.] / за ред. Т. О. Сілаєвої. – Л. : Астериск, 2010. – 290 с.

Наталія Григор, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Податкові новації 2016 року в Україні: проблеми та перспективи запровадження

У статті розглянуто і досліджено найважливіші проблеми розвитку системи оподаткування України в розрізі податкових новацій 2016 року, а також виявлено основні проблеми запровадження змін, проаналізовано та визначено можливі напрямки реформування податкової системи України.

Система оподаткування в Україні істотно впливає на формування дохідної частини бюджетів всіх рівнів, які утворюють державну скарбницю країни. Податкова система, що діє в нашій країні, не сприяє ефективному розвитку українського суспільства. У зв'язку з цим виникає гостра потреба у її реформуванні.

Найважливіші проблеми оподаткування активно обговорюються протягом усіх років незалежності України. Багато теоретиків і практикантів вважають податкову систему України недосконалою, це зумовлено частими змінами нормативно-правової бази, громіздкістю організації податкової системи оподаткування, незрозумілістю розрахунку окремих податків. Все це робить проблеми оподаткування України найбільш актуальними в даний час.

В Україні дослідженням окремих питань оподаткування і найголовніших проблем реформування податкової системи України займаються відомі українські економісти, а саме М. Д. Билик, І. А. Золотко, О. Д. Василик, Л. В. Дикань, Т. С. Воїшова, В. П. Вишневський, А. М. Соколовська, Г. М. Фадєєва та ін. Однак наявність великої кількості наукових праць так і не вирішило проблему. Податкова система України все ще далека від досконалої.

Реформування податкової системи в Україні – досить складне завдання, яке має враховувати не тільки фіскальні інтереси держави, а в першу чергу реалії економічного життя, можливості системи податкового стимулювання, суспільні настрої, рівень зрілості податкових відносин, стан технологій податкової роботи, рівень податкової девіації та багато інших чинників.

В Україні, де реформаційні процеси у багатьох сферах економіки не здійснювались роками, виникла нагальна необхідність у проведенні реформ у таких областях економіки, як комунальне господарство, енергетика, бюджетна сфера, пенсійне забезпечення тощо. У зазначених сферах і галузях соціально-

економічного життя мають бути реалізовані серйозні програми. Особливо актуальним і важливим завданням з точки зору успішної реалізації в економіці України є податкова реформа.

Проблема податкової реформи не є новою, вона постійно дискутується у наукових колах, експертному середовищі, засобах масової інформації, серед пересічних громадян. Прийшов час здійснення у цій сфері серйозних новацій, які мають створити передумови для подальшого ефективного розвитку українського суспільства, модернізації економіки, утвердження нових пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Сучасна класифікація податків з поділом їх на прямі і непрямі склалася в результаті історичної еволюції теорії і практики оподаткування. Сьогодні вчені дійшли висновку, що між прямими і непрямими податками повинно бути співвідношення, яке встановлюється під впливом економічних, політичних та інших факторів. Простежується взаємозв'язок між розподілом податків і ступенем економічного розвитку та рівнем життя населення країн. Непрямі податки є ефективнішими у фінансовому аспекті, тому їх найчастіше використовують у країнах, що розвиваються. Чим нижчим є рівень розвитку економіки країни і життєвий рівень населення, тим більшу частку в загальному обсязі податків займають непрямі податки.

Система оподаткування доходів населення в Україні за роки незалежності зазнала серйозних змін. Сьогодні вона за багатьма формальними та реальними ознаками відповідає аналогічним системам провідних країн світу, що проявляється в співвідношеннях між основними об'єктами оподаткування (працею, споживанням), у процедурах адміністрування тощо. До більшості джерел доходів застосовуються адекватні податкові інструменти. Проте у внутрішній структурі механізму оподаткування доходів населення усе ще мають місце певні диспропорції, усунути які необхідно для ефективного розвитку системи оподаткування доходів громадян і подальшого продуктивного розвитку системи податкових відносин [4, с.22].

Новий рейтинг Paying Taxes 2016, складений компанією PwC спільно зі Світовим Банком, виділив Україні 107 місце, що на одну сходинку вище ніж минулого року. Даний рейтинг складається при обліку податкового навантаження у відсотках на модельне підприємство, яке не користується податковими пільгами. При цьому враховується кількість платежів підприємства (за даними рейтингу воно складає 5 платежів) та необхідну кількість годин для їх сплати.

Україна в рейтингу розділила сусідство з Ганою (106 місце) та Фіджі (108 місце), що безперечно свідчить про те, що податкова система в країні все ж потребує нагальних змін. Для прикладу наші географічні сусіди розділили такі місця в даному рейтингу: Росія – 47 місце, Білорусь – 63 місце, Молдова – 78 місце, Польща – 58 місце, Угорщина – 95 місце, Словаччина – 73 місце та Румунія – 55 місце [6].

Найважливіші податкові зміни 2016 року в Україні:

1) Прикінцевими положеннями до кодексу вносяться зміни до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» щодо скасування утримання ЄСВ з найманих працівників, зниження ставки нарахування ЄСВ для підприємств з 41% (у середньому, залежно від класу ризику) до 22% та підвищення максимальної величини бази нарахування єдиного внеску з 17 до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб;

2) з 01.07.2016 запроваджується система електронного адміністрування реалізації пального (СЕАРП), а також з'являється новий вид платників податку – особи, які реалізують пальне;

3) на зміну окремому податковому обліку податку на прибуток прийшли податкові різниці, які (в цілях визначення суми податку на прибуток до сплати) зменшують або збільшують фінансовий результат до оподаткування зі звіту про фінансові результати;

4) запровадження ставки ПДФО 18%. Якщо раніше діяли 15% для місячних доходів до 10 розмірів мінімальної заробітної плати і 20% із суми перевищення, то тепер застосовується 18% до будь-якої суми доходів. Виняток становлять пенсіонери, що одержують понад три розміри мінімальної заробітної плати, – з них із суми такого перевищення ПДФО справлятиметься за ставкою 15%. Водночас для доходів, нарахованих як виграш чи приз на користь резидентів або нерезидентів, ставка ПДФО дорівнюватиме 18% (раніше – подвійний розмір бази оподаткування, або 30%).

5) пропорційне збільшення ставок акцизного податку на нафтопродукти (бензин, дизпаливо, скраплений газ) за рахунок скасування малоефективних з точки зору адміністрування податків і зборів екологічного податку з палива та збору за першу реєстрацію транспортного засобу.

6) підвищення акцизів на тютюн та алкоголь до 40% і 50-100% відповідно;

7) відновлено справляння акцизного податку з автомобілів, переобладнаних з вантажних на легкові;

8) зниження податків на газовидобування;

9) скасування спеціального імпортного збору в розмірі 5-10% [2].

Попри прийняття численних законодавчих та інституційних змін податкова система в Україні й далі має низку вад:

- неоднозначні положення законодавства, що перешкоджають розвитку бізнесу, їх складність, нечіткість та нелогічність;
- надмірне податкове навантаження на бізнес, висока тінізація економіки;
- невідповідність окремих норм діючого податкового законодавства вимогам законодавства ЄС;
- низька ефективність роботи фінансових органів [3, с.62].

Більшість цих проблем – наслідок невідповідності української системи сучасним міжнародним системам, наприклад, тій, що існує в Європейському Союзі. Щоб забезпечити ухвалення та виконання державних рішень, що будуть сприяти реальній податковій реформі, Україна повинна буде підвищити свою спроможність до належного планування та зміни системи управління. Бізнес та громадянське суспільство від самого початку активно намагалися сприяти ефективному здійсненню податкової реформи, приділяючи найбільшу увагу полегшенню адміністрування податків, запровадження електронних сервісів та зменшенню податкового

навантаження на бізнес. Також дані зацікавлені сторони спільно намагалися внести зміни до державної політики, які вирішили б наявні проблеми, проте такі спроби не мали значного успіху.

На даному етапі розвитку України важливим завданням є побудова механізму взаємодії держави, експертного середовища та бізнесу в контексті ефективного проведення реформ, існує практика, коли органи державної влади ухвалюють рішення, які не ґрунтуються на попередніх консультаціях із зацікавленими сторонами. Від відсутності дієвого та ефективного механізму консультацій з бізнесом та експертним середовищем у процесі вироблення політики потерпає загальносуспільний інтерес. Проблема негативно впливає на спроможність влади проводити публічний діалог щодо реформ, залучати усі зацікавлені сторони до визначення необхідних політичних рішень, з'ясування їхніх позицій, мобілізацію підтримки прибічників реформ для нейтралізації їх опонентів, а також на можливість бізнесу конструктивно відстоювати свої інтереси та впливати на вироблення політики [5].

Важливим завданням є реальне спрощення податкової системи України. Система повинна відповідати принципам простоти і прозорості. Сплата податків має займати у суб'єктів оподаткування мінімальну кількість часу. В цьому випадку доцільно використати зарубіжний досвід. У таких європейських країнах, як Швеція, Данія, Велика Британія застосовується найбільш ефективна, прозора та проста система сплати податків – Єдиний рахунок. Ця система дозволяє платнику податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання за всіма податками та зборами, обов'язковими до сплати, та стовідсотково запобігає допущенню помилок при перерахуванні коштів. При цьому у податкової служби є реальне бачення стану розрахунків платників податків з бюджетами, а саме – ситуація, коли у одного платника податків одночасно з одного податку обліковується переплата, а з іншого – податковий борг, є неможливою.

Для вдосконалення Податкової системи України слід проаналізувати і відредагувати суперечливі статті законодавства. Це, насамперед, є виключно в інтересах держави. Така дія зменшить простір недобросовісним платникам податків для маневрів, схем і способів ухиляння від сплати податків, а держава отримає більші доходи до бюджету. Крім того, необхідно зменшити кількість нормативно-правових актів для спрощення роботи контролюючих органів України.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII.
2. Податковий кодекс України 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Грановська І. В Проблеми та зміни в податковому кодексі України // «Молодий вчений» – 2016 – Вип. 3 (30). – С. 60-63.
4. Соколовська А. М. Концепція ліберальної податкової реформи: доцільність і можливість реалізації в Україні / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2015. – № 12. – С. 12-31.
5. Ференс О. Реформування податкової системи України [Електронний ресурс] / О. Ференс. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/>
6. Paying Taxes 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2016.html>

Олег Гуцул, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,

Наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Напрямки удосконалення системи формування місцевих бюджетів

Статтю присвячено дослідженню нормативно-правових засад місцевого самоврядування, визначено актуальні проблеми та запропоновано шляхи вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевих органів влади.

Місцеві бюджети є важливим економічним важелем регіонального розвитку. А їх збалансованість – запорука стабільності. Нинішня, все ще централізована система державного управління, є досить неефективною та гальмує розвиток місцевого самоврядування. У сфері фінансового забезпечення потреб територіальних громад перед місцевими органами влади виникла низка проблемних питань, зокрема пов'язаних із:

- 1) невідповідності між обсягом делегованих повноважень переданих до відома органів місцевого самоврядування та бюджетними ресурсами, які спрямовуються для їх виконання;
- 2) невизначеністю критеріїв фінансового вирівнювання та розподілу міжбюджетних трансфертів;
- 3) необґрунтованими обмеженнями доступу до позикових капіталів;
- 4) значна частка міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів та її домінування над власними бюджетними ресурсами;

5) низька питома вага надходжень від місцевого оподаткування у структурі доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів;

6) затримка органами казначейської служби проведення незахищених статей видатків місцевих бюджетів.

Реформа місцевого самоврядування потребує відповідного фінансового, економічного забезпечення. Наріжним каменем бюджетної реформи повинна стати політика фінансової децентралізації (навіть фінансового федералізму), яка спрямована забезпечити підвищення фіскальної автономії органів місцевого самоврядування та встановити законодавчий статус права комунальної власності, визначити пріоритети у здійсненні житлово – комунальної реформи.

У сучасній українській фінансовій науці проблемам формування та виконання місцевих бюджетів присвячені наукові надбання таких провідних вчених, як Й. Бескида, С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Лук'яненко, І. Луніної, В. Опаріна, Ц. Огонь, Д. Полозенка, Г. П'ятаченка, І. Руденко, С. Слухaya, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

Віддаючи належне значному доробку науковців та важливості результатів останніх, необхідно зазначити, що і донині актуальними залишаються питання удосконалення системи міжбюджетних відносин, зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, перегляду податкових повноважень органів місцевого самоврядування.

Мета статті – дослідження проблем функціонування місцевих бюджетів та окреслення шляхів зміцнення фінансової основи місцевих органів влади.

Реформування місцевого самоврядування має базуватися на основі наступних принципів:

- законності та верховенства права;
- державної підтримки місцевого самоврядування;
- партнерства між державою та місцевим самоврядуванням;
- повсюдності місцевого самоврядування;
- правовій, організаційній та фінансовій самостійності місцевого самоврядування;
- підзвітності та підконтрольності органів та посадових осіб місцевого самоврядування територіальній громаді;

- субсидіарності.

Створення реальної організаційної та фінансової самостійності територіальних громад та органів місцевого самоврядування гальмується проблемами правового та інституційного характеру, які так і не були вирішені у попередні роки:

- конституційно-правовою невизначеністю територіальної основи місцевого самоврядування;
- надмірною централізацією повноважень, фінансових, матеріальних та інших ресурсів;
- неефективною державною регіональною політикою, яка не стимулює громади до саморозвитку та прояву місцевої ініціативи;

- дублюванням повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

За січень-грудень 2015 року до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування трансфертів) надійшло 99,8 млрд. грн., що складає 116,0% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами. Приріст надходжень до загального фонду проти січня-грудня минулого року (у спів ставних умовах та без урахування територій, що не підконтрольні українській владі) склав 42,1% або + 29,6 млрд. грн. Темп росту фактичних надходжень ПДФО до 2014 року становить 123,1%, плати за землю – 130,3%. При цьому, у 15 та 14 регіонах відповідно темп росту вище середнього по Україні [1].

Загалом обсяг надходжень ПДФО за січень-грудень склав 53 625,8 млн. грн., рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами становить 113,7%, надходжень плати за землю – 14 466,6 млн. грн., рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами – 112,2%.

Надходження податку на нерухоме майно на 2015 рік затверджені місцевими радами в обсязі 530,0 млн. грн. (з урахуванням змін). Фактичні надходження податку за 2015 рік склали 736,9 млн. грн.

Станом на 01.01.2016 фактичні надходження акцизного податку склали 7 670,1 млн. грн. що в розрахунку на 1-го жителя країни складає 196,1 гривень [1].

Урядом забезпечується виконання усіх зобов'язань згідно з бюджетним законодавством, зокрема в частині перерахування міжбюджетних трансфертів. Так, станом на 01.01.2016 місцеві бюджети одержали 174 195,7 млн. грн. трансфертів, що складає 98,7% від передбачених розписом асигнувань на 2015 рік. Базова дотація перерахована в сумі 5 261,9 млн. грн. або 98,2% розпису асигнувань на 2015 рік. Субвенції на соціальний захист населення перераховані в сумі 63 298,2 млн. грн. або 99,4% від передбачених розписом на цей період в межах фактичних зобов'язань.

У грудні 2014 року була проведена бюджетна реформа, яка вже показала позитивні результати. Відбулася децентралізація ресурсів та відповідно виключення суб'єктивних факторів розподілу ресурсів. Місцевий акциз виступив компенсатором від скасування субвенції на комунальне дорожнє господарство (2,4 млрд. грн. в 2014 році), а також низки податкових платежів, зменшення інших дохідних джерел місцевих бюджетів базового рівня, в першу чергу ПДФО (з 75 до 60 % для міст обласного значення, з 25% до 0% для сіл, селищ та міст районного значення), які надходили до бюджетів територіальних громад. За даними Укравтодору та Мінрегіону, 61,7% (273 тис. км.) автомобільних доріг є комунальними і лише 38,3% (169,6 тис. км.) державними, з них: 11,7% – державного значення та 26,6% – місцевого значення. Таким чином, кошти місцевого акцизу в першу чергу потрібні органам місцевого самоврядування базового рівня для утримання комунальних доріг.

Чинні положення бюджетного законодавства мають ряд недоліків, які ускладнюють можливість фінансового забезпечення надання гарантованих послуг на місцевому рівні. Так, у 2016 році система місцевих бюджетів зіткнулася з наступними проблемами:

- незабезпеченість фінансовими ресурсами професійно-технічних навчальних закладів. Вирішення зазначеної проблеми можливо шляхом надання органам місцевого самоврядування відповідного обсягу фінансових ресурсів, необхідного для забезпечення здобуття професійно-технічної освіти у вигляді цільової субвенції з державного бюджету та передати фінансування закладів професійно – технічної освіти на обласні бюджети;

- відсутність повноважень органів місцевого самоврядування щодо майна професійно-технічних навчальних закладів, яке залишається в державній власності (перебуває в оперативному управлінні Міністерства освіти і науки України). Тому, необхідно розробити порядок, який регламентує питання утримання та передачі в комунальну власність майна професійно-технічних навчальних закладів, що перебуває в оперативному управлінні Міністерства освіти і науки України, фінансове забезпечення яких здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів;

- недостатність асигнувань, несвоєчасне і в неповному обсязі надходження коштів по субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та при будинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот. Це призводить до зниження соціальних можливостей та соціальної захищеності громадян. Держава фактично своїми діями унеможливорює реалізацію в повній мірі своїх гарантованих соціальних зобов'язань, оскільки

місцеві громади, на які, згідно з запропонованими змінами до бюджетного законодавства, покладені повноваження здійснення виплат окремих пільг та компенсацій, фінансово неспроможні їх виконати;

- відсутність фінансового забезпечення компенсації за пільговий проїзд окремих категорій громадян та інших передбачених законодавством пільг. Забезпечити підписання Закону України від 04.02.2016 №4024 «Про внесення змін до додатків № 3 та № 7 Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» щодо фінансового забезпечення компенсації за пільговий проїзд окремих категорій громадян та інших передбачених законодавством пільг. Вилучення з державних програм соціального захисту та перенесення на місцевий рівень компенсаційних виплат та соціальних пільг (зміни до статей 91, 102 Бюджетного кодексу) є прямим порушенням конституційних принципів та звуженням пільг та гарантій населенню з боку держави. Так, пільги щодо проїзду в громадському транспорті та пільги, що надаються за професійною ознакою (міліціонери, шахтарі, чорнобильці тощо) гарантовані державою відповідними законами, а їх пропонується передати на фінансування з місцевих бюджетів без відповідної компенсації. Тому необхідно затвердити чіткий перелік громадян, які мають право на безкоштовний проїзд у громадському транспорті із закладенням відповідних коштів до Державного бюджету та чіткий механізм відшкодування витрат на такі перевезення.

- передача видатків на оплату комунальних послуг та енергоносії в галузі освіти та охорони здоров'я на місцевий рівень здійснена без передачі стабільних джерел надходжень для міст обласного значення та об'єднаних територіальних громад, в той час як для районного та обласного рівня передбачено значний ресурс, який не відповідає обсягу їх повноважень. Левова частка публічних послуг надається саме в населених пунктах органами місцевого самоврядування базового рівня, а не районними та обласними радами. Це призведе до невідповідності між функціями і повноваженнями місцевого самоврядування та ресурсами, необхідними для їх виконання. Необхідно звернути увагу на те, що у грудні 2014 року змінами до Бюджетного кодексу для міських бюджетів було зменшено норматив зарахування податку на доходи фізичних осіб з 75% до 60%. Для компенсації таких змін, було передбачено, що освітня та медична субвенції покривають всі поточні видатки відповідних бюджетних установ. Теперішні пропозиції Мінфіну передбачають, що зазначені субвенції будуть покривати лише заробітну плату, а норматив податку на доходи фізичних осіб так і залишається на рівні 60%.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

Тетяна Дам'ян, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Суспільно-економічна необхідність соціального захисту населення

У статті висвітлено сутність соціального захисту населення. Проведено аналіз видатків місцевих бюджетів Чернівецької області на соціальний захист населення. Розроблено пропозиції щодо покращення системи соціального захисту населення.

Рівень соціального захисту населення є критерієм діяльності будь-якої соціальної, правової держави і залежить від стану національної економіки, темпів її соціально-економічного розвитку. Саме соціальний захист населення є дієвим чинником формування соціальних ресурсів розвитку національної економіки на інноваційних засадах, поглиблення ринкових перетворень, утвердження в суспільстві принципів соціальної справедливості й гуманізму.

В умовах трансформації соціально-економічних відносин проблеми соціального захисту населення є важливими і складними, а визначення шляхів їх розв'язання потребує глибокого теоретичного аналізу, обґрунтування концептуальних основ, форм, методів, механізмів взаємодії соціального захисту населення з іншими складовими економічної системи, використання досвіду економічно розвинених країн світу.

У Конституції України передбачено право громадян на соціальний захист. Так, у статті 46 зазначається, що громадяни мають право на соціальний захист, яке включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, у разі безробіття через незалежні від них обставини, а також за віком та в інших випадках, передбачених законом [1].

Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення в умовах економічних перетворень присвячені праці вітчизняних вчених В. Баранової, Т. Боголіб, О. Василика, В. Гейця, В. Глуценка, О. Кириленко, Е. Лібанової, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луїнової, І. Лютого, О. Макарової, П. Нікіфорова, В. Новікова, Д. Полозенка, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, Л. Черенко, А. Чухна, С. Юрія та інших.

Метою наукової статті є визначення економічного змісту видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення населення.

Для реалізації зазначеної мети було поставлено наступні завдання:

1. Розкрити суть соціального захисту та соціального забезпечення як економічної категорії;
2. Проаналізувати видатки місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення населення;
3. Висвітлити джерела фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні;
4. Розробити пропозиції щодо реформування сфери соціальної сфери в Україні виходячи із завдань інтеграції країни в міжнародні економічні структури.

Усе це актуалізує необхідність наукових досліджень зазначених проблем.

Курс на модернізацію соціального захисту населення шляхом формування такої моделі, котра відповідає ринковим відносинам в Україні, спричиняє необхідність поглибленого розроблення його теоретико-методологічних засад та практичних аспектів. Адже позитивний і негативний досвід практичного здійснення соціального захисту населення в нових умовах ще раз підтверджує, що без напрацювання теоретико-методологічних засад його функціонування й розвитку, без визначення стратегічних і тактичних цілей

трансформації його інститутів, без наукового усвідомлення проблем неможливо здійснити перехід української економіки на інноваційну модель, досягти соціальної та політичної стабільності в суспільстві, забезпечити соціальну безпеку.

Соціальний захист населення постає як величезна соціально-економічна система, котра охоплює сукупність відносин між людьми з приводу задоволення особистих потреб, а також ряду установ і організацій.

Проаналізуємо видатки місцевих бюджетів Чернівецької області, які були здійснені на соціальний захист населення.

У 2015 році на утримання установ, здійснення заходів та забезпечення виплати державних допомог, пільг, субсидій та інших соціальних виплат по галузі соціального захисту та соціального забезпечення в цілому спрямовано 1 млрд. 732 млн. 890 тис. 572 грн., що становить 99,6 відсотка від планових річних призначень з урахуванням змін, в тому числі з загального фонду – 1 млрд. 705 млн. 339 тис. 743 грн., спеціального – 27 млн. 550 тис. 828 гривень.

Із загальної суми видатків – 1 млрд. 279 млн. 335 тис. 374 грн. становлять видатки, що здійснюються за рахунок соціальних субвенцій з державного бюджету, а 453 млн. 555 тис. 198 грн. – видатки місцевих бюджетів.

Відповідно до ст.102 Бюджетного кодексу України [2] фінансування витрат, пов'язаних з наданням пільг та житлових субсидій, у 2015 році здійснювалося з місцевих бюджетів за рахунок коштів відповідних субвенцій з державного бюджету:

- на надання пільг ветеранам війни і праці направлено 59 млн. 675 тис. 789,33 грн., що складає 99,9 відсотків до річних призначень, та на 15 млн.430 тис. 177,43 грн. більше, ніж за минулий рік, що пов'язано із внесенням змін до законодавчих актів України та ростом цін і тарифів на житлово-комунальні послуги;
- на пільги ветеранам військової служби, ветеранам органів внутрішніх справ направлено 9 млн. 188 тис. 159,69 грн., що складає 99,9 відсотків до річних призначень;
- на пільги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи – 3 млн. 512 тис. 244,02 грн., що становить 99,4 відсотка до річних призначень;
- на пільги працівникам освіти, охорони здоров'я і культури– 10 млн. 191 тис. 980 грн., що становить 99,9 відсотків до річних призначень;
- на надання пільг окремим категоріям громадян з послуг зв'язку– 2 млн. 833 тис. 569,92 грн., або 83,5 відсотків до уточнених річних призначень та на 938 тис. 280,87 грн. менше, ніж за минулий рік, що пов'язано із внесенням змін до законодавства щодо надання пільг окремим категорій громадян з 01.07.2015 року з урахуванням середньомісячного доходу сім'ї, що в свою чергу вплинуло на зменшення контингенту;
- на надання пільг багатодітним сім'ям направлено 17 млн. 984 тис. 166,74 грн., що становить 99,8 відсотка до уточнених річних призначень.

Для надання додаткових виплат населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг за рахунок відповідної субвенції з державного бюджету направлено 205 млн. 172 тис. 919,10 грн., що становить 100 відсотків до уточненого річного плану та на 197 млн. 762 тис. 446,14 грн. більше, ніж за відповідний період минулого року, що пов'язано із внесенням змін до законодавчих актів України, удосконалення порядку надання житлових субсидій населенню та ростом цін і тарифів на житлово-комунальні послуги; житловою субсидією в оплаті за енергоносії та інші житлово-комунальні послуги користувалося 27 455 сімей [3].

Отже, у фінансуванні видатків бюджету на соціальний захист знаходить свій прояв соціальна спрямованість держави, оскільки частка зазначених видатків досягала 30%, що характеризує пріоритетність соціальної політики. Соціальна політика визначає основні методи та напрями спрямування фінансових ресурсів, в той час як видатки на соціальний захист є реальним їх вираженням.

На наш погляд, соціальна політика держави повинна сприяти підвищенню доходів окремих категорій населення, які не можуть забезпечити життєвий рівень для себе і своєї сім'ї на рівні мінімальних соціальних стандартів незалежно від їх участі в процесі виробництва. На обсяг, склад та структуру видатків бюджету впливають обсяги і характер функцій держави, адже в умовах товарно-грошових відносин для належного їх виконання, потрібно для цього певну суму бюджетних ресурсів. При неефективному витрачанні коштів, держава втрачає можливість повноцінно виконувати покладені на неї зобов'язання і фінансувати передбачені програми і заходи.

Також важливою проблемою є забезпечення житлом населення, особливо молодих сімей, в загальному обсязі допомога у вирішенні житлового питання становить незначну частку, тому важливо створювати державні програми.

Соціальний захист населення в суспільстві є об'єктивною необхідністю, що спричинена потребою в максимальному попередженні та нейтралізації негативних соціально-економічних процесів та явищ, які відбуваються в ринковій економіці і супроводжуються різноманітними економічними та соціальними ризиками, притаманними розвитку суспільства та життєдіяльності окремої особи. В транзитивній економіці необхідність соціального захисту населення диктується наявністю кризових явищ трансформаційного характеру, таких як зростання безробіття і відповідно скорочення зайнятості населення, інфляційні процеси, поширення бідності серед значної частини громадян, і станом «розколотої свідомості», в якому перебуває більшість населення.

У зв'язку з формуванням об'єднаних територіальних громад у сфері соціального захисту населення виникло безліч проблем та нових завдань, а саме необхідно:

- забезпечити реалізацію державної політики у сфері зайнятості населення;
- організувати надання соціальних і реабілітаційних послуг, проведення соціальної роботи з особами, які опинились у складних життєвих обставинах;
- розробити та здійснювати комплексні програми і заходи щодо значного поліпшення становища соціально вразливих верств населення, осіб, які опинились у складних життєвих обставинах;

- забезпечувати реалізацію державної політики з питань підтримки сім'ї, захисту прав дітей, а також у сфері захисту прав і свобод внутрішньо переміщених осіб;
- здійснювати адресну виплату допомог та надання пільг, зробити диференційований підхід до визначення розміру соціальної виплати.

Необхідно зазначити, що реалізація намірів України стати повноправним членом Європейського Союзу потребує значних змін у сфері соціального захисту населення. Позитиву в цій сфері соціально-економічних відносин можна досягти не тільки на шляху економічного зростання, а й створенням інституційних механізмів, які б сприяли останньому. Це нерозривно пов'язано з формуванням у нашій державі такого соціального середовища, яке б базувалося на європейських традиціях соціальної державності [4].

Однією з проблем соціального захисту є обмеженість бюджетних ресурсів на соціальні виплати, внаслідок чого встановлюється рівень соціальних гарантій, який не відповідає відповідним нормативно-правовим актам. Соціальний захист необхідно розглядати як систему законодавчих, економічних, соціальних гарантій, направлених на покращення свого життєвого рівня. Обсяг коштів, які спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від наявних фінансових ресурсів держави, які визначаються обсягом валового внутрішнього продукту (ВВП) та науково-обґрунтованим оптимальним обсягом фонду споживання. Здійснюючи соціальні виплати, держава дотримується встановлених параметрів, але за умов економічної кризи не має можливості забезпечити соціальний захист населення на належному рівні, оскільки виникають ризики.

Головною умовою реалізації державної політики в соціальній сфері врахування принципу взаємозв'язку із соціальними та економічними ризиками [5, с.99].

За європейськими стандартами, реформування систем соціального захисту не повинно позначатися на реальному захисті від соціальних ризиків усіх членів суспільства, а також не перетворити цю систему на простий механізм надання мінімальної допомоги. Реформування системи соціального захисту в першу чергу має базуватись на досягнутих результатах, які відбулись у результаті змін законодавчих матеріалів. При цьому має бути забезпечено основну мету реального соціального захисту населення – збереження систем соціального забезпечення, що ґрунтуються на солідарності та є гарантією від дискримінаційного підходу в цій сфері. Тому необхідно розробити комплекс мінімальних соціальних прав і гарантій, що стане основою для визначення максимального рівня соціального захисту населення.

Необхідно змінити підходи до формування базового соціального стандарту прожиткового мінімуму.

При встановленні прожиткового мінімуму беруться до уваги такі основні сімейні потреби працівників, як продукти харчування та їхня калорійність, забезпечення житлом, одяг, медичне обслуговування та освіта [6].

Таким чином, дослідження системи соціального захисту населення України показало наукові підходи та практичні аспекти надання соціальних послуг.

З метою створення ефективної системи виконання повноважень у сфері соціальної політики в частині покращення соціального захисту населення необхідно:

- реформувати державне забезпечення та надання соціальних пільг та послуг окремим категоріям населення;
- регулювати механізм надання соціальної допомоги та соціальної підтримки непрацездатних і малозабезпечених громадян;
- покращувати якість та доступність послуг у сфері соціального захисту населення;
- своєчасно виявляти людей, які потребують соціальної підтримки та надавати їм необхідні соціальні послуги за місцем проживання.

За рахунок поступового впровадження системи заходів, реформування системи соціального захисту можна поступово вирішувати соціальні проблеми.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: за станом на 20.04.2010 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: від 28.06.1996 р. № 254 /96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
2. Бюджетний кодекс України: за станом на 01.10.2016 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 8.07.2010 р. № 2456-VI – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
3. Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015 рік.
4. Руженський М. М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України: монографія. – К.: ІПК ДСЗУ, 2013. – 318 с.
5. Борецька Н. С. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: монографія / Н. С. Борецька. – Донецьк: Янтар, 2001. – 352 с.
6. Конвенція про основні цілі та норми соціальної політики 117 (Конвенцію ратифіковано Законом № 692-VIII від 16.09.2015).

Андрій Данилюк, б курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Місцеві бюджети в сучасних умовах

У статті розкрито суть та значення місцевих бюджетів, відображено сучасні підходи до їх визначення, обґрунтовано пріоритети розвитку місцевих бюджетів. Проведено аналіз виконання місцевих бюджетів Чернівецької області. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення процесу формування і виконання місцевих бюджетів.

Місцеві бюджети є вагомим складовою системи бюджетного регулювання та дієвим інструментом фінансово-бюджетної політики країни. Від них залежить стан економічної та соціальної інфраструктури адміністративно-територіальних одиниць, у тому числі житлово-комунального господарства, транспорту та зв'язку, закладів освіти, охорони здоров'я, культури, соціально-економічний розвиток регіонів та країни у цілому.

Метою наукової статті є показати важливість місцевих бюджетів в сучасних умовах та їх вплив на соціально-економічний розвиток територій.

Завданнями роботи є:

- обґрунтувати соціально-економічний зміст місцевих бюджетів;
- систематизувати методичні підходи до формування і використання коштів місцевих бюджетів;
- з'ясувати особливості формування дохідної частини місцевих бюджетів;
- провести аналіз тенденцій планування та виконання видатків місцевих бюджетів;
- розробити пропозицій щодо вдосконалення механізму функціонування місцевих бюджетів.

В умовах економічних перетворень важливим є удосконалення структури дохідної та видаткової частини бюджетів об'єднаних територіальних громад. Питання їх побудови, ефективного використання у фінансовому механізмі держави завжди привертають увагу науковців і фінансистів.

Проблеми функціонування місцевих бюджетів розглядають такі вчені-економісти, як: В. Александров, Й. Бескид, С. Буковинський, С. Булгакова, О. Василик, З. Васильченко, О. Кириленко, В. Федосов, Н. Сушко, В. Опарін, К. Огданський, О. Чернявський, О. Чечуліна, П. Петрашко, С. Юрій та інші. Цінність їх праць полягає в узагальненні методичних та організаційних аспектів функціонування місцевих бюджетів.

На думку О. Д. Василика, місцеві бюджети – це збалансовані розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються і витрачаються на відповідній території [1, с.181].

О. П. Кириленко характеризує місцевий бюджет у трьох аспектах. По-перше, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів. По-друге, це план (кошторис) видатків і доходів відповідного місцевого органу влади чи самоврядування. По-третє, це економічна категорія [2].

Основним призначенням місцевих бюджетів є фінансове забезпечення розвитку регіонів, вирішення соціально-економічних завдань органів місцевого самоврядування.

У Бюджетному кодексі України вказано, що до місцевих бюджетів належать бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування [3].

Місцеві бюджети є фінансовим планом утворення централізованого фонду і перерозподілу фінансових ресурсів. Держава акумулює через бюджет кошти для фінансування пріоритетних напрямів виробництва, соціального розвитку, активізує заходи щодо збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, а також цільового і економічного витрачання державних коштів.

У сучасних умовах розвитку економіки України, коли зростає роль держави в регулюванні економічних процесів, особливо важливо визначити основні напрями державних видатків для забезпечення прискорення економічного розвитку країни.

Місцеві бюджети виконують особливу роль в кожній країні. За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються значні заходи держави в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тобто всі ті витрати, які зачіпають інтереси населення. Місцеві бюджети є фінансовим джерелом здійснення заходів місцевими органами влади та економічним чинником підвищення ефективності виробництва, освоєння нових видів продукції, раціонального використання природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Місцевим бюджетам належить одне з центральних місць в економічній системі кожної країни, тому що в них зосереджується значна частина державних фінансових ресурсів. Місцеві бюджети є також найбільш чисельною ланкою бюджетної системи країни, вони відіграють важливу роль у перерозподілі валового внутрішнього продукту, фінансуванні державних видатків. Вони здійснюють безпосередній вплив на задоволення різноманітних потреб населення, стан та якість надання державних послуг, соціально-економічний розвиток регіону.

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором територіального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дозволяє розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, зміцнювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів.

За допомогою бюджету держава, забезпечуючи перерозподіл валового внутрішнього продукту, впливає на соціальну, виробничу, інвестиційну, регіональну, зовнішньоекономічну та інші сфери діяльності.

Виникнення бюджетних відносин і зміни в них відбуваються внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їхнього впливу.

Дослідження доходів місцевих бюджетів та ролі бюджетних видатків у макроекономічному регулюванні є досить важливим питанням.

Місцеві бюджети Чернівецької області за 2015 рік виконані за доходами в сумі 6 млрд. 344 млн. 987 тис. 146,0 грн., або 105,6 відсотка до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 5 млрд. 907 млн. 621 тис. 469,05 грн., або на 103,1%, спеціальному фонду – 437 млн. 365 тис. 677,55 грн., або на 155,6%.

За 2015 рік місцеві бюджети області виконані за видатками в сумі 6 млрд. 130 млн. 825 тис. 319,55 грн., або 96,1 відсотка до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду – 5 млрд. 372 млн. 446 тис. 965,48 грн., або на 96,9%, спеціальному фонду – 758 млн. 378 тис. 354,07 грн., або на 90,6% [5].

Використання бюджетних коштів безпосередньо пов'язане з виконанням державою та органами місцевого самоврядування покладених на них завдань. Обмеженість бюджетних коштів визначається не лише їх номінальною величиною, а передусім двома факторами, а саме: обсягом прийнятих рішень щодо потреби у видатках, ефективністю використання наявних бюджетних ресурсів. Бюджет – невід'ємна частина ринкових стосунків і одночасно важливий інструмент реалізації державної політики.

Місцеві бюджети виступають головним інструментом реалізації державної регіональної політики та вирішення важливих завдань національного господарства. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у фінансуванні суспільних послуг, насамперед соціально-економічного спрямування.

Місцеві бюджети – це важлива фінансова категорія, основу якої становить система фінансових відносин, що складається між місцевими та державними бюджетами, а також усередині сукупності місцевих бюджетів. З

місцевих бюджетів фінансується розвиток галузей виробничої сфери, в першу чергу місцевої промисловості і комунального господарства. Місцеві бюджети виступають головним інструментом реалізації державної регіональної політики та вирішення таких важливих завдань як структурна перебудова економіки, вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Триває зменшення дохідної бази місцевих бюджетів та їх частки у ВВП, внаслідок чого знизилися стандарти якості життя людей. Залишаються невідновленими регіональні диспропорції фінансування окремих адміністративно-територіальних одиниць.

У місцевих бюджетах акумулюється частина фінансових ресурсів, яка забезпечує фінансову базу місцевим органам влади для реалізації своїх повноважень. Створення фінансової бази є головним. Її наповненість залежить, з одного боку, від економічного розвитку регіону, зокрема від повноти та своєчасності надходжень податків, зборів та інших платежів, які надходять в бюджет, з іншого боку – від цільового, раціонального і ефективного використання бюджетних ресурсів.

Місцеві бюджети віддзеркалюють фактичну орієнтацію та реальну дієздатність адміністративно-територіальних одиниць. За допомогою бюджетів здійснюється фінансове вирівнювання різних адміністративно-територіальних одиниць. Концентруючи фінансові ресурси в місцевих бюджетах, місцеві органи влади мають право централізовано направляти фінансові ресурси на вирішення важливих завдань розвитку пріоритетних галузей національного господарства. Шляхом перерозподілу фінансових ресурсів місцеві бюджети впливають на оптимальні пропорції фінансування видатків, забезпечуючи при цьому ефективне використання ресурсів.

Враховуючи ситуацію в економіці країни, слід підкреслити особливості призначення місцевих бюджетів як одного з вагомих чинників її соціально-економічного розвитку.

Реформуванню місцевих бюджетів сприятиме:

- об'єднання територіальних громад для вирішення соціально-економічних проблем, що дозволить зменшувати видатки на утримання органів управління;
- забезпечення комплексного розвитку територій, збільшення доходів місцевих бюджетів, залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва;
- модернізація місцевої інфраструктури з метою покращення інвестиційної привабливості територій.
- запропоновано пропозиції щодо вдосконалення процесу формування і виконання місцевих бюджетів.

Основними з них є:

- розмежування видаткових повноважень та відповідальності між органами влади;
- надання централізованої державної підтримки регіонам;
- запровадження механізму стимулювання депресивних територій;
- створення умов для здійснення реформ місцевих бюджетів та покращення фінансової дисципліни;
- удосконалення механізму планування та прогнозування місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Василюк О. Д. Бюджетна система України: підручник / О. Д. Василюк, К. В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Кириленко О. П. Місцеві фінанси : навч. посібник / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2004. – 140 с.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: офіц. текст: за станом на 01.10.2016 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show /2456-17>
4. Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015 рік.

Вікторія Дем'янів, 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості оподаткування податком на доходи фізичних осіб в Україні

У статті проаналізовано сутність податку на доходи фізичних осіб. Визначено його фінансову та регулюючу роль. Проведено аналіз останніх змін внесених до Податкового Кодексу України щодо справляння податку на доходи фізичних осіб.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є складовою частиною фінансового механізму держави та відіграє значну роль при наповненні дохідної частини бюджету. Однак, не зважаючи на великі розміри загальних надходжень даного податку до бюджету, існують певні недоліки, до того ж дуже часто змінюються норми податкового законодавства, що ускладнює справляння податку.

Теоретичним основам оподаткування доходів фізичних осіб приділяється достатньо уваги вітчизняних науковців, таких як І. Луніна, В. Мельник, В. Андрущенко, В. Опарін, О. Василюк. Однак, з огляду на постійні зміни у законодавстві недостатньо уваги приділяється саме сучасним тенденціям розвитку та функціонування податку на доходи фізичних осіб.

Метою статті є дослідження особливостей функціонування податку на доходи фізичних осіб в сучасних умовах розвитку податкової системи України.

Податок на доходи фізичних осіб – це прямий, загальнодержавний податок, що сплачується фізичними особами безпосередньо або через податкових агентів з доходів, одержуваних від усіх джерел протягом податкового періоду [1]. За економічною сутністю податок на доходи фізичних осіб - форма індивідуального прибуткового оподаткування. Податок на доходи фізичних осіб слід розглядати з двох аспектів: з економічного і соціального. Економічний аспект полягає у вилученні доходів фізичних осіб до відповідних бюджетів з метою надання можливості фінансування видатків, що здійснює держава, та регулюванні макро- та мікроекономічних параметрів для досягнення відповідного економічного зростання. Соціальний аспект закладається в процесі перерозподілу та вирівнювання доходів з метою досягнення суспільного добробуту.

Через призму розгляду ПДФО саме з цих двох аспектів впливає визначення економічної сутності даного податку.

ПДФО, як прямому податку, притаманні ряд функцій, однак на нашу думку слід виділити декілька основних, це, перш за все, фіскальна функція, а також регулююча. Фіскальна функція полягає в тому, що ПДФО досить стабільне і стійке джерело наповнення бюджету. Прояв регулюючої функції перш за все знаходить відображення в диференційованій системі ставок та системі пільг.

Виходячи з функціональної характеристики ПДФО можна судити про його фіскальну та регулюючу роль. Обґрунтуємо нашу думку щодо фіскальної та регулюючої ролі ПДФО на основі статистичних даних. У таблиці 1.1. наведені статистичні дані щодо структури доходів зведеного бюджету. Доказом того, що податок на доходи фізичних осіб поєднує фіскальні інтереси щодо наповнення доходної частини бюджету та досягнення мети регулювання міжбюджетних відносин є законодавчо закріплені норми перерозподілу надходжень ПДФО між Державним бюджетом та місцевими бюджетами. ПДФО виступає досить стабільним і стійким джерелом наповнення бюджетів, завдяки чому він в основному зараховується до місцевих бюджетів, з яких фінансуються основні витрати, пов'язані з життєзабезпеченням населення.

Таблиця 1

Структура доходів Зведеного бюджету України за 2012–2014 рр. [2]

Доходи (частка у %)	Зведений бюджет			Державний бюджет		
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Податкові надходження з них:	84	79,9	80,6	77,7	79,8	79,0
- податок на доходи фізичних осіб	15,2	16,3	16,5	2,0	2,2	2,6
- податок на прибуток підприємств	12,5	12,4	8,8	16,1	16,1	11,3
- збори за спеціальне використання природних ресурсів,	3,9	6,5	7,4	0,7	4,1	5,3
- інші податкові надходження	2,5	3,1	3,4	0,9	1,3	1,7
неподаткові надходження, у т.ч.:	18,2	19,2	17,6	19,8	21,6	19,2
- доходи від власності та підприємницької діяльності	7,4	7,6	6,3	9,3	9,9	8,0
- адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажів	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,5
- власні надходження бюджетних установ	7,7	8,6	6,9	7,2	8,6	6,2
- інші неподаткові надходження	1,5	1,4	2,9	1,7	1,6	3,5

Як видно із структури доходів Зведеного бюджету України податок на доходи фізичних осіб займає одне із важливих місць в доходах бюджетів України, що пояснюється:

- по-перше, його фіскальною роллю, тобто податок на доходи фізичних осіб забезпечує наповнення доходної частини того чи іншого бюджету;
- по-друге, тим, що податок на доходи фізичних осіб виступає основним регулятором в системі регулювання доходів фізичних осіб.

З 2011 року вступила в дію норма статті 64 Бюджетного кодексу України, згідно з якою:

- до доходів загального фонду місцевих бюджетів зараховується 60 відсотків податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на відповідній території (крім території міст Києва та Севастополя);
- 40 відсотків податку на доходи фізичних, що сплачується на території міста Києва та зараховується до бюджету міста Києва;
- 100 відсотків податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на території міста Севастополя та зараховується до бюджету міста Севастополя. Таким чином основна частина ПДФО зараховується до місцевих бюджетів.

Податок на доходи фізичних осіб продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів хоча останніми роками спостерігається деяке зниження частки цього податку у доходах місцевих бюджетів. Розглянемо структуру доходів місцевих бюджетів у табл. 2.

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів за 2012–2014 рр. [2]

Показники (частка, %)	2012	2013	2014
Податкові надходження	85,5	87,0	86,5
-Податок на доходи фізичних осіб	60,7	61,4	61,5
-Плата за землю	13,1	12,6	12,4
-Місцеві податки і збори	5,2	6,9	7,9
-Інші податкові надходження	6,5	6,1	4,7
Доходи від операцій з капіталом	1,8	1,7	1,1
Неподаткові надходження	12,1	11,2	12,0

Податок на доходи фізичних осіб продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів хоча останніми роками спостерігається деяке зниження частки цього податку у доходах місцевих бюджетів. Надходження цього податку склали 61,1 млрд. грн., що майже на 13,0% більше за відповідний показник минулого року. Це обумовлено приростом на 11,5% ПДФО з заробітної плати. У загальній структурі податку 87,1% припадає на ПДФО з заробітної плати.

З 1.01.2016 р. набрали чинності зміни до ПКУ, згідно з якими ставки прогнозовано змінилися. Якщо раніше діяли 15% для місячних доходів до 10 розмірів мінімальної зарплати (на 1 січня 2016 р. - 13 780 грн.) і 20% із суми перевищення, то тепер застосовується 18% до будь-якої суми доходів [1]. Зміни торкнулись і підприємців на загальній системі оподаткування з 1 січня 2016 року сплачуватимуть ПДФО за ставкою 18% [1]. Що стосується розрахунку оподатковуваної бази та сплати авансових платежів з ПДФО, то слід відзначити

наступне: якщо раніше аванси платили виходячи з даних минулого року, то зараз це слід робити виходячи з роботи в поточних кварталах.

В Україні оподаткування доходів громадян має серйозні внутрішні фундаментальні, які негативно впливають на сприйняття його суспільством. Ключовою проблемою є те, що ПДФО не відповідає загальним принципам оподаткування, а саме, він не є нейтральним і соціально-справедливим. Це обумовлено тим, що для більшості громадян єдиним джерелом доходу є зарплата, причому дуже гострим є нововведення щодо оподаткування пенсій. Саме на людей невисокого та середнього статку припадає основне податкове навантаження з ПДФО. Таким чином, можна стверджувати, що система оподаткування доходів фізичних осіб в Україні залишається надалі недосконалою і потребує поступового та послідовного реформування в напрямі зміцнення регулюючої ролі ПДФО.

Список використаних джерел:

1. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovy-zmini-2016/podatok-na-dohodi-fizichnih-osib/>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Податковий кодекс України / Верховна Рада України; Редакція від 08.11.2014, підстава 1690-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Володимир Жмендак, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні основи формування структури доходів бюджетів місцевого самоврядування та аналіз їх залучення на прикладі Заболотівського селищного бюджету Снятинського району Івано-Франківської області

Стаття присвячена розгляду теоретичних засад формування доходної бази місцевих бюджетів. Здійснено аналіз їх практичного використання на прикладі акумулювання коштів до Заболотівського селищного бюджету. Визначено основні тенденції та зміни у структурі доходів бюджету та їх вплив на розвиток регіону.

У процесі швидкого економічного розвитку нашої країни відбуваються деякі зміни щодо розширення повноважень та функцій органів місцевого самоврядування. Керуючись прикладами світового досвіду та основними законодавчими положеннями, органи місцевої влади здійснюють відповідне соціально-економічне забезпечення потреб кожного окремого регіону та держави загалом.

Основну роль у процесі виконання функцій місцевої влади відіграє наявність фінансових ресурсів, що забезпечують задоволення як першочергових потреб регіону, так і потреб довгострокового характеру. Тому, кожна окрема громада потребує формування власного бюджету.

Місцевий бюджет – це фонд грошових коштів, до якого акумулюються доходи та розподіляються видатки відповідно до діючого законодавства та прийнятих на регіональному рівні нормативно-правових актів. Основними функціями будь-якого локального бюджету є розподільна, контрольна та стимулююча, через призму яких відображається зміст та призначення місцевого бюджету. Забезпечуючи виконання даних функцій, місцевий бюджет виступає безперечним інструментом повноцінної діяльності органу місцевого самоврядування та гарантує надання соціальних послуг населенню [4].

Однією з основних складових бюджету місцевого самоврядування є його доходи. Вони відображають фінансові відносини між суб'єктами бюджетного процесу, що здійснюються з метою створення найбільш ефективної системи формування грошових фондів на місцевому рівні та подальшого їх використання, задля забезпечення як поточних потреб, так і витрат на розвиток відповідного територіального угруповання [5].

Тому, метою дослідження є аналіз доходів бюджетів місцевого самоврядування, процесу їх залучення на прикладі Заболотівського селищного бюджету та шляхи щодо покращення системи акумулювання доходів на локальному рівні.

Дослідженню проблем формування доходної бази місцевих бюджетів присвячено роботи таких науковців, як: Г. Возняк [6], Т. Рева [7], О. Ніколаєва [8], О. Сунцова [9], О. Василик, К. Ковальчук, О. Кириленко та ін. Так, наприклад, О. Ніколаєва вважає, що доходи бюджету – це виражені в грошовій формі відносини власності між державою та юридичними й фізичними особами [8, с.98]. Натомість, О. Сунцова визначає доходну базу місцевих бюджетів як важливий інструмент фінансового регулювання, за допомогою якого впроваджується у життя більшість загальнодержавних програм, пов'язаних з розвитком господарської та соціальної інфраструктури регіону [9, с.62].

Крім вчень провідних науковців, визначення доходів місцевого бюджету сформульовано в законодавчих актах. Відповідно до Бюджетного кодексу України доходами є усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України [1].

Згідно із статтею 2 Бюджетного кодексу України, надходження місцевого бюджету передбачають доходи бюджету, повернення кредитів до бюджету, кошти від місцевих запозичень, повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу чи пред'явлення цінних паперів [1]. Статтею 63 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел і закріплених у встановленому Законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів [3].

Також, Законом України «Про місцеве самоврядування» визначено, що органи місцевого самоврядування є юридичними особами і наділяються власними повноваженнями, в межах яких діють самостійно і несуть відповідальність за свою діяльність, зокрема в управлінні матеріальною базою [3]. Відповідно до цього, місцева влада самостійно формує, розглядає, затверджує місцевий бюджет та здійснює витрати акумульованих коштів.

Отже, доходи бюджету – це частина централізованих ресурсів територіального угруповання, які необхідні для виконання органами самоврядування відповідних функцій. Вони виражають економічні відносини, що виникають у процесі формування фондів грошових коштів і надходять у розпорядження органів управління.

У відповідності до бюджетної класифікації доходи бюджету групуються за такими розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти. Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори. Неподатковими надходженнями є: доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності та інші неподаткові надходження. Трансферти – це кошти, одержані від інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі [1].

Розглянувши теоретичні засади формування та структури доходів місцевих бюджетів, варто звернути увагу на їх практичне відображення. У таблиці 1 зазначено основні статті доходів бюджету смт. Заболотів та їх динаміку протягом 2013-2015 років.

Таблиця 1

Динаміка доходів Заболотівського селищного бюджету за період 2013-2015 років

(тис.грн.)

Найменування статті доходів	Роки			Відхилення			
	2013	2014	2015	Абсолютні		Відносні, %	
				2014 рік до 2013	2015 рік до 2014	2014 рік до 2013	2015 рік до 2014
1	2	3	4	5	6	8	9
Податкові надходження	1435,6	1387,1	2472,6	-48,5	1085,5	-3,4	78,3
Неподаткові надходження	13,6	33,9	88,5	20,3	54,6	148,7	161,3
Доходи від операцій з капіталом	53,1	241,3	282,6	188,2	41,3	354,4	17,1
Офіційні трансферти	1750,0	1648,0	98,6	-102,0	-1549,5	-5,8	-94,0
Всього	3252,3	3310,3	2942,3	58,0	-368,0	-89,8	-11,1

Джерело: Дані фінансової звітності смт. Заболотів.

Відповідно до даних таблиці 1 протягом 2013-2015 років сума доходів Заболотівського селищного бюджету була найбільшою в 2014 році і складала 3310,3 тис.грн., але зменшилась на 368,0 тис.грн. у 2015 році і становила 2942,3 тис.грн. Найбільш кардинально протягом даного періоду зросла сума податкових надходжень у 2015 році (на 78,3 % відносно до 2014 року). Натомість, помітне різке падіння загальної суми офіційних трансфертів, що зменшились у 2015 році на 94 % відносно 2014 року. Дана ситуація пов'язана з перевиконанням надходжень внутрішніх податків і зборів та відсутністю надання дотації вирівнювання до місцевого бюджету у 2015 році.

Так як, податкові надходження Заболотівського селищного бюджету займають найбільш вагомую частку серед доходів місцевого бюджету, варто розглянути динаміку їх формування протягом 2013-2015 років, що відображено у таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка податкових надходжень Заболотівського селищного бюджету протягом 2013-2015 років

(тис. грн.)

Найменування	Роки			Відхилення			
	2013	2014	2015	Абсолютні		Відносні, %	
				2014 рік до 2013	2015 рік до 2014	2014 рік до 2013	2015 рік до 2014
1	2	3	4	5	6	8	9
Податок на доходи фізичних осіб	613,5	531,7	0,0	-81,9	-531,7	-13,3	-100,0
Податок на прибуток підприємств і організацій, що належать до комунальної власності	4,9	13,0	11,2	8,1	-1,8	163,0	-13,6
Плата за землю	355,8	323,8	0,0	-32,0	-323,8	-9,0	-100,0
Місцеві податки і збори	345,5	492,5	1082,1	147,0	589,6	42,6	119,7
Інші податки та збори	6,6	5,9	0,0	-0,7	-5,9	-10,7	-100,0
Всього	1326,3	1366,9	1093,3	40,6	-273,6	3,1	-20,0

Джерело: Дані фінансової звітності смт. Заболотів.

Аналізуючи таблицю 2, можна зазначити, що загальна сума податкових надходжень протягом 2013-2015 років змінювалась нерівномірно. У 2014 році вона збільшилась на 3,1% (40,6 тис.грн.) відносно 2013 року та зменшилась на 20 % (273,6 тис.грн.) у 2015 році. На дану ситуацію вплинуло збільшення надходжень місцевих податків і зборів у 2015 році на 589,6 тис.грн., що пов'язано із введенням на місцевому рівні земельного та акцизного податків; зменшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб на 531,7 тис.грн. через віднесення частини такого податку до Державного бюджету; та відсутність доходів за статтею інших податкових надходжень.

На основі розглянутої інформації, варто зауважити, що система наповнення місцевих бюджетів на сьогодні не є досконалою і потребує проведення якісних змін. Тому, основними шляхами до покращення процесу формування ресурсної бази будь-якого місцевого бюджету можуть бути такі, як [7]:

- забезпечення умов для високого розвитку підприємницької діяльності, надання пільг та проведення стимулюючих заходів;
- вдосконалення фіскального законодавства щодо розширення системи місцевих податків та зборів, кількість яких скоротилася у зв'язку із внесенням змін до Податкового кодексу України;
- пошук додаткових шляхів наповнення бюджетів місцевих органів самоврядування, зокрема, через ефективне використання комунальної власності та інших наявних ресурсів певної територіальної громади;
- надання органам влади на місцях більш широких повноважень задля акумулювання доходів відповідно до індивідуальних потреб кожного окремого регіону, наприклад, забезпечувати самостійність місцевого самоврядування щодо встановлення ставок всіх податків та зборів відповідно до економічного та соціального розвитку регіону, його можливостей та потреб;
- проведення заходів зі спрощення здійснення бюджетної політики на місцевому рівні;
- підвищення привабливості регіону для проведення різноманітних інвестиційних проектів
- покращення громадянської свідомості та здійснення населенням контролю за системою наповнення місцевих бюджетів і шляхами використання сформованих фондів.

Отже, доходи місцевого бюджету є основою ресурсного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування. Вони формуються відповідно до діючого законодавства та прийнятих на місцевому рівні нормативно-правових актів. Щодо доходів Заболотівського селищного бюджету, то протягом аналізованого періоду надходження у 2015 році помітно зросли, зокрема за рахунок податкових надходжень (вони збільшились на 1085,5 тис.грн.). Варто відзначити, що структура доходів Заболотівського селищного бюджету протягом 2013-2015 років формувалася досить нестабільно, на що впливає соціально-економічний розвиток регіону та держави загалом, постійний процес реформування бюджетної та фіскальної системи, а також проходження періоду децентралізації органів влади. Тому, для здійснення найбільш результативного процесу формування ресурсної бази будь-якого місцевого бюджету варто звернути увагу на надання місцевим органам влади самостійності у розв'язанні фінансових питань та забезпечені тим самим економічного та соціального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 листопада 2016 р. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 листопада 2016 р. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Закон України Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 листопада 2016 р. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
4. Набатова Ю. О. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів / Ю. О. Набатова // Ефективна економіка. – 2015. – №5. – С. 52-56.
5. Проць Н. В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н. В. Проць // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 221-227.
6. Возняк Г. В. Місцеві бюджети як фінансова основа розвитку регіонів України: проблеми формування та напрями вдосконалення / Г. В. Возняк // Економічні науки. Серія Облік і фінанси. – 2012. – №9 (33). – С. 96-107.
7. Рева Т. М. Місцеві фінанси: навчальний посібник / Т. М. Рева, К. Ф. Ковальчук, Н. В. Кучкова – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
8. Ніколаєва О. М. Місцеві фінанси: навчальний посібник / О. М. Ніколаєва, А. С. Маглаперідзе – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 354 с.
9. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

Світлана Жолоб, 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Рошило В.І.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Бюджети місцевого самоврядування: проблеми та перспективи розвитку в процесі децентралізації

Стаття висвітлює особливості функціонування бюджетів місцевого самоврядування в умовах децентралізації. Проведений моніторинг законодавчо – нормативного забезпечення процесу об'єднання територіальних громад дав змогу виокремити проблемні аспекти їх функціонування та запропонувати напрями вирішення.

Централізоване управління бюджетними коштами на сьогодні не є ефективним та вичерпало себе і не дозволяє розкрити потенціал регіонів та сконцентруватися на вирішенні реальних проблем. Оскільки, бюджети місцевого самоврядування є одним з потужних елементів держави та місцевого самоврядування, саме вони повинні слугувати джерелом для задоволення потреб населення і визначення пріоритетів країни. Бюджети місцевого самоврядування є невід'ємною ланкою бюджетної системи, а їхня автономність – повноцінного її функціонування. Україна як розвинена, демократична та правова держава в результаті посилення глобалізаційних та євроінтеграційних економічних зв'язків потребує реформування місцевих бюджетів, а саме надання їм більшої самостійності.

Проблемам формування бюджетів місцевого самоврядування та встановлення їх самостійності приділяли увагу такі науковці, як А. М. Бабич, О. Д. Васирик, М. Кульчицький, С. І. Юрій, І. О. Луніна, Ю. В. Пасічник, Б. М. Данилишин.

Мета статті полягає у дослідженні формування бюджетів місцевого самоврядування в умовах децентралізації, забезпечення їх фінансової самостійності, розкритті проблем бюджетів місцевого самоврядування в умовах децентралізації.

Для поставленої мети вирішувалися наступні завдання:

- розглянути теоретичні аспекти організації та функціонування бюджетів місцевого самоврядування;
- висвітлити вплив політики децентралізації на формування бюджетів місцевого самоврядування;
- з'ясувати проблематику формування бюджетів об'єднаних територіальних громад;

- запропонувати шляхи вирішення наявних проблем.

Економічна природа бюджетів місцевого самоврядування полягає в тому, що за їх допомогою органи місцевого самоврядування можуть забезпечувати надання суспільству благ і послуг у достатньому розмірі за принципом територіального поділу, що значно підвищить добробут населення і якість їх життя.

Вже протягом двох років уряд України здійснює політику фінансової децентралізації, яка є не до кінця ефективною, оскільки має як переваги, так і недоліки. Причиною цього є те що, влада в Україні залишається централізованою, а органи місцевого самоврядування дотепер не стали повноцінним суб'єктом територіального розвитку та представником інтересів відповідних територіальних громад.

Згідно Бюджетного Кодексу України, а саме статті 2 бюджети місцевого самоврядування – це бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [3].

Саме ж поняття місцевого самоврядування визначається Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» як гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст [1].

Бюджет самоврядування повинен бути головним фінансовим документом певної територіальної громади, до якого максимально можливо включатимуться всі кошти і видатки, що здійснюються на такому рівні самоврядування. Тільки через включення до бюджету, що приймається безпосередньо населенням або вибраним органом представників територіальної громади, можна забезпечити найбільшу ефективність, прозорість, достовірність, контрольованість формування і розподіл ресурсів на мікрорівні управління, який є однією з найважливіших складових сучасних демократичних держав – місцеве самоврядування.

Важливим кроком у реформуванні бюджетної системи у сфері місцевих фінансів є здійснення політики децентралізації. Держава на законодавчому рівні закріпила норми, згідно яких повинно бути забезпечено повну бюджетну самостійність та фінансову незалежність місцевих бюджетів.

Реалізація нової політики міжбюджетних відносин повинна забезпечити виконання наступних аспектів:

- місцеві органи влади можуть самостійно формують та затверджують свої місцеві бюджети не чекаючи затвердження державного бюджету;
- Міністерство фінансів не визначає і не доводить до місцевих бюджетів індикативні показники по доходах;
- значно розширено джерела наповнення місцевих бюджетів для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування видаткових повноважень;
- існуючу систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів замінено принципово новою системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя;
- запроваджено нові види міжбюджетних трансфертів (освітня та медична субвенції, субвенція на підготовку робітничих кадрів, базова та реверсна дотації);
- на законодавчому рівні визначено механізм розрахунку нових видів міжбюджетних трансфертів;
- надано право самостійно встановлювати ставки податків в граничних межах, визначених законодавством, та надавати пільги з їх сплати.

Всі вищеперераховані заходи спрямовані на те, щоб закріпити фінансову самостійність бюджетів, розширити базу фінансових ресурсів, що залишалися б в розпорядженні органів місцевого самоврядування які б спрямовувалися на розвиток тих чи інших програм і сприяли б розвитку певного регіону. Ще важливим є питання того, щоб ці фінансові ресурси не йшли на фінансування делегованих повноважень, а виключно на власні повноваження. Оскільки, обсяг фінансування делегованих повноважень є завжди дефіцитним, тому органи місцевого самоврядування змушені відволікати власні ресурси для забезпечення належного фінансування. Наприклад, у 2016 році обсяги цільових субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам не забезпечують мінімальну потребу в коштах навіть на виплату зарплати у сфері освіти та медицини. Обсяг недофінансування становить 10,6 млрд грн: за освітньою субвенцією – 3,1 млрд грн, за медичною – 7,5 млрд грн.

Окреме місце потрібно виділити об'єднаним територіальним громадам, які є об'єднані територіальні громади, як елемент проведення реформи децентралізації. Згідно Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», а саме статті 3: суб'єктами добровільного об'єднання територіальних громад є суміжні територіальні громади сіл, селищ, міст. Об'єднана територіальна громада, адміністративним центром якої визначено місто, є міською територіальною громадою, центром якої визначено селище, – селищною, центром якої визначено село, – сільською [2].

Що ж являє собою об'єднання територіальних громад і які вигоди цього. По-перше, бюджети об'єднаних громад переводяться на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, оскільки вони урівнюються в повноваженнях з містами обласного значення. Ці громади вже не залежатимуть ні від району, ні від міста, ні від області. Фінансування стане дворівневим, прямим: від держави – безпосередньо громаді. По-друге, збільшуються фінансові можливості об'єднаних громад: трансфerti (дотації, субвенції) з центру; закріплені доходи зі ставкою, встановленою державою, передусім ПДФО; місцеві податки, ставки яких встановлює місцева громада опосередковано через раду, яку вона обрала.

У 2015 році в результаті проведених реформ у сфері міжбюджетних та фіскальних відносин на місцях з'явилися:

- 1) акциз із роздрібного продажу з регульованою ставкою від 2 до 5 %;
- 2) податок на нерухомість від 2% від мінімальної зарплати за метр квадратний, щоправда квартири до 60 кв. м та будинки до 120 кв. м. не обкладаються податком. У 2016 році верхня межа ставки податку підвищилася до 3%;
- 3) можливість регулювати ставку плати за землю.

4) У сукупності це дало додатково близько 20% місцевих бюджетів. Кілька років тому це був нуль.

Щоправда, місцеві бюджети стали передавати на державний рівень 25 % єдиного податку, який раніше на 100% зачислявся до місцевих бюджетів. Проте дохідна частина місцевих бюджетів суттєво зросла. Власні ресурси місцевих бюджетів зросли майже втричі, загалом обсяг фінансових ресурсів збільшився майже на 15%, що в номінальних цифрах склало 34,1 млрд. грн. Зросли обсяги фінансування освіти (13%) та охорони здоров'я (12%).

Раніше принципи бюджетного вирівнювання не стимулювали місцеву владу до економічного розвитку. До 2015 року уряд компенсував бюджетні розриви стовідсотково, тому у депресивних регіонів не було ніякої мотивації скорочувати витрати, бо все одно з Києва прийдуть гроші, яких не вистачає. З іншого боку, у тих міст, яким вдавалося заробляти більше, ніж витратити, надлишок забирали до центрального бюджету, а звіти він йшов на дотації «бідним» регіонам [5].

Але об'єднання громад має проблеми та перешкоди: неузгодженість дій на вищому рівні влади, відставання міністерств від темпів децентралізації, недостатня кількість професійно підготовлених кадрів, оскільки, досвідчені і готові до змін люди. Також проблемою є прогалини в законодавстві, яке ще не доопрацьоване.

Слід зазначити, що навіть не зважаючи на перешкоди у об'єднанні громади закладають важливі основи для свого економічного розвитку в перспективі, бо отримують територіальні, земельні, демографічні ресурси, мають змогу облаштувати інфраструктуру.

Реформуючи територіальну систему управління, необхідно враховувати потенційні загрози, у тому числі політичні, пов'язані з децентралізованим управлінням, а процеси фіскальної децентралізації реалізовувати на тих рівнях управління, на яких можливе ефективне забезпечення населення суспільними благами [4].

Щодо децентралізації в цілому та впливу її на бюджети місцевого самоврядування, то це шанс в першу чергу для громад невеликих населених пунктів модернізуватися, створити комфортні умови для проживання. Також позитивним моментом є те, що надходження місцевих бюджетів продовжують зростати [6].



Рис. 1. Фактичні надходження до місцевих бюджетів України в 2016 році

Але децентралізація має й суперечливі наслідки для бюджетів місцевого самоврядування. Децентралізація бюджетної системи в тій чи іншій формі означає зменшення частки Державного бюджету у зведеному. Крім того, вимагає більшої інституційної зрілості від місцевих громад. У першу чергу, – вміння збалансувати місцеві фінанси і знаходити інструменти для згладжування касових розривів та адміністрування податків, а такі вміння, на жаль, є не у всіх громад.

Наприклад, такі міста як Київ, Дніпро, Одеса мають залучення міжнародних кредитів та реформування місцевої інфраструктури, що на жаль, не можна сказати про депресивні території нашої держави, залежність яких зростає від центральної влади за рахунок трансфертів, оскільки, вони не мають потрібної кількості коштів щоб задовольнити власні потреби. Враховуючи, що лише 6 регіонів в Україні є профіцитними, то більшість регіонів як і раніше не матимуть достатньої фінансової автономності.

Для того, щоб децентралізація все ж таки була ефективною потрібно:

- вдосконалити та доопрацювати законодавство в бюджетній та податковій сферах;
- забезпечити необхідну кількість підготовлених фахівців;
- встановити відповідність обсягу фінансування делегованих повноважень на достатньому рівні, щоб не «витягувати» власні кошти органів місцевого самоврядування;

- посилити контроль за складанням і виконанням місцевих бюджетів, підвищити рівень прозорості;
- протидіяти корупції як на центральному, так і на місцевому рівнях;
- перехід від державного управління до державного регулювання.

Відхід від централізованої системи державного управління, створення належних умов для розвитку спроможного місцевого самоврядування обумовив прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який передбачає укрупнення територіальних громад та делегування частини повноважень органів державної влади місцевим радам.

Об'єднані територіальні громади отримують весь спектр повноважень, які сьогодні мають міста обласного значення. До власних повноважень об'єднаних територіальних громад відносяться: планування розвитку громади та формування бюджету; економічний розвиток, залучення інвестицій, розвиток підприємництва; управління земельними ресурсами і тими, які знаходяться за межами населених пунктів, надання дозволів на будівництво, прийняття будівель в експлуатацію; розвиток місцевої інфраструктури: утримання та будівництво доріг, тепло-, газопостачання і водовідведення; благоустрій території; організація пасажирських перевезень на території громади; громадська безпека силами місцевої (муніципальної) міліції, пожежна охорона. Делеговані повноваження об'єднаних територіальних громад передбачають соціальну допомогу через територіальні центри (в громадах); адміністративні послуги через центри їх надання (в громадах); управління школами та дитсадками; первинну медичну допомогу; утримання та організацію клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків.

На Буковині створено 10 об'єднаних територіальних громад, які успішно вийшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом. Нині відповідно до ст. 10 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», держава надає фінансову підтримку усім 159-и територіальним громадам в Україні у вигляді субвенції на розвиток інфраструктури у розмірі 1 млрд. грн. Так, 10-и громадам Чернівецької області виділено 45,5 млн. грн., вищезазначені кошти підуть на реалізацію інфраструктурних проектів у цих громадах. Відповідно, громади повинні визначати найбільш пріоритетні напрямки розвитку та подати їх у вигляді проектних заявок Мінрегіону.

Проблемними аспектами функціонування територіального об'єднання громадян є:

- державна реєстрація органів місцевого самоврядування як юридичних осіб об'єднаної територіальної громади;
- питання надання адміністративних послуг в об'єднаній територіальній громаді;
- відсутність нормативних актів, які б регламентували діяльність об'єднаних територіальних громад у галузях соціально-культурної сфери, особливо у медицині. Передбачення медичної субвенції об'єднаним територіальним громадам на надання вторинного рівня медичної допомоги викликає суперечки між районними бюджетами та бюджетами об'єднаних територіальних громад, окремі з яких не хочуть передавати медичну субвенцію на рівень районного бюджету для надання вторинного рівня медичної допомоги або передають міжбюджетний трансферт в розмірі, меншому від потреби. При цьому в їхній мережі відсутні медичні заклади, які можуть забезпечити даний рівень допомоги.

Враховуючи вищевикладене, з метою удосконалення системи об'єднаних територіальних громад пропонуємо:

- розробити формульний підхід до розрахунку міжбюджетних трансфертів між бюджетом об'єднаної територіальної громади і районним бюджетом щодо надання вторинного рівня медичної допомоги;
- запровадити механізм приєднання громад до об'єднаних територіальних громад або громад, які визнані спроможними, за спрощеною процедурою;
- затвердити перспективні плани формування спроможних громад всіх областей. Позбавити обласні ради функції затвердження перспективних планів з передачею цієї функції Кабінету Міністрів України.

Список використаних джерел:

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Данилишин Б. М. Як децентралізувати управління в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/07/13/550472/>
5. Сас О. Децентралізація під мікроскопом: аналіз плюсів та мінусів для об'єднаних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/2101>
6. <http://www.prostir.ua/?news=mistsevi-byudzhetu-prodovzhuyut-zrostaty-v-rezultati-finsanovoji-detsentralizatsiji>.

Оксана Іванків, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Страховий ринок України: проблеми та їх подолання

У статті проаналізовано причини і проблеми, які гальмують розвиток страхового ринку України, а також згруповано ризики, під дією яких він перебуває. Вказані шляхи розв'язання проблемних питань та окреслено перспективи розвитку страхового ринку України.

Розвиток і зміцнення страхового ринку України є неможливими без глибокого аналізу його сучасного стану, виявлення невирішених питань функціонування. Проте проблеми розвитку вітчизняної страхової системи не можна зводити лише до вузькоспеціалізованих питань цієї сфери діяльності, оскільки стан страхового ринку фактично є похідним від соціально-економічного розвитку країни. Міжнародний досвід засвідчує, що про розвиток країни часто судять на підставі того, як у ній організовано страхову справу, яка за дохідністю в

багатьох країнах посідає друге місце після туризму. У країнах з розвинутою ринковою економікою страхування є важливим механізмом залучення в економіку інвестиційних ресурсів. Зацікавленість держави в розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому стає можливим підвищення соціального захисту населення і господарюючих суб'єктів, зменшується навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру, вирішуються окремі проблеми соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати. Розв'язання багатьох проблем, що стоять перед вітчизняною економікою, залежить від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок України.

Важливий внесок щодо розуміння особливостей функціонування страхового ринку України внесли вітчизняні вчені: М. М. Александрова, В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, Л. М. Горбач, О. Д. Заруба, С. С. Осадець, О. О. Терещенко та інші. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку висвітлено і в закордонних наукових працях наступних вчених: Є. Ф. Брігхем, А. І. Гінзбург, М. А. Зайцева, В. В. Ковальова, Л. Рейтман, В. А. Сухова, Т. А. Федорова, Д. Д. Хемптон, А. К. Шахова, Р. Т. Юлдашева. Аналіз існуючих публікацій показав, що дослідження страхового ринку мають переважно теоретичний характер. Також бракує ґрунтовних досліджень щодо визначення стратегічних напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих суб'єктів.

Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї. Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхових послуг [5, с.19].

Страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансового сектору економіки. Без належним чином розвинутої інфраструктури страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, ефективне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення. При цьому в останні роки страховий ринок розвивався швидше не «завдяки», а «всупереч», оскільки не були створені необхідні передумови для його повноцінного функціонування. І хоча значущість процесів, що впливають на стан цієї галузі на мікрорівні, має тенденцію до зростання, визначальним чинником розвитку страхування в нашій державі залишається стратегія соціально-економічного розвитку, що формується на макрорівні.

Одним із основних показників розвитку страхового ринку будь-якої країни є обсяг зібраних страхових премій в розрахунку на одного громадянина. Цей показник дає можливість побачити, яке місце займає страхування в економіці країни. Дослідження показали, що лідером за цим показником є Швейцарія (5484,7 дол. США). Це свідчить про високий рівень розвитку ринку страхування в цій країні, що не дивно, адже Швейцарія є однією із найбільш стабільних країн світу. Далі йдуть Великобританія (4967,5 дол. США), США (3864,7 дол. США) і Японія (3734,5 дол. США) – ці країни мають дуже високий показник страхових премій на одного громадянина. Середньосвітовий рівень цього показника становить тільки 615 дол. Це наочно демонструє різницю в розвитку страхового ринку між розвиненими країнами та рештою світу [3, с.64-67].

Існуюча структура страхового ринку України не сприяє зміцненню соціального захисту громадян та забезпеченню внутрішніх інвестицій. Українські страховики передають іноземним страховикам (перестраховикам) до 90% страхової премії під час страхування авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я людей, які від'їжджають за кордон, до 60% – за «автокаско», до 50% – під час страхування великих майнових ризиків.

Ринок страхування життя в нашій країні поки не освоєно, при цьому для вітчизняних страхових компаній він поки є недоступним. Причинами цього є, по-перше, низька капіталізація українських страхових компаній, по-друге, вітчизняні страхові компанії в основному поки не готові працювати з незначними сумами індивідуального страхувальника, а більш орієнтовані на фінансово-промисловий бізнес [2, с.20-25].

Можна виділити наступні проблеми подальшого розвитку страхового ринку:

1. економічного характеру – низький платоспроможний попит на страхові послуги; невеликі обсяги та недосконала структура капіталу страховиків; відсутність надійних інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів;

2. організаційно-правового характеру: відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування; недосконалість нормативно-правової бази; надмірна кількість видів обов'язкового страхування і неадекватність їхнього фінансового забезпечення; недостатній рівень державного регулювання і контролю за страховим ринком, непослідовність дій стосовно організації державного нагляду за страховою діяльністю; протекціонізм, галузевий монополізм;

3. функціонального характеру: низька прибутковість окремих видів страхування; низька конкурентоспроможність страховиків у порівнянні з банками в боротьбі за залучення вільних коштів юридичних і фізичних осіб; відсутність середньо- і довгострокового планування страховиками своєї діяльності; низький рівень кваліфікації кадрів; зростання випадків страхового шахрайства; відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів до страхових компаній;

4. інформаційно-аналітичного характеру: інформаційна закритість страхового ринку, низький рівень впровадження в страхову практику сучасних інформаційних технологій; відсутність якісної статистичної інформації і недостатність інформаційно-аналітичних матеріалів; недосконалість фінансової звітності та методів обробки даних; відсутність банків даних про несумлінних страхувальників; непрозорість даних про структуру вітчизняного страхового ринку [1].

Страховий ринок перебуває під дією значних ризиків. Основними з них є:

– глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;

– макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані, зокрема, із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки або окремих галузей, рівня інвестиційної активності, високого рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури;

– фінансові ризики, що включають, зокрема, незадовільний фінансовий стан певної частини страховиків та низький рівень якості їх активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;

– комерційні ризики, до яких, зокрема, належить посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань між страховиками, в т.ч. за договорами перестрахування, та у відносинах з контрагентами і партнерами (банками, інвестиційними компаніями тощо) [6, с.84].

Аналіз вищезазначених проблем показує, що значна кількість наявних проблем розвитку страхового ринку України пояснюються, передусім, прагненням страхових компаній максимізувати прибуток, незважаючи ні на довгострокові інтереси галузі, ні на професійну етику.

Для удосконалення та подальшого ефективного розвитку страхового ринку України необхідно здійснити ряд першочергових заходів:

- розробити ефективні механізми захисту інтересів страхувальників;
- збільшити капіталізацію страховиків та конкурентоспроможність національного страхового ринку;
- підвищити прозорість діяльності учасників страхового ринку;
- впорядкувати страхове законодавство в цілому та окремих його положень, і привести їх у відповідність до існуючих економічних реалій;

- відмінити непотрібні бар'єри, перепони та регулювання на ринку, що гальмують його розвиток та залучення іноземних інвестицій;

- продовжити інтеграцію страхування до європейських страхових структур;
- збільшити кількість об'єднань страховиків із метою зміцнення їх фінансового становища та надійності щодо здійснення страхових операцій;

- залучити можливості страхового ринку для вирішення питань соціальної політики держави;
- запровадити реальні заходи, які б знизили можливості для корупції та зловживань в галузі страхування [4].

Українською федерацією ubezpieczenia (УФУ) протягом останніх декількох років напрацьовано десятки пропозицій, в тому числі у вигляді конкретних проектів законів, концепцій, рішень органів державної влади з питань оздоровлення страхового ринку України та його подальшого розвитку, оновлення законодавства про страхування, протидії та подолання наслідків фінансової кризи на цьому ринку. Всі ці пропозиції та документи спрямовані на розбудову в нашій державі прозорого, конкурентоспроможного страхового ринку європейського зразка, з високим рівнем якості послуг та захисту прав споживачів.

УФУ завершило роботу над власним проектом Стратегії розвитку страхового ринку України в 2012-2020 роках, метою якої є відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими технологіями страхового ринку, з привабливим та широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання [7].

Основними завданнями та заходами щодо реалізації Стратегії є:

- оздоровлення страхового ринку та подолання наслідків кризи;
- розбудова ефективного, прозорого, недискримінаційного, інституційно-спроможного, передбачуваного державного нагляду за страховим ринком;
- впровадження реального захисту прав споживачів;
- удосконалення системи управління ризиками в державі та суспільстві;
- сприяння розвитку основних видів страхування;
- інтеграція страхового ринку України до світового фінансового простору.

Таким чином, про страховий ринок України можна сказати, що він ще молодий і перебуває у стадії формування. З кожним днем страхування в Україні стає все важливішим сегментом ринкових економічних відносин. Через механізм страхового захисту страхування зможе забезпечити безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві, а в перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і вирішенням питання зайнятості населення. За результатами розгляду сутності страхового ринку, основних проблем його функціонування та перспектив розвитку в повній мірі можна стверджувати, що страховий ринок є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворює низка взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем. Формування розвиненого ринку страхових послуг в Україні завдяки врахуванню тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків економічно розвинених країн світу забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільного розвитку національної економіки.

Список використаних джерел :

1. Вірбулевська О. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку регіонів України [Електронний ресурс] / О. В. Вірбулевська. – Режим доступу : [http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1\(40\)/143.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1(40)/143.pdf).
2. Воробйов Ю. Н. Страхування в Україні : тенденції й особистості розвитку / Воробйов Ю. Н., Воробйова Є. І., Ворошило В. В. // Економіка та управління. – 2006. – № 2-3. – С. 20-25.
3. Гамановська О. А. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О. А. Гамановська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С.64-67.
4. Коваль В. В. Перспективи розвитку страхового ринку в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Коваль, В. М. Бондаренко – Режим доступу: <http://intkonf.org>.
5. Осадець С. С. Страхування : підручник / С. С. Осадець. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.
6. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах глобалізації/Н.В.Ткаченко//Фінанси України.–2010.–№3.–С.82-92.
7. Українська федерація ubezpieczenia – Стратегія розвитку страхового ринку України на 2011-2020 роки – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufu.org.ua/>

Теоретичні аспекти обліку доходів бюджетних установ

У статті розглянуто актуальні проблеми формування доходів бюджетних установ та їх теоретичні аспекти. Запропоновано шляхи удосконалення організації обліку доходів бюджетних організацій.

За вимогами часу та з метою поліпшення умов суспільного виробництва у системі обслуговування державним казначейством відбуваються постійні зміни та нові впровадження методик, створених за власним досвідом, а також запозичених в уже розвинених країнах Європи. Проблеми поліпшення та вдосконалення обліку доходів та видатків хвилюють багатьох провідних фахівців, вчених. Водночас аналіз наукових публікацій свідчить про те, що механізм формування, ефективного використання та контроль бюджетних коштів визначений недостатньо.

Мета статті – визначити основні фактори, які впливають на формування доходів бюджетних установ, та дослідити процес контролю за їх використанням.

Актуальність теми полягає у тому, що від належним чином організованого обліку доходів залежить фінансовий результат діяльності бюджетних установ.

Розвиток бюджетних установ, потребує вдосконалення засобів інформаційного забезпечення цієї сфери діяльності. За цих умов розвиток теорії і практики бухгалтерського обліку набуває особливої актуальності. Проблеми бухгалтерського обліку в бюджетних установах розглянуті в працях відомих вітчизняних і зарубіжних економістів С. М. Альошина, М. Т. Білухи, С. Я. Зубілевич, О. О. Чечуліної та інших.

Визначення доходів бюджетної установи наведено в Бюджетному кодексі України. Доходи бюджету – податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [1].

Згідно з Бюджетним кодексом України Державний бюджет складається з двох фондів: загального та спеціального. До загального фонду відносять кошти, що призначені для реалізації загальних функцій, а до спеціального – кошти, що мають конкретне призначення, у тому числі позабюджетні кошти бюджетних установ та організацій [1].

Розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди, їх складові частини визначаються виключно Бюджетним кодексом та законом про Державний бюджет України.

Доходи загального фонду були і залишаються значною частиною в загальній структурі доходів більшості бюджетних установ. Вони поділяються на доходи, отримані з загального фонду державного бюджету, та отримані з місцевого бюджету. Зазначені джерела можуть існувати самостійно і в поєднанні. Планування доходів за загальним фондом здійснюється за системою вертикального зв'язку (рис. 1). Це означає що рух інформації про граничні обсяги видатків загального фонду відповідного бюджету подається вертикальною схемою, а відповідно визначені обсяги доходів загального фонду у вигляді проектів кошторисів доводяться знизу вгору. При цьому головні розпорядники коштів не лише доводять інформацію про граничні обсяги видатків розпорядникам коштів нижчого рівня, а й розробляють при потребі та доводять до останніх окремі показники, визначають терміни подання проектів кошторисів і надають вказівки щодо їх складання, забезпечують складання проектів кошторисів на бюджетні програми, що їх безпосередньо виконують головні розпорядники коштів.

Джерела формування спеціального фонду визначаються виключно законами України. Статтями 11-14 Закону України «Про Державний бюджет на 2016 рік» до джерел формування спеціального фонду державного бюджету віднесено власні надходження бюджетних установ [2].

В загальній системі бухгалтерського обліку бюджетних установ саме облік доходів є найскладнішим і найвідповідальнішим. Бюджетні установи є складовою бюджетної системи країни, вони беруть участь у виконанні як дохідної, так і видаткової частин бюджету. Предметом подальшого вивчення теми є склад та класифікація доходів і видатків бюджетних установ. Згідно із Бюджетним кодексом України, доходи бюджету й бюджетних установ поділяють на доходи загального фонду та доходи спеціального фонду. Доходи загального фонду поділяють на доходи, отримані із загального фонду державного бюджету та з місцевих бюджетів, значна частина яких залишається в загальній структурі доходів бюджетних установ і спрямовується на виконання бюджетними установами своїх основних функцій. До доходів спеціального фонду бюджетних установ належать власні надходження бюджетних установ, які виконують доповнювальну функцію бюджетних асигнувань і забезпечують виконання основних завдань бюджетних установ щодо непокриття доходами загального фонду. Спеціальний фонд бюджетної установи – це кошти, які надходять із конкретною метою і використовуються на відповідні видатки за рахунок цих надходжень. [3] На сьогодні, коли соціально-економічна криза України ще залишається в своїй кульмінаційній точці, постає питання дефіциту бюджету, роль спеціального фонду постійно зростає. Спеціальний фонд – це кошти, що надходять з конкретною метою і використовуються на відповідні видатки за рахунок цих доходів. Адже під поняттям «фонд» розуміють кошти, акумульовані на спеціальному рахунку і призначені на конкретні цілі. Проте поділ бюджету на загальний і спеціальний фонди спочатку був призначений для того, щоб запровадити схему закріплення джерела доходів за статтею видатків у бюджетній системі України, спеціальні фонди були введені з метою поліпшення звітності про використання державних коштів, які раніше спрямовувалися до численних позабюджетних фондів. Таким чином, спеціальний фонд був створений як важливий крок до підвищення прозорості у використанні державних коштів. Після переведення на казначейське обслуговування власних коштів обслуговування казначейства постійно удосконалюється. Про відповідні зміни знаходимо в статтях провідних фахівців, зокрема Ф. Іскрижицька досліджує, які насправді зміни відбулися за ці роки.

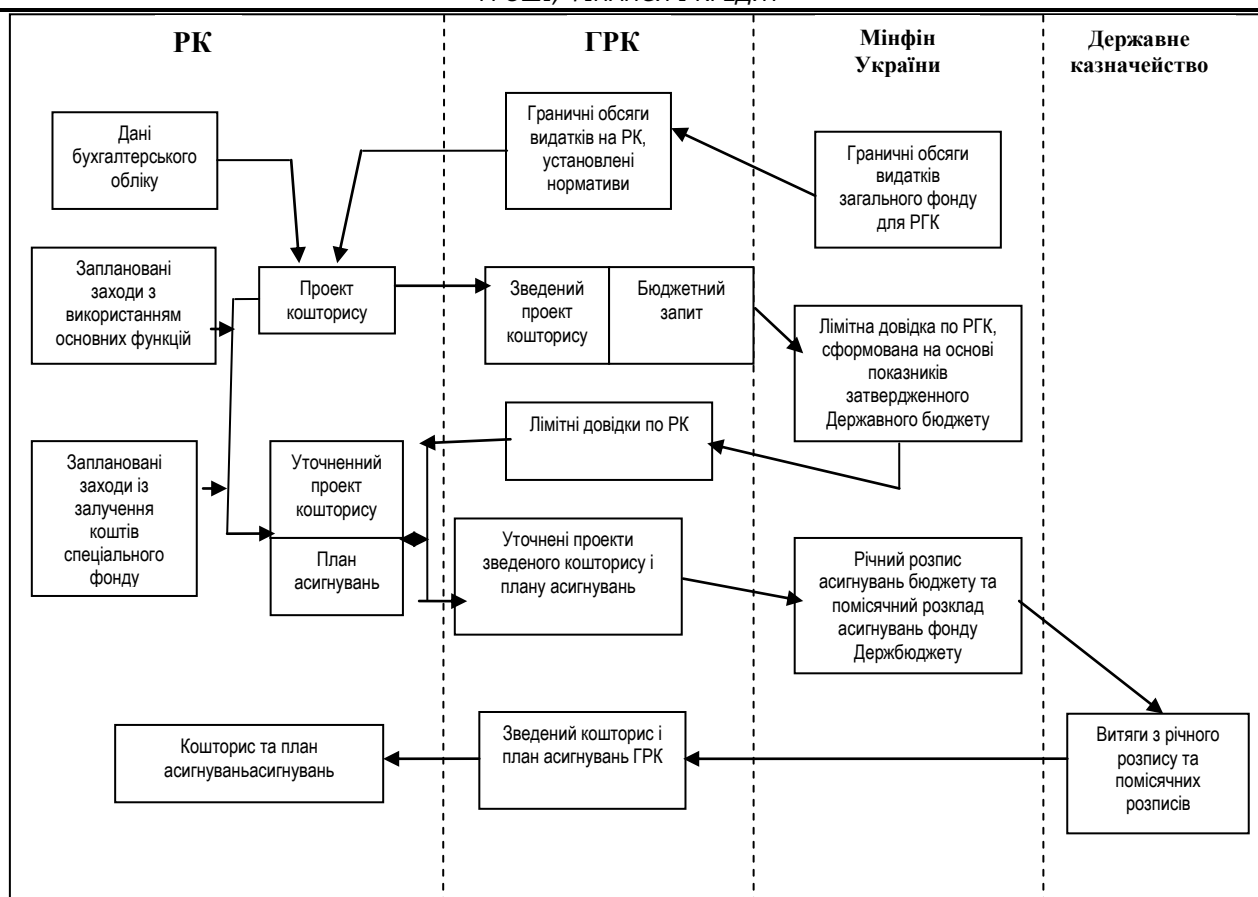


Рис. 1. Рух інформації у процесі проектування, розгляду та затвердження кошторисів розпорядників коштів

По-перше, платежі, які належать до власних надходжень розпорядників, та відповідно до законодавства є джерелом формування спеціального фонду державного бюджету, зараховуються на аналітичні рахунки, відкриті на ім'я цих розпорядників в органах Держказначейства за балансовим рахунком власних надходжень установ Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів, затвердженого наказом Державного казначейства України від 28.11.2000 № 119 «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами та перерахуванням міжбюджетних трансфертів у розрізі кодів класифікації доходів бюджету».

По-друге, платники при перерахуванні платежів, що належать до власних надходжень бюджетних установ, у полі платіжного доручення «Призначення платежу» зазначають код класифікації доходів бюджету.

По-третє, власні надходження розпорядників, які зараховані до спеціального фонду державного бюджету на аналітичні рахунки, відкриті за балансовим рахунком 3125, органи ДКУ відповідно до умов договорів про розрахунково – касове обслуговування, укладених між ними та розпорядниками, регламентований час засобами програмного забезпечення шляхом формування меморіальних документів перераховують (списують, акумулюють) на спеціальні реєстраційні рахунки бюджетних установ, відкриті за балансовим рахунком 3522 «Реєстраційні рахунки розпорядників за коштами спеціального фонду державного бюджету» Плану рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів, затвердженого наказом ДКУ від 28.11.2000 № 119. [4]

По-четверте, органи ДКУ засобами програмного забезпечення формують за попередній операційний день виписки з аналітичних рахунків 3125, які надаються відповідним розпорядникам, а також формують за попередній операційний день виписки з аналітичних рахунків 3522, які також надають розпорядникам. Порядок руху носіїв облікової інформації щодо обліку доходів загального фонду регулюється інструктивними матеріалами і залежить від рівня бюджету, з якого надаються асигнування, порядку обслуговування – через органи Державного казначейства чи банківські установи. Загальну схему руху носіїв інформації ілюструє рис. 2.

Зауважимо що, оскільки відображення інформації в системі бухгалтерського обліку є двоїтим, реєстром синтетичного обліку, в якому фіксується обсяг доходів загального фонду, є меморіальний ордер № 2 – «Накопичувальна відомість руху грошових коштів загального фонду в органах Державного казначейства України (установах банків)». Статтею 13 Бюджетного кодексу передбачено, що спеціальний фонд не повинен формуватися з конкретно визначених джерел надходжень і використовуватися на якісь конкретні цілі, отже до уваги треба брати тільки ту частину коштів, яка має адресний характер, бо це є результат повної господарської операції, тому і поняття «доходи бюджетних установ» розглядаються як власні надходження бюджетних установ, які виконують доповнювальну функцію по відношенню до бюджетних асигнувань і забезпечують виконання основних завдань бюджетної установи в частині не покритій доходами загального фонду. Вони відіграють роль додаткового фінансового забезпечення на виконання загальнодержавних, соціальних та інших функцій, покладених на бюджетні установи.

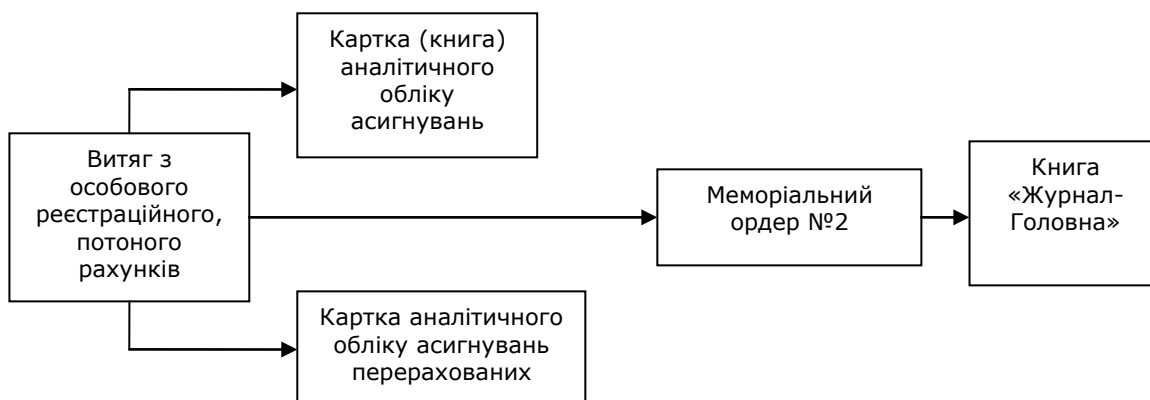


Рис. 2. Схема руху облікової інформації за напрямком «Облік асигнувань»

Сутність поняття доходи в бюджетних установах має дещо інше значення порівняно з цим же поняттям для підприємств. Це обумовлено низкою особливостей відносно умов їх функціонування. Левицька С.О. наводить таке визначення доходів – отримані з державного та місцевого бюджетів та генеровані бюджетними організаціями асигнування. [5] Лемішовський В.І. стверджує, що діяльність цих установ фінансується за рахунок коштів державного або місцевого бюджету, які надаються їм безповоротно. [6] В свою чергу Свірко С.В. відзначає, що доходи бюджетних установ це надходження грошових коштів, отримуваних установами за рахунок державних коштів, для виконання кошторису доходів і видатків. [5]

Основною проблемою реформування обліку в бюджетних установах є системи обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатність розробленості питання переходу на єдині методологічні засади, створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення обліку. Удосконалення обліку, посилення його контрольних функцій за господарською та фінансовою діяльністю установи – основний шлях покращення дотримання фінансово-бюджетної дисципліни.

Отже, кошти бюджетних установ є складовою бюджетної системи, тому виникає гостра необхідність в постійному контролі за їх рухом та цільовим використанням в межах бюджетних призначень. Чітке і безумовне дотримання всіма учасниками бюджетного процесу порядку і термінів, сприятиме якісному і своєчасному обліку бюджетних асигнувань державного бюджету, а також процесу виконання державного бюджету за доходами і видатками в цілому. Основною проблемою реформування обліку в бюджетних установах є системи обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатність розробленості питання переходу на єдині методологічні засади, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення обліку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 2003 р. 2456-XVII, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про Державний бюджет 2016 року: Закон України від 31.03.2016 р. 928-XIX, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
3. Михайлов М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [М. Г. Михайлов та ін.], [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15220122/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/buhgalterskiy_oblik_u_byudzhetnih_ustanovah.
4. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами та перерахуванням міжбюджетних трансфертів у розрізі кодів класифікації доходів бюджету: Наказ Державного казначейства України від 28.11.2000 року № 119, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0181-02>.
5. Облік у бюджетних установах: підручник / за ред. П. Й. Атамаса. – Київ, 2011. – 176 с.
6. Іскрижицька Ф. Нове у бухгалтерському обліку власних надходжень // Казна України. – 2010. – №3(6). – С.11-13.

Оксана Ковальчук, Христина Сахро, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф, Наук. кер. – Юрій С.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансова звітність бюджетних установ та напрямки її удосконалення

У статті визначено значимість використання міжнародних та прийняття національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора, акцентовано увагу на фінансовій звітності бюджетних установ. Окреслено вплив реформи системи бухгалтерського обліку на ефективність управління державними фінансами за участю органів Державної казначейської служби України.

Сучасні умови функціонування бюджетної системи України характеризуються наявністю ряду проблемних питань в організації обліку виконання бюджетів та бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Необхідність їх вирішення актуалізується у зв'язку з інтеграцією України у міжнародну спільноту та її прагнення до уніфікації та модернізації обліку. Слід підкреслити, що досягнення мети у галузі уніфікації обліку в бюджетній сфері зустрічається з проблемою неузгодженості категорій, що подаються у різних законодавчих актах. Це, у свою чергу, має негативний вплив не лише на організацію обліку, а й на таку його характеристику, як прозорість та зрозумілість [1, с.259].

У науковій літературі приділено достатньо уваги щодо дослідженню необхідності реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в державному секторі України. Зокрема, зазначені питання вивчали такі вчені, як П. Й. Атамас, Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Гізатуліна, Р. Т. Джога, Т. І. Єфименко, О. О. Канцуров, Л. Г. Ловінська, С. В. Свірко, Н. І. Сушко, О. О. Чечуліна.

Метою дослідження є необхідність визначення доцільності використання міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора. Також існує необхідність визначення впливу

реформи системи бухгалтерського обліку та звітності на ефективність управління державними фінансами за участю органів Державної казначейської служби України.

Склад фінансової звітності бюджетних установ в Україні на сучасному етапі регламентується «Порядком складання фінансової, бюджетної та іншої звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів». Фінансові звіти установ, які отримують кошти бюджетів, складаються з: балансу, звіту про результати фінансової діяльності, звіту про рух грошових коштів, а також форм, що додатково розкривають елементи фінансової звітності.

Звітність використовується на підприємствах, в організаціях, установах з метою аналізу господарської діяльності, контролю за виконанням завдань, пошуку резервів скорочення витрат і збитків, формування нових бізнес-планів, прогнозів тощо. Звітність підприємства - це першоджерело, це реклама його діяльності, яка стала елементом інфраструктури ринкової економіки і засобом комунікації.

Суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі є розпорядники бюджетних коштів, Державне казначейство та державні цільові фонди. На даний час облікова система бюджетної сфери складається з бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів та бухгалтерського обліку бюджетних установ. Міністерство фінансів України забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, Державне казначейство установлює порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, звітності про виконання бюджетів, кошторисів бюджетних установ [2, с.37].

Бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів ведуть органи Державної казначейської служби України, а бухгалтерський облік виконання кошторисів бюджетних установ – розпорядників бюджетних коштів.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність про виконання державного та місцевих бюджетів, а також облік і звітність установ і організацій, підприємств та інших юридичних осіб усіх форм власності, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів в частині виконання повноважень, наданих Бюджетним кодексом України є ключовими елементами системи казначейського виконання бюджетів, від ефективного функціонування якої залежить додержання конституційних прав і свобод громадян, послідовний і сталий розвиток країни.

Система бухгалтерського обліку та фінансової звітності у секторі державного управління становить важливий елемент інфраструктури ринкової економіки, оскільки надає інформацію, необхідну для прийняття господарських рішень у приватному секторі та політичних – у державному.

Наявна в Україні нормативно-правова база забезпечує ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, а також ведення обліку та складання звітності установами і організаціями, підприємствами та іншими юридичними особами усіх форм власності, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів [3].

На сьогодні практика свідчить, що в сучасних умовах органи Державної казначейської служби постають одним із найактивніших учасників в процесі управлінні фінансовими ресурсами через реалізацію законодавчо прийнятих механізмів та процедур виконання місцевих бюджетів відповідно до вимог бюджетного законодавства [4, с.63].

Однак, саме від цих встановлених механізмів залежатимуть потенційні можливості економічного розвитку кожного регіону, тому спрямованість на кінцевий результат гостро виставляє нагальну потребу в постійному вдосконаленні існуючих положень казначейського обслуговування розпорядників й одержувачів бюджетних коштів.

З метою отримання максимального ефекту від управління фінансовими ресурсами необхідні подальші дії спрямовані на удосконалення чинної системи. На нашу думку, для поліпшення результатів у цій сфері необхідно забезпечити:

- подальшу концентрацію ресурсів на Єдиному казначейському рахунку;
- поліпшення якості прогнозування фінансових ресурсів на конкретний період на підставі даних обліку зобов'язань розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, а також доходів бюджетів від інших учасників системи;
- посилення та розширення методів контролю за кошторисними доходами й видатками розпорядників та одержувачів бюджетних коштів;
- завершення впровадження повнофункціонального єдиного програмно забезпечення та створення інформаційно-обчислювальної системи [5].

Реформування бухгалтерського обліку та звітності в Україні обумовлено переходом економіки України на ринковий механізм господарювання. Реформа бухгалтерського обліку розпочалася з госпрозрахункових підприємств. Це пояснюється тим, що в умовах створення і реформування державних інституційних одиниць було складно охопити цією реформою всі суб'єкти. Необхідно було напрацювати певний досвід, створити передумови для реформування бюджетної сфери, тобто перейти від розподілу бюджетних коштів (фінансування) до програмно-цільового методу виконання бюджету, розробити бюджетну класифікацію, гармонізовану з міжнародними стандартами та інше.

Реформу системи бухгалтерського обліку і звітності в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку розпочато в Україні у 2007 році.

Питанню реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі присвячена низка рішень уряду, якими затверджені Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки [6], Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [7] та Стратегія модернізації системи управління державними фінансами [8]. Основні завдання реформи системи бухгалтерського обліку в державному секторі також знайшли своє відображення у Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Стратегією визначені мета, завдання та заходи, які передбачається здійснити в рамках зазначеної реформи.

Так, метою реформи є удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів (IPSAS). Для досягнення поставленої мети передбачалось [9]:

- розробити і запровадити національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів (IPSAS);
- створити єдиний план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізований із бюджетною класифікацією, яка відповідає статистиці державних фінансів 2001 року (GFS 2001);
- удосконалити методи складання та консолідації звітності з використанням сучасних інформаційних систем;
- запровадити єдині підходи до організації бухгалтерських служб бюджетних установ;
- створити інтегровану інформаційно-аналітичну систему управління державними фінансами на базі єдиного плану рахунків та національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності в державному секторі.

При реформуванні бухгалтерського обліку в державному секторі за основу прийнято Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектора. Стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі будуть поширюватися на суб'єктів державного сектора, якими є Міністерство фінансів України, що забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, розпорядники бюджетних коштів, Державна казначейська служба та державні цільові фонди, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку [9].

Процес модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності не буде завершеним без створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи. Перші кроки в реалізації цього напрямку реформи вже зроблені. Так, Кабінетом Міністрів прийнято постанову від 26.01.2011 р. № 59 [10], якою затверджено Типове положення про бухгалтерську службу бюджетної установи з метою:

- посилення фінансової дисципліни у державному секторі;
- посилення ролі бухгалтерської служби бюджетних установ в управлінні бюджетними асигнуваннями, матеріальними та нематеріальними ресурсами;
- упорядкування діяльності бухгалтерських служб бюджетних установ на підставі єдиних підходів та вимог;
- унормування питання погодження призначення на посаду та звільнення з посади головного бухгалтера бюджетної установи.

Реалізація реформи бухгалтерського обліку в державному секторі дозволить [9]:

- гармонізувати законодавство України з питань бухгалтерського обліку та звітності з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку для державного сектора;
- удосконалити систему управління державними фінансами;
- забезпечити транспарентність даних фінансової звітності в державному секторі та можливість їх зіставлення з аналогічними даними інших країн.

Отже, необхідність стандартизації бухгалтерського обліку визначається насамперед розвитком процесів економічної інтеграції країн. Розробка національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності для державного сектора з урахуванням міжнародних стандартів є важливою передумовою ефективного функціонування та визнання обліку та звітності в держсекторі на міжнародному рівні.

Фінансова звітність суб'єктів державного сектора, яка складається відповідно до міжнародних стандартів має надавати інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки суб'єкта, а також відображати ефективність використання та цільове призначення ввірених йому ресурсів. При цьому фінансова звітність може використовуватися для прогнозування рівня ресурсів, потрібних для продовження діяльності. Крім того, вона може також надавати дані про отримання ресурсів відповідно до порядку, що встановлений законом, а також використання цих ресурсів, відповідно до юридичних і контрактних вимог, включаючи фінансові ліміти, встановлені законодавчими органами. Таким чином, змістовні акценти використання фінансової звітності державного сектору дещо інші порівняно з її використанням недержавним сектором. Фінансова звітність державного сектору є ключовою ланкою в інформаційному забезпеченні державного фінансового контролю, фінансового планування і прогнозування на державному рівні.

Список використаних джерел:

1. Хомуляк Т. І. Проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в державному секторі / Т. І. Хомуляк // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2016. – № 3. – С. 258-262.
2. Машенко К. С. Проблеми стандартизації фінансової звітності суб'єктів господарювання державного сектора / К. С. Машенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 8. – С. 35-39.
3. Ведення бухгалтерського обліку у системі Державної казначейської служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>
4. Лондар С. Л. Методологічні основи управління фінансовими активами Єдиного казначейського рахунку в Україні / Лондар С. Л., Башко В. Й. // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 53-65.
5. Юрій С. М. Управління фінансовими ресурсами в системі казначейства [Електронний ресурс] / С. М. Юрій, Н. В. Душко. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>
6. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
7. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс]. – Постанова Кабінету Міністрів від 24.10.2007 р. № 911-р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
8. Стратегія модернізації системи управління державними фінансами : Постанова Кабінету Міністрів від 01.08.2013 р. № 774-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>
9. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://n-auditor.com.ua>
10. Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи : Постанова Кабінету Міністрів від 26.01.2011 № 59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>

Теоретичні аспекти фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва

Стаття присвячена окремим теоретичним аспектам та організаційним засадам складання та формування фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва в частині наповнення її складових, розкрито різні погляди науковців, щодо трактування фінансової звітності.

Основною метою державної підтримки малого підприємництва є: створення умов для позитивних структурних змін в економіці України; сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства; підтримка вітчизняних виробників; формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць. Серед суб'єктів підприємницької діяльності (фізичних та юридичних осіб) законодавством виділені суб'єкти малого підприємництва, правове положення яких визначається Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. [1].

Правові засади регулювання, організації і ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначені Законом України від 16.07.99р. №996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Цей Закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від організаційно-правових форм і форм власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Проблеми обліку й аналізу фінансової звітності підприємства розглянуті в працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні положення та практичні рекомендації щодо методики складання обґрунтовані в працях Ю. А. Вериги, О. М. Ганяйло, Г. Г. Кірейцева, М. В. Кужельного, Н. М. Малюги, Є. В. Мниха, С. О. Олійник, Л. К. Сука, Л. В. Чижевської, П. Я. Хомина, І. Й. Яремка й інших. У зарубіжній літературі питання складання та використання фінансової звітності розкриті в працях А. М. Андросова, І. А. Бланка, К. Друрі, Г. В. Савицької, Я. В. Соколова, М. Ф. Ван Бреда, М. Р. Метьюса, М. Х. Б. Перера, Ж. Рішара, Е. С. Хендріксена й інших. Значні здобутки вітчизняних науковців не були широко впроваджені в діяльність підприємств. Крім того, недостатньо розкритими залишаються питання відповідності інформації звітності потребам користувачів, які приймають економічні рішення на його основі.

У своїх роботах автори зупиняються на таких питаннях, як трактування нових для українських бухгалтерів термінів, необхідних для складання звітності, виконання вимог НП(С)БО при складанні звітності, контролю правильності її складання, здійснення взаємозв'язку окремих форм і тому подібне.

Вважаємо, що у сучасних умовах актуальним є питання ув'язки інформації, яку сьогодні може надати бухгалтерський баланс та інші форми фінансової звітності з реальними потребами користувачів в цілях ухвалення рішень, і на основі цього розгляд можливості удосконалення основних форм з врахуванням міжнародних стандартів.

Основні вимоги та склад фінансової звітності регламентує НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наказ від 07.02.2013р. №73.

Цим Національним положенням (стандартом) визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством. Наказом затверджені нові форми фінансової звітності, які застосовуються починаючи із звітності за I квартал 2013 року.

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати, форма і порядок складання яких визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року №39, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 15 березня 2000 року за №161/4382 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 24 січня 2011 року № 25) (із змінами).

Основною метою подання фінансової звітності є:

- ✓ надання інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень зовнішніми користувачами;
- ✓ визначення її користувачів (фізичні та юридичні особи, які приймають тактичні та стратегічні рішення);
- ✓ обґрунтування підходів до класифікації якісно-інформаційних характеристик фінансової звітності (зрозумілість та доречність визначається суттєвістю та придатністю для прогнозування; зіставність досягається на основі послідовності, історичної собівартості, періодичності, єдиного грошового вимірника та галузевої практики; запропоновано досягати компромісу між якісними характеристиками на користь достовірності, що є однією з умов прийняття ефективних стратегічних рішень);

- ✓ визначення резервів підвищення якісних характеристик звітної інформації, поглиблено розуміння особливостей концепцій збереження капіталу та їх вплив на аналітичне обґрунтування і прийняття рішень.

Наведемо різні точки зору щодо визначення терміну «Фінансова звітність» (табл. 1.).

З урахуванням наведеного вище підходу до визначення змісту та організаційних засад складання фінансової звітності обґрунтовані теоретичні положення національної концептуальної основи фінансової звітності в частині змістового наповнення її складових (зміст, мета, функції, якісні характеристики та система нормативно-правового регулювання фінансової звітності, користувачі та вирішення конфлікту їх інтересів, форми і методи

розкриття інформації, взаємозв'язок з аналізом), що дало змогу розробити комплексну модель дослідження фінансової звітності у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень.

Таблиця 1.

Розкриття терміна «фінансова звітність» в літературних джерелах

№ з/п	Джерело	Трактування фінансової звітності
1	2	3
1	НПСБО №1[2]	Фінансова звітність – це звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів
2	Бутинець Ф.Ф. [5, с.52]	Фінансова звітність – це система узагальнюючих та взаємозв'язаних показників стану та використання основних та оборотних засобів, про джерела їх формування, фінансові результати, напрямки використання прибутку тощо.
3	Ловінська Л.Г. [7, с.110]	Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності і рух грошових коштів підприємства за звітний період.
4	Кірейцев Г.Г. [8, с.125]	Фінансова звітність – це сукупність форм звітності, складених на підставі даних фінансового обліку, з метою надання користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства, а також зміни у його фінансовому стані за звітний період в зручній і зрозумілій формі для прийняття цими користувачами ділових рішень.
5	Сопко В.В. [9, с.190]	Бухгалтерська фінансова звітність підприємств – це система узагальнених показників, які характеризують підсумки господарсько-фінансової діяльності підприємства за минулий рік.
6	Швець В.Г. [10, с.97]	Фінансова звітність містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Її складають з дотриманням балансового узагальнення облікової інформації. Цей принцип закладено у структуру звітних форм, у внутрішній і міжформовій ув'язці показників.

Використання наведеної моделі дозволило забезпечити системний і комплексний міждисциплінарний підхід до розробки пропозицій з удосконалення теоретико-організаційних засад складання фінансової звітності, що сприяє підвищенню ролі фінансової звітності у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень зовнішніми користувачами.

З набранням чинності Податкового Кодексу України, який встановлює правила адміністрування податків, правила проведення перевірок, особливості сплати податку на прибуток та податку на додану вартість, спрощена система оподаткування, як і раніше, залишається доступною як для фізичних осіб-підприємців, так і для юридичних осіб. От тільки критерії переходу на цю систему деякою мірою зміняться.

Після коригувань Закону про бухоблік відповідні зміни було внесено й до головного стандарту для «малют» – П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 24.01.2011 р. №25.

Мінфін наказом від 15.06.11 р. №720 затвердив Методичні рекомендації із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. Їх призначено для тих обліковців, які не хочуть оволодівати методологією подвійного запису, чи з якихось причин вирішили спростити собі життя.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого підприємництва передбачає, насамперед, встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності; розробку дійових законодавчо-нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого бізнесу; усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи.

Сьогодні найактуальнішими проблемами є розробка нових та вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту; створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва; упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.200 р. №2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України, затверджений Верховною Радою України від 04.11.2011 р. №4014-VI.
4. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні: навч. посібник / за ред. С. Ф. Голова. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2000. – 768 с.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. закладів / Ф. Ф. Бутинець. – [6-те вид., доп. і перероб]. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 756 с.
6. Загородній А. Г. Бухгалтерський облік: підручник / А. Г. Загородній, Г. О. Партин, Л. М. Пилипенко, Т. І. Партин. – Львів: Львівська політехніка, 2011. – 340 с.
7. Ловінська Л. Г. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 370 с.
8. Фінанси підприємств: навч. посібник: курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
9. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: навч. посібник // Сопко В. В. – [3-те вид., доп. і перероб]. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
10. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник // Швець В. Г. – Знання, 2015. – 145 с.

Капіталізація банківської системи як фактор фінансової стійкості комерційних банків

У статті досліджено сутність капіталізації банківської системи, її головні цілі. Визначено, що підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків забезпечить динамічне і ефективне функціонування всієї банківської системи України, сприятиме зростанню її конкурентоспроможного потенціалу у задоволенні потреб економіки у фінансових ресурсах.

Зміни, що відбуваються в економіці та її найважливішому секторі – банківській системі, показують, що вона залишається вразливою по відношенню до впливу деструктивних факторів зовнішнього середовища, схильна до криз, що виникають на фондових ринках і посилені процесом глобалізації. Одним з істотних питань, яке має вирішити банківська система країни, є капіталізація банківських установ відповідно до встановлених нормами права вимог. Капітал покликаний захистити інтереси вкладників, покриває збитки банку.

Значний науковий внесок у розробку теорії банківської справи взагалі та капіталізації комерційних банків зокрема, внесли такі зарубіжні вчені, як Е. Гілл, Х. Грюнінг, Е. Доллан, Ю. Масленченков, А. Тавасиев, Е. Тарханова та інші. Серед вітчизняних вчених, які присвятили свої наукові праці оцінці та управлінню фінансовою стійкістю банків варто виокремити І. Бакало, С. Вахнюк, О. Барановського, О. Котенко, А. Єпіфанова, Я. Чайковського та ін.

Питання капіталізації комерційних банків і банківської системи в цілому є особливо важливими в умовах глобалізації економіки та фінансів. Періодична повторюваність фінансових криз зумовлює необхідність вироблення стратегії управління якістю капіталу банку і підтримки його на рівні, необхідному для покриття непередбачених втрат та забезпечення власної фінансової стійкості.

У той же час можливості залучення додаткового капіталу у міру розвитку фінансового ринку стають все більш обмеженими, а «ризик-апетит» банків у процесі досягнення максимального прибутку зростає.

Органи нагляду певною мірою відповідальні за збереження коштів вкладників, тому що одним із завдань НБУ є підтримка стабільності функціонування банківської системи та захист клієнтів. До капіталу мають пред'являтися дві вимоги – мінімальний розмір капіталу банку та адекватність його рівня ризику.

Капітал банку включає основний капітал та додатковий капітал. Основний капітал банку включає сплачений і зареєстрований статутний капітал і розкриті резерви, які створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку, надбавок до курсу акцій і додаткових внесків акціонерів у капітал, загальний фонд покриття ризиків, що створюється під невизначений ризик під час проведення банківських операцій, за винятком збитків за поточний рік і нематеріальних активів. Розкриті резерви включають й інші фонди такої самої якості, що мають відповідати критеріям:

1) відрахування до фондів мають здійснюватися з прибутку після оподаткування або з прибутку до оподаткування, скоригованого на всі потенційні податкові зобов'язання;

2) фонди і рух коштів до них та з них мають окремо розкриватися в опублікованих звітах банку [2, с.34].

Банківський капітал – це власні, залучені, позичені грошові та прирівняні до них кошти, які є у розпорядженні банківської установи та використовуються нею для проведення активних операцій з метою отримання прибутку. Визначено, що найбільш точним та загальним показником рівня забезпеченості капіталом як окремого банку, так і всієї системи, є рівень капіталізації. Капіталізація банківської системи кожної країни все більшою мірою перетворюється на інструмент забезпечення конкурентоспроможності міжнародної банківської діяльності, вирішення завдань стійкого розвитку національної економіки. Головними цілями капіталізації банківської діяльності є підтримка стабільності банківської системи, конкурентного середовища серед банків та захист інтересів вкладників і кредиторів. Вирішення саме цих завдань дозволить, з одного боку, ефективно виконувати банками свої головні функції, а з другого – забезпечити стійкість і динамічний розвиток національної економіки [4, с.5].

Виділяють такі поняття, як: "пряма капіталізація банку" та "зворотна капіталізація банку". Пряма капіталізація становить перетворення вартості (матеріальних активів і грошових коштів) у банківський капітал, тобто це є поповнення власного капіталу банку за рахунок реінвестування певної частини прибутку банку. Зворотна капіталізація – це процес оцінки, визначення вартості банківської установи на основі реального доходу, прибутку. Оцінкою рівня капіталізації банків є не лише кількісні показники обсягу власного та статутного капіталу, а й якісні. Часто банківські установи вдаються до штучного нарощення обсягів капіталу шляхом переоцінки основних засобів, нарахованих, але не сплачених відсотків, придбання в інсайдерів основних засобів, у яких немає гострої потреби, за нижчими від ринкових цінами, надання на пільгових умовах довгострокових кредитів інсайдерам, які не є ними. Це призводить до штучного нарощення капіталу, тобто до невинновданого завищеного рівня капіталізації. Розрізняють поняття реальної та фіктивної капіталізації банків. Перша полягає в перетворенні реальної вартості в капітал, а фіктивна капіталізація пов'язана з представленням вартості в цінних паперах і повинна відрізнятися від реальної теоретично. Сутність фіктивної капіталізації полягає в завищеній оцінці власного капіталу банків. У результаті такі банки не можуть існувати далі. Проблема створення фіктивної капіталізації полягає в першу чергу у низькому чи упередженому менеджменті банку, а ситуація на ринку повинна об'єктивно оцінюватись.

Характерним явищем для сучасної банківської системи є відставання темпів зростання капіталу від темпів зростання активів і зобов'язань банку. Так, за 2015 рік у банківській системі України власний капітал збільшився на 19,58%, а за 2014 рік власний капітал зменшився на 3,43%. Зростання капіталу відбулося за рахунок збільшення сплаченого зареєстрованого статутного капіталу. У 2015 році зростання статутного капіталу відбулося внаслідок збільшення обсягу іноземного капіталу у статутному капіталі банків України. За 2015 рік іноземний капітал у статутному капіталі банків України збільшився на 39 % при зростанні сплаченого

статутного капіталу лише на 22%. Частка іноземного капіталу у зареєстрованому статутному капіталі банків України збільшилася на 41% [5, с.158].

На думку провідних економістів, існує п'ять основних шляхів підвищення капіталізації банків України: збільшення капіталу за рахунок прибутку; залучення капіталів ринку; зниження витрат обігу; зменшення обсягів ризикових активів; прийняття законодавчого рішення про податкові канікули.

Інші шляхи капіталізації – це субординований борг і нарощення прибутку. Формування капітальної бази банків, достатньої для забезпечення потреб економічного розвитку, можливе лише за рахунок швидкого зростання рівня монетизації економіки. Стан капіталізації кожного банку зокрема і банківської системи загалом залежить від адекватного зростання активів і власного капіталу кредитних установ. При збереженні нинішніх темпів зростання активів та капіталу будуть зменшуватися банківські інвестиції в економіку та соціальну сферу. Ефективне управління капіталом банку забезпечує його фінансову стабільність та надійність. Достатній капітал гарантує збереження коштів та вкладників, створює більш широкі можливості для їх створення. У банківській практиці використовується два методи управління капіталом – управління внутрішніми та зовнішніми джерелами нарошування капіталу. За першим методом основне джерело поповнення капіталу банку – його прибуток.

Капіталізація прибутку дає змогу не розширювати коло власників, а зберегти існуючу систему контролю за діяльністю банку. Результативність використання цього методу залежить від якості банківського менеджменту, правильності якого дасть можливість оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку, максимально ефективно використовувати фінансові, людські, технічні та інші ресурси з метою зменшення витрат і одержання максимального прибутку. Шляхами зростання банківського прибутку є підвищення продажу (доходи), підвищення ефективності (операційні витрати), оптимізація портфеля (витрати на ризики). Нарощення капіталу з використанням методу зовнішніх джерел здійснюється за рахунок таких фінансових інструментів, як емісія акцій, субординований борг, капіталізація дивідендів. Важливою умовою капіталізації банківської системи є поліпшення загальноекономічної ситуації в країні, стабільності грошового обігу, споживчих цін та грошової маси. Треба провести легалізацію тіньового капіталу, запровадити податкові пільги на прибуток банків, що сприяє збільшенню капіталу, створити умови для зменшення ризиків у банківській діяльності та збільшення дохідності банківського бізнесу, запровадити механізми стимулювання довгострокового кредитування, розвинути страховий ринок, перейти до активного використання довгострокових моделей нагромадження у пенсійному страхуванні [1, с.122].

Сутність капіталізації в першу чергу залежить від здатності формування додаткової вартості. Отже, до головних недоліків банківської системи України відносять: неякісний і малий розмір власного капіталу в більшості українських банків; високу централізацію капіталу банку за недостатньої його концентрації та нерозвиненості регіональної банківської системи; незбалансованість структури активів і низьку ефективність управління ними тощо. Щоб сприяти підвищенню рівня капіталізації, необхідно провести такий ряд заходів: капіталізація прибутку банків; залучення додаткового акціонерного капіталу шляхом емісії простих та привілейованих акцій; залучення коштів на умовах субординованого боргу; злиття та об'єднання комерційних банків. Для того щоб виконати ці заходи, необхідно налагодити державну політику щодо законодавчого забезпечення капіталізації банківської системи. Професіоналізм і накопичений практичний досвід більшої частини теперішніх працівників банківської сфери дозволяють сподіватися, що з часом в Україні сформується повноцінна банківська система, яка буде сприяти активному розвитку економіки країни.

Слід розуміти, що з одного боку, високий рівень капіталізації банківської системи дає змогу фінансово підтримувати економічний розвиток країни та бути запорукою стабільності в умовах глобалізації та міжнародної фінансової інтеграції. З іншого, достатня кількість власних коштів банку забезпечує його стабільне функціонування та сприяє нейтралізації ризиків, які притаманні процесу його функціонування. Капітал банку поглинає можливі втрати і тим самим створює основу для підтримання довіри до банку з боку вкладників, а також визначає кредитоспроможність банку. Це обумовлює значення механізму управління капіталу банків не тільки у процесі розвитку національної економіки але й у міжнародному контексті.

Варто зазначити, що незважаючи на наявні високі значення деяких показників капіталізації банківського сектору, в загальному, рівень капіталу у банківській системі є недостатнім для забезпечення стабільного функціонування і розвитку банків, а також належного покриття ризиків банківської діяльності, що істотно обмежує можливості банків розширювати асортимент своїх продуктів і послуг для підприємств та населення, і призводить до високої вартості ведення банківського бізнесу. Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків забезпечить динамічне і ефективне функціонування всієї банківської системи України, сприятиме зростанню її конкурентоспроможного потенціалу у задоволенні потреб економіки у фінансових ресурсах.

На сучасному етапі в напрямі підвищення рівня капіталізації банків необхідно залучати додатковий акціонерний капітал на основі додаткових емісій акцій або внесків власників чи засновників банків, чи стратегічних інвесторів; поліпшувати якість капіталу, забезпечувати його достатній рівень для покриття ризиків та вдосконалювати структуру капіталу. У свою чергу, удосконалення методик розрахунку регулятивного та економічного капіталу з урахуванням вимог Базеля II, удосконалення оподаткування і дивідендної політики сприятиме стимулюванню капіталізації прибутку в банках.

Список використаних джерел:

1. Бакало І. Забезпечення фінансової стійкості банків / І. І. Бакало // Економіка, менеджмент, бізнес. – 2012. – № 1 (5). – С. 120-124.
2. Вахнюк С. В. Управління стійкістю українських банків в контексті інтелектуалізації економіки / С. В. Вахнюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Мелітополь : ТДАТУ, 2012. – № 3 (19). – С. 33-41.
3. Котенко О. О. Управління адекватністю банківського капіталу в контексті забезпечення фінансової стійкості банківської системи / О. О. Котенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2012. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 374-376.
4. Пила В. І. Управління капіталізацією банків в умовах фінансової нестабільності / В. І. Пила, О. І. Копилюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9 (112). – С. 3-7.

5. Чайковський Я. І. Проблеми та напрямки підвищення ефективності функціонування банківської системи України / Я. І. Чайковський // Економічний аналіз : зб. наук. праць; Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 23. – № 1. – С. 153-160.

Мар'яна Кука, 2 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Облікові аспекти та аналіз проблемних кредитів у банках

Стаття призначена аналізу рівня проблемної заборгованості особливостей їх обліку, удосконалення механізмів облікового забезпечення управління кредитними операціями банку. Визначення обсягів забезпечення банками проблемних кредитів, яке здійснюється через формування резервів за кредитними операціями банків.

У сучасних умовах функціонування ринкової економіки України з-поміж усіх традиційних видів діяльності комерційних банків кредитування завжди було і залишається основним джерелом їхнього прибутку.

Комерційні банки у процесі кредитної діяльності постійно наражаються на небезпеку кредитного ризику, генерація якого збільшується у міру підвищення продуктивного використання банківських активів під час здійснення кредитного процесу. Ризики кредитної діяльності призводять до утворення проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля банків та вимагають кваліфікованого управління і відображення їх в обліку з метою локалізації.

За даними різних аналітичних досліджень нині частка проблемних кредитів банків України складає від 30% до 50% від виданих кредитів та продовжує зростати. Така велика різниця між даними пояснюється різним методом визначення проблемних кредитів, оскільки НБУ не враховує структуровані кредити.

Проблемні кредити не виникають раптово, і завданням працівника кредитного відділу є своєчасне виявлення сигналів їх появи. Нарощення ж проблемних кредитів відбувається через відсутність дієвого управління ними.

Причиною виникнення проблемних кредитів у банків є такі фактори:

- анексія Криму, військові дії на Донбасі;
- девальвація гривні;
- збільшення рівня реального безробіття в Україні;
- зменшення реальних доходів населення;
- відсутність структурних реформ в економіці України та проблеми у законодавстві;
- високий курс іноземних валют по відношенню до національної валюти України та велика частка наданих валютних кредитів;
- прострочення раніше реструктурованих кредитів;
- шахрайства [1].

Проблемні кредити після фінансової кризи 2008-2009 рр. вважаються чи не найбільшим гальмівним чинником розвитку кредитного ринку. Українські банки досі намагаються позбутись докризових обсягів «токсичних» активів у вигляді неповернутих іпотечних, споживчих та корпоративних позик. Динаміка кредитного портфеля та обсягів проблемних кредитів комерційних банків України впродовж 2010-2015 рр. наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Кредитний портфель вітчизняних банків та його структура у 2010-2015рр., на поч. періоду

Показник	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредитний портфель, млн грн	723295	732822	801809	815142	911402	1006358
Темп зростання кредитного портфеля, %	-1,5	1,3	9,4	1,7	11,8	10,41
Проблемні кредити, млн грн	69935	84851	79292	72545	70178	135858
Темп зростання проблемних кредитів, %	288,20	21,33	-6,55	-8,5	-3,3	93,59
Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	9,67	11,58	9,61	8,90	7,7	13,5

Джерело: Складено за даними офіційного сайту НБУ: www.bank.gov.ua [4].

Як показує світова практика, коли рівень проблемної заборгованості клієнтів в кредитному портфелі банку перевищує 10%, то виникає загроза економічній безпеці банку. Так, згідно даних, у 2010 році частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків досягнула межі 11,58%, перетнувши критичну межу у 10%, у 2011 та у 2012 роках ця частка дещо зменшилася відповідно до рівня 9,6% та 8,9%. І лише активна робота банків із проблемними кредитами впродовж 2011-2012рр. дозволила досягти поступового скорочення проблемної заборгованості, яка вже на початок 2014р. скоротилася до 70178 млн. грн. або 7,7% від обсягу кредитного портфеля банків. Проте, незважаючи на зусилля банкірів у 2015 році частка проблемних кредитів досягла найвищого рівня за останні 10 років – 13,5%. Її суттєве зростання (на 5,8 %) у порівнянні з 2014 роком викликано погіршенням фінансового стану позичальників в результаті погіршення економічної ситуації в Україні, політичної кризи, девальвації гривні, інфляційних процесів.

Вітчизняні банки найчастіше використовують у своїй практиці такі методи управління проблемним кредитом:

- I – активізація претензійно-позовної роботи банку по даному кредиту;
- II – реструктуризація;
- III – списання кредиту;
- III – продаж проблемного кредиту третій особі [2].

Для отримання своєчасної, повної та достовірної інформації про обсяги проблемної заборгованості на кредитному ринку України з метою зниження ризиків та втрат для банків важливим є організація обліку та складання звітності.

Основною особливістю сьогоденної кризи у банківській системі є суттєвий вплив недостатньої ліквідності, яка є наслідком розривів між термінами повернення пасивів (депозити фізичних та юридичних осіб) та термінами отримання платежів, навіть за строковими кредитами. Тому актуальним є питання – правильності та повноти обліку кредитів, які впливають на ліквідність банку та можливість її оцінки клієнтами. Найсуттєвішою проблемою на наш погляд є те, що питома вага пролонгованих кредитів суттєво зростає, а в бухгалтерському обліку такий стан активів не знаходить відображення.

Операції з продовження строку дії (продлонгації) кредитних договорів відображаються в обліку за такими ж рахунками кредитної заборгованості Плану рахунків банків України. Застосування банками такої облікової процедури унеможливує проведення об'єктивного аналізу потенційних ризиків клієнтом банку, що є також однією із причин збільшення простроченої заборгованості.

Банківські експерти пропонують запровадити програму захисту активів, в якій для зниження тиску зростаючої частки проблемних активів використовуватиметься інструмент державних гарантій щодо проблемних активів на оплатній основі, що сприятиме скороченню ризикових обсягів активів банку і послабить нормативний тиск на його капітал. Цей захід передбачає розробку програми розподілу збитків між банком і третьою стороною, наприклад, урядом. Банки залишаються при цьому повноправними учасниками процесу на будь-якому рівні втрат, що дасть змогу зберегти їх зацікавленість у самостійній роботі з проблемними боргами, а державі не треба робити термінових ресурсних вливань, щоб забезпечити ліквідність банку, натомість упродовж певного періоду часу вона одержує частину банківського прибутку як компенсацію. Даний механізм зміцнює впевненість учасників ринку і страхує від подальшого погіршення якості їхніх активів, послаблює формальні вимоги до капіталу банку і не вимагає грошових вливань уряду в момент запуску механізму.

На нашу думку, банкам необхідно повернутися до минулої практики і застосовувати рахунки для обліку пролонгованих кредитів та удосконалити її відповідно до сучасного стану пропонованих банками кредитних послуг клієнтам.

Наступною проблемою є відображення у бухгалтерському обліку кредитів за термінами надання, які в обліку та, відповідно, у фінансовій звітності відображаються на рахунках короткотермінових (до одного року) і довготермінових (більше одного року) кредитів. Такий підхід, на нашу думку, свідчить про недосконалість механізмів обліку кредитних операцій, оскільки значна частина інформації про класифікацію кредитного портфеля банку за групами ризику для клієнтів банку залишається закритою, оскільки передбачена для складання не фінансової, а статистичної звітності, яка доступна для аналізу тільки НБУ. Всі ж клієнти, потенційні контрагенти банківської установи, не мають доступу до цієї інформації і, відповідно, не володіють інформацією про наявні його ризики та ліквідність банку [3].

Враховуючи сьогоденну ситуацію, суспільство для відновлення довіри до банківських установ буде вимагати набагато більшого обсягу інформації про їх діяльність. Цього можна досягти завдяки запровадженню методики обліку відстроченої (продлонгованої) заборгованості за кредитними операціями, передбачивши в Плані рахунків банків України рахунки для обліку продлонгованої заборгованості в залежності від терміну її виникнення та облік кредитної заборгованості за термінами надання. Отже, запропонована методика обліку надасть можливість достовірно показати ризики банку, стан наявної та майбутньої ліквідності.

Банківська система України знаходиться у дуже тяжкому фінансовому стані. Велика кількість прострочених кредитів призводить до втрати довіри до банку з боку вкладників та акціонерів, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації банку. Крім того, банк несе додаткові витрати, пов'язані з вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку перебуває у формі непродуктивних. Такі втрати за своїми розмірами можуть набагато перевищити прямі збитки від непогашеної позики. Тому вартість проведення ефективної кредитної політики й раціональної організації кредитної роботи в банку, включаючи досвідчену команду кредитного аналізу та контролю, як правило, набагато нижча за витрати з управління проблемними кредитами та збитки, яких можна було б уникнути.

З усього вище зазначеного можна зробити висновок, що питання проблемних кредитів зараз є виключно гострим для банків України, і чекати на його швидке виправлення немає підстав. Тому вищезазначені пропозиції щодо удосконалення методики обліку прострочених кредитів та достовірного розкриття інформації щодо стану кредитного портфеля банку необхідні для відновлення довіри клієнтів до банківської системи України.

Список використаних джерел:

1. Охрименко Б. До питання проблемної кредитної заборгованості комерційних банків України: навчальний посібник. / Б. Охрименко // Фінанси, облік і аудит – 2013. – № 1 (21).
2. Дробницька О. Р. Проблеми кредити банків: сучасний стан та можливості управління ними через процес сек'юритизації активів / О. Р. Дробницька // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – №6.
3. Пацера М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2009. – №1.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

Електронні гроші, їх перспективи розвитку в Україні

У статті проаналізовано діючі системи електронних грошей в Україні, сучасний стан платіжних систем. Визначено подальші перспективи розвитку електронних грошей і платіжних систем в Україні, а також висвітлено особливості та недоліки регулювання емісії та обігу електронних грошей.

Останні роки характеризуються появою інноваційних продуктів для здійснення платежів, чому певною мірою сприяє науково-технічний прогрес. Роль електронних грошей у розрахунках в мережі Інтернет у світовому масштабі зростає швидкими темпами. Еволюція форм грошей відбувається і в Україні – електронні гроші починають використовуватися вітчизняними економічними агентами для розрахунків в українському сегменті мережі Інтернет. Відповідно до визначення Європейського центрального банку, електронні гроші являють собою вартість, яка є зобов'язанням емітента, що зберігається в електронній формі на деякому носії і прийняту в якості засобу платежу агентами, відмінними від емітента.

Темі розвитку електронних грошей і платіжних систем свої праці присвятили зарубіжні вчені, такі як: А. Генкін, М. Порат, Ф. Шостак, Ч. Гудхард, Б. Фрідмен, Г. Селджін. Засновником електронних грошей вважають David Chaum, голландського математика, який започаткував випуск електронної готівки.

Важливий вклад у розвиток теорії електронних грошей зробили вітчизняні представники такі як: А. Мороз, В. Барановський, В. Кравець, В. Міщенко. Науковці не дійшли до єдиної думки щодо сутності електронних грошей та ролі, яку вони відіграватимуть у майбутньому. Економісти дискутують щодо наслідків, які можуть спричинити розвиток електронних грошей.

Метою статті є аналіз сучасного стану та особливостей розвитку механізмів випуску електронних грошей в Україні. Визначення напрямів вдосконалення функціонування вітчизняних систем електронних грошей.

Електронні гроші вперше з'явилися в Японії у другій половині 1980-х років. В Європі перші наперед оплачені електронні платіжні інструменти було запроваджено на початку 1990-х рр. В Україні нормативне регулювання обігу електронних грошей вперше було здійснено 25.06.2008 затвердженням НБУ «Положення про електронні гроші в Україні». У 2010 р. з метою відповідності регулювання емісії й обігу електронних грошей до Директиви 2009/110/ЄС Національний банк України затвердив нову редакцію «Положення про електронні гроші в Україні» (№ 481 від 04.10.2010). У даному документі визначення електронних грошей відповідає законодавству ЄС: «Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента» [1, с.31].

Останнім часом у всьому світі розвиток систем електронних грошей характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинутих країн. Аналогічні процеси відбуваються і в Україні. На сьогодні банками приділяється велика увага до операцій з використанням пластикових карток. Одною з причин такої уваги є зміни, які зараз відбуваються на ринку банківських послуг. Стартовий період розвитку банківських структур в нашій країні близький до завершення. Цей період характеризувався чітким перевищенням попиту на банківські послуги над їх пропозицією, що і стимулювало стрімкий зріст кількості банків.

Одним з основних напрямків діяльності Національного банку України на сьогодні є створення Національної системи масових електронних платежів, що базуються на використанні банківських пластикових карток.

Прогнозування розвитку електронних грошей в Україні є складною справою, оскільки цей засіб платежу сьогодні ще не має правового підґрунтя для свого існування. Якщо емісія електронних грошей на карткових носіях за відсутності в законодавстві належних правових положень регулюється нормами щодо емісії платіжних карток і здійснюється в Україні лише банками, то системи розрахунків електронними грошима програмного типу та небанківські емітенти цих грошей працюють в умовах правової невизначеності.

Очевидно, що електронні гроші, з'явившись на ринку, вже не здадуть своїх позицій і, долаючи перешкоди, утвердяться на ньому назавжди.

Незважаючи на присутність в Україні достатньої кількості різновидів електронних грошей та систем електронних розрахунків, згідно звіту «The Economist Intelligence Unit» і платіжної системи «Visa», пересічні громадяни не можуть розраховуватись з державою за допомогою цих систем. Найпоширенішими платежами в світі є соціальні відрядження, штрафи за порушення правил дорожнього руху, ПДВ, податок на прибуток та соціальні виплати. Тому саме від держави залежить розвиток електронних грошей у країні. Якщо вона створить своїм громадянам умови для використання усіх переваг електронних грошей і систем електронних розрахунків, вона сама підштовхне цей ринок до бурхливого розвитку.

До факторів, які стримують розвиток систем електронних грошей, можна віднести [2, с.90]:

- психологічний – недовіра споживачів та торговців до даного виду грошей, звичка розраховуватися готівкою. За даними більше 70% покупців Інтернет-магазинів обирають варіант розрахунку готівкою. Таким способом, вони убезпечують себе від можливих ризиків;
- несформоване правове підґрунтя. На сьогодні в Україні не сформована законодавча база регулювання обігу електронних грошей. А також відсутній орган, який координує діяльність, представляє, захищає інтереси в органах влади учасників правовідносин;
- не проінформоване населення. Більша частина населення України віком від 40 років частково або взагалі не володіє навичками роботи з комп'ютером, тому вони відчують недовіру до електронних грошей
- емісія електронних грошей гарантується винятково емітентом, держава не дає ніяких гарантій збереження їхньої платоспроможності. Це приводить до того, що електронні гроші не рекомендується використовувати для здійснення великих платежів, а також для нагромадження істотних сум протягом

тривалого часу. Тобто електронні гроші в першу чергу платіжний, а не накопичувальний засіб.

Властивості, які повинні мати електронні гроші для задоволення благ споживачів:

- зручність при отриманні та розрахунку електронними грошима;
- анонімність платника та отримувача;
- безпека цілісності інформації;
- портативність (використання електронних грошей не повинне залежати від фізичного місця розташування їх держателів);
- електронні гроші повинні бути захищені від знецінення чи знищення (виведення з обігу).

Отже, міжнародний досвід свідчить, що розвиток електронних платежів, зокрема, електронних грошей сприяє зменшенню витрат на готівковий обіг та прискоренню економічного зростання. Електронні гроші також можуть сприяти розвитку нових секторів економіки та електронної комерції.

Для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є: встановлення законодавчої вимоги про обов'язкову попередню оплату електронних грошей у повній сумі традиційними грошима, а також введення заборони на кредитування в електронних грошах, що зменшить негативний вплив емісії електронних грошей на інфляційні процеси в країні. Крім того, необхідною є розробка та реалізація заходів, що сприятимуть поліпшенню структури грошового обігу в Україні за рахунок розбудови масових безготівкових платежів з використанням платіжних карток і скороченню частки готівкових розрахунків, створенню прозорої фінансової системи, залученню через банківську систему в загальногосподарський обіг значних ресурсів (готівкових коштів громадян та юридичних осіб), забезпеченню поступового переходу населення на безготівкові розрахунки, зменшенню витрат Національного банку та держави на підтримку готівкового обігу. Впровадження таких засад зробить можливим отримання ряд важливих економічних результатів, а саме:

- збільшення питомої ваги безготівкових розрахунків платіжними картками у сфері торгівлі та послуг порівняно з розрахунками готівкою;
- розширення інфраструктури приймання платіжних карток;
- збільшення надходжень у місцеві й державний бюджети за рахунок повнішого оподаткування суб'єктів господарювання та фізичних осіб;
- зменшення зловживань у сфері торгівлі та послуг;
- зниження витрат на касові операції, інкасацію, транспортування, зберігання готівки тощо;
- скорочення витрат на виробництво банкнот і монет та підтримку готівкового обігу;
- погіршення умов для розвитку тіньового бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Ільницька Н. Аналіз світового ринку електронних грошей / Н. Ільницька // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 31.
2. Світовий досвід та перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали / П. М. Сениш, В. М. Кравець, В. І. Міщенко та ін. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 10 – С. 90.

Наталія Куташ, 4 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Реформування пенсійної системи України

У статті розкрито сутність понять «пенсійна система України» та «пенсійне забезпечення». Охарактеризовано трирівневу структуру пенсійної системи України та стандарти, які гарантує держава у даній сфері.

Актуальним завданням сучасного етапу соціально-економічних перетворень у нашій державі є радикальне реформування пенсійної системи, що має важливе значення для забезпечення сталого розвитку України, подолання наслідків фінансово-економічної кризи, підвищення рівня соціального забезпечення пенсіонерів.

Різні аспекти реформування пенсійної системи України аналізували, зокрема, Н. Болотіна, М. Бойко, С. Синчук, М. Боднарук, В. Бурак, І. Гуменюк, С. Прилипка, Г. Чанишева, І. Ярошенко, Л. Князькова, А. Скоробагатько, Т. Кравчук, І. Оклей, Г. Нечай, Н. Горюк, Д. Полозенко, Е. Лібанова, В. Колбун, Л. Шангіна, В. Ульянов.

Метою статті є аналіз ключових проблем реформування солідарної пенсійної системи, запровадження накопичувальної системи, розвиток недержавного пенсійного забезпечення в контексті сучасних соціально-економічних реформ в Україні. Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення основних аспектів пенсійної системи України; становище пенсійної системи України на сьогоднішній день; шляхи покращення ефективності пенсійної системи; нововведення, що впроваджуються урядом, для поліпшення стану Пенсійного фонду України.

Пенсійна система України – сукупність створених в Україні правових, економічних і організаційних інститутів і норм, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії.

З 1 січня 2004 року в Україні запроваджена трирівнева пенсійна система, яка складається з солідарної системи, обов'язкової накопичувальної системи та недержавного добровільного пенсійного забезпечення.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування – базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування – базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат.

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення – базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення.

Таке поєднання забезпечує соціальні гарантії та фінансову стабільність пенсійної системи. Адже солідарна та накопичувальна системи підвладні впливу різних ризиків: перша вразлива щодо демографічних ризиків і досить стійка до інфляційних, друга – навпаки. Реформована солідарна система враховуватиме інтереси малозабезпечених верств населення, а накопичувальна – стимулюватиме до пенсійних заощаджень усіх громадян, особливо з більш високими доходами.

Зараз в Україні діють два рівні пенсійної системи – перший та третій.

Тобто, солідарна система та недержавне (добровільне) пенсійне забезпечення.

Пенсійне забезпечення – важлива складова соціальної політики будь-якої країни. Для українців пенсійного віку ця соціальна виплата часто стає єдиним джерелом доходу після завершення трудової діяльності, тому питання про систему виплат та їх сумі завжди залишається злободенним. У 2017 році українців чекають важливі зміни.

Планується, що вже в 2017 році учасниками нової системи пенсійного забезпечення стануть 6 мільйонів громадян України, що дасть можливість залучити в економіку країни близько 5 мільярдів гривень для подальших інвестиційних вкладень. Держава обіцяє українцям, що забезпечить збереження їх накопичень.

В основу реформи, розробленої урядом, покладений західний зразок пенсійної системи. Пенсійні виплати будуть формуватися з трьох джерел: одна частина піде із солідарного фонду, друга – з накопичувального, а третю забезпечать приватні страхові фонди.

У 2017 р. Україна може перейти до накопичувального формування пенсій. Згідно з оцінками експертів, станом на сьогодні один зайнятий українець забезпечує пенсією одного пенсіонера. Але якщо колись ці внески забезпечували потреби у виплатах практично в повному обсязі, то зараз цих сум явно не вистачає – видаткова частина Пенсійного фонду становить близько 250 мільярдів гривень, в той час як дохідна оцінюється в 170 мільярдів. Неважко підрахувати, що нестача становить 80 мільярдів гривень, які в нас покриваються за рахунок бюджетних коштів.

Законопроект передбачена розвантаження солідарної системи методом відміни практики спеціальних пенсій, що нараховуються колишнім чиновникам, нардепам, суддям і прокурорам.

Для управління накопичувальним пенсійним фондом передбачається сформувати відповідальний орган у вигляді Ради, склад якого буде визначено Кабміном. Головною функцією Ради буде залучення компаній з управління активами фонду.

Нова пенсійна система має за мету зменшити розрив між мінімальними і максимальними пенсіями, який існує на сьогодні.

Як відомо, з 1 травня 2016 року, згідно з вимогами першого етапу підвищення прожиткового мінімуму, для українців провели перегляд соціальних стандартів. Тепер мінімальна пенсія оцінюється в суму 1399 гривень. Зростання даної виплати призвів до перегляду розмірів пенсій для 6,5 мільйонів громадян України. Розмір пенсійного мінімуму становитиме 1130 гривень. Друга хвиля підвищень запланована на грудень поточного року.

Пенсії держслужбовців можуть бути переглянуті в бік зменшення.

У 2016-2017 роках право піти на відпочинок і отримати пенсію у зв'язку з віком мають чоловіки, які досягли вікової позначки в 60 років, право на пенсійне забезпечення мають жінки, які народилися в період з 1.10.1958 по 31.03.1959 року. Таким чином, вони можуть вийти на пенсію в 575 років у період з 104 по 30.09.2016 року, жінки, що народилися з 104 по 30.09.1959 року, отримають право виходу на «вікову» пенсію вже по досягненню 58 років, а значить, зможуть піти на відпочинок з 104 по 30.09.2017 року, з 55 років можуть піти на пенсію жінки, які мають більше п'яти дітей чи дитини з підтвердженою інвалідністю, і карлики ліліпути, жінки, які мають інвалідність по зору (віднесені до 1 групи), учасниці бойових дій та ті, хто працював на шкідливих підприємствах.

Мінімальний вік для тих громадян України, які не заробили стажу на пенсію, буде збільшуватися протягом найближчих десяти років – з 2016 року він закріплений на віковій позначці в 585 років і буде поступово зростати до 63 років (раніше становив 58 років).

Мінімум робочого стажу не менше 15 років як для чоловіків, так і для жінок;

Термін страхового стажу для призначення мінімальної пенсії, пов'язаної з віком, встановлений на позначці у 30 років для жінок і 35 років – для чоловіків.

Проведений аналіз дозволяє зробити наступні ключові висновки. Існуюча в Україні пенсійна система, яка значною мірою ґрунтується на принципах (засадах), успадкованих з радянських часів, не дивлячись на неодноразові спроби реформування, є в цілому неефективною як у суто економічному аспекті (лягає непомерним тягарем на державний бюджет України), так і з погляду соціальної справедливості (неодержання страхових принципів – наявність значних пільг у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників при однаковому розмірі відррахувань; низький рівень пенсій більшості пенсіонерів).

Отже, ключовими напрямками реформування пенсійної системи України є суттєве вдосконалення пенсійної системи, розширення участі населення та підвищення ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів, негайне запровадження накопичувальної пенсійної системи з урахуванням досвіду розвинутих держав світу.

Реформування пенсійного законодавства має також включати справедливий механізм зростання пенсійних виплат, створення прозорої пенсійної системи, а також підвищення індивідуальної зацікавленості громадян у сплаті страхових внесків, зокрема, у накопичувальному пенсійному забезпеченні.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>
2. Стойко О. Я. Фінанси : підручник [Електронний ресурс] / О. Ю. Стойко. – К.: Знання, 2011. – 391 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/14940511/finansy/pensiyina_sistema_ukrayini
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 25 грудня 2015 року № 922 [Електронний ресурс]. – № 8. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>
4. Глушенко А. С. Фінанси: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Глушенко А. С. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. – 190 с. – Режим доступу: <http://economics.studio/finansistam/922-fond-sotsialnogo-strahuvannya-vipadok-67340.html>
5. Пенсійна реформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patrioty.org.ua/economic/pensiina-reforma-khto-i-iyak-bude-platyty-pensii-ukraintsiam-z-2017-roku-119080.html>
6. Історичні аспекти розвитку пенсійної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=208504&cat_id=95711
7. Структура пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/23854/>
8. Пенсійна система України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/382774/pensijna-sistema-ukrayiny-rujnuye-ekonomiku-krayiny>
9. Пенсійна реформа в Україні 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2017pik.pp.ua/novini-2017/710-pensyna-reforma-v-ukrayin-2017-ostann-novini-osoblivost-ta-kritika.html>
10. Накопичувальна пенсійна система: вигоди і ризики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://obozrevatel.com/publication/nakopichuvalna-pensijna-sistema-vigodi-i-riziki.htm>

Галина Кушнірчук, Уляна Тріщук, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Ткач К.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Створення самодостатніх територіальних громад в умовах децентралізації влади

У статті досліджено вплив подібності територіальних громад України на їх самодостатність. Визначено, що реформування адміністративно-територіального устрою України зумовлене необхідністю забезпечення самодостатності територіальних громад в умовах децентралізації державного управління, оптимізації управління територіями, впорядкування взаємовідносин органів влади різних ієрархічних рівнів.

Сучасні трансформаційні зміни визначають, що проведення бюджетної децентралізації має корелювати з інноваційною моделлю подальшого реформування державних фінансів та адміністративно-територіального устрою.

Під поняттям бюджетної децентралізації розуміють процес передачі повноважень (функцій, компетентності, відповідальності) від центральних органів влади до місцевих на основі принципу субсидіарності. Кінцева мета – створення та підтримка сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, надання мешканцям територіальних громад якісних та доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади. Підвищення якості повсякденного життя мешканців кожного села, селища чи міста забезпечується шляхом створення фінансово незалежних громад, які зможуть самостійно і на належному рівні утримувати об'єкти соціально-культурного значення, дороги, інфраструктуру, інвестувати в розвиток відповідної території.

Питанням забезпечення самодостатності територіальних громад шляхом реформування адміністративно-територіального устрою присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних практиків і науковців, зокрема, М. Деркача [9], О. Кириленко, О. Бориславської [10], В. Дем'янишина, А. Мярковського [11], Л. Петкової [12] та ін.

Метою статті є дослідження впливу подібності територіальних громад України на їх самодостатність, а також можливостей підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в контексті децентралізації влади.

У сучасних умовах трансформації соціально-економічної системи найважливішими фінансовими важелями державного управління економічними процесами в межах країни є бюджетні інструменти. Вирішальним фактором регіонального розвитку, що впливає на економіку в загальнонаціональному масштабі, є бюджетна система країни. Оптимальна побудова бюджетної системи та її узгодженість з адміністративно-територіальним устроєм мають великий вплив на вибір форм взаємовідносин держави та окремих територій, які, у свою чергу, забезпечують вирівнювання економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та впливають на рівень самодостатності територіальних громад. Саме через бюджетну систему забезпечується як реалізація функцій держави в усіх регіонах країни, враховуючи загальнодержавні інтереси, так і право кожної територіальної громади проводити соціально-економічну політику з урахуванням внутрішніх інтересів, виходячи з потреб виконання тих чи інших місцевих завдань, наявності місцевих ресурсів.

Функціонування сучасної бюджетної системи України визначає основна законодавча база, сформована за роки незалежності країни, а саме: Закон Української РСР «Про бюджетну систему Української РСР» від 5 грудня 1990 року, який був удосконалений прийнятим у новій редакції Законом України «Про бюджетну систему України» 29 червня 1995 року, Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року та Бюджетний кодекс України, прийнятий 8 липня 2010 року [1-3]. Бюджетним кодексом України радикально змінено порядок формування місцевих бюджетів та системи міжбюджетних відносин, однак реальної автономії органи місцевого самоврядування до 2014 року не набули. Тривалий час Україна концентрувала майже увесь фінансовий ресурс, а також важелі повноважень на центральному рівні.

У зарубіжних країнах створенню самодостатніх територіальних громад передувало проведення реформ адміністративно-територіального устрою. Значна кількість територіальних реформ у Європі була проведена

після Другої світової війни. При здійсненні реорганізацій у 1950-1970 роках у Норвегії, Фінляндії, Швеції, Данії, Нідерландах, Великобританії широко практикувалося укрупнення адміністративно-територіальних одиниць. Меншою мірою його враховували у ході пізніших територіальних реформ у Німеччині та Греції. Після 1990 року спільною тенденцією стало територіальне подрібнення у Чехії, Словаччині, Угорщині та ін. Хоча варто відзначити, що дуже швидко територіальне подрібнення стали називати однією з основних перешкод децентралізації та ефективному функціонуванню системи місцевого врядування [4, с.52].

Загалом у Данії було об'єднано 271 муніципалітет у 98; Грузія замінила 985 муніципалітетів, переважно сільських, 64-ма великими районними органами влади на базі колишніх районів; кількість французьких муніципалітетів була скорочена з 447 до 348; значно скоротили кількість муніципальних органів влади Литва, Греція, Ісландія і Латвія. Нині середній розмір місцевих органів влади у різних країнах ще досить різниться: середня кількість населення муніципалітету варіює від 1640 у Чехії і 1720 у Франції до 56570 у Литві та 139480 у Великій Британії [4, с.26].

Досвід європейських країн свідчить, що адміністративно-територіальна реформа найтіснішим чином пов'язана з процесом децентралізації державного управління – розширенням повноважень місцевих органів влади й органів місцевого самоврядування за рахунок повноважень центральних органів виконавчої влади з метою підвищення ефективності управління та найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів.

Так, реформування адміністративно-територіального устрою в державах Європи спрямоване передусім на посилення максимально наближеного до споживачів базового рівня адміністративно-територіального устрою – громади, що є необхідною умовою надання населенню якісних публічних послуг та вимагає фіскальної децентралізації. Можливість фіскальної децентралізації визначається шляхом децентралізації видатків (надання ресурсів на виконання певних функцій); доходів (закріплення за територіальними колективами права на певні доходи та на встановлення їх розміру); а також процесуальну і організаційну самостійність із використання коштів [5, с.97].

Часткові спроби змінити ситуацію з проблемою дієздатності територіальних громад, підвищити результативність місцевої публічної влади з відповідним реформуванням міжбюджетних відносин відбувалися і в Україні. У 2005 році обговорювалася ідея запровадження трирівневого територіального устрою: громада – район – регіон. Передбачалася зміна розподілу повноважень між регіональними, районними рівнями та рівнями громад, що вимагало повної зміни бюджетної системи країни й формули розрахунків трансфертів [6]. У 2009 році також була здійснена спроба проведення адміністративно-територіальної реформи, але відповідний законопроект не дістав належної підтримки Верховної Ради та був відхилений.

Таким чином, не зважаючи на наявність конституційно задекларованих прав місцевого самоврядування та ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування, розвиток місцевого самоврядування фактично здійснювався лише на рівні територіальних громад міст обласного значення. Така ситуація, в першу чергу, зумовлена тим, що переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу виявилися неспроможними виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування. Система місцевого самоврядування не задовольняла потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечувало створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, оскільки адміністративно-територіальний устрій України, що склався за часів радянської влади, не відповідав сучасним уявленням та вимогам.

Дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становила понад 70 відсотків, 483 територіальні громади на 90 відсотків утримуються за рахунок коштів державного бюджету. А здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малочисельних територіальних громад з використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ [7].

Політична ротація 2014 року та відповідне повернення вектору розвитку національної економіки в напрямку євроінтеграції створили умови до розробки та схвалення Кабінетом міністрів України 1 квітня 2014 р. Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Метою Концепції є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [7].

Наслідком схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні стало створення законодавчої основи для реалізації права територіальних громад на добровільне об'єднання. Так, у грудні 2014 року до Бюджетного кодексу України було внесено зміни в частині міжбюджетних відносин, що відкрили можливості формування спроможних територіальних громад через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом шляхом їх об'єднання [8]. Як результат об'єднання, такі громади наділяються повноваженнями, рівнозначними повноваженням міст обласного значення. Натомість територіальні громади, які не візьмуть участі в об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися.

Для України є актуальним об'єднання сіл та селищ у потужні територіальні громади, оскільки, за статистичними даними, близько 90% усіх територіальних утворень країни нараховують до 5 тисяч жителів. На підставі ж досліджень, проведених фахівцями Світового банку, встановлено, що в самодостатній територіальній громаді мінімальна кількість мешканців повинна бути приблизно 5-6 тисяч. Такі територіальні громади повинні

мати стабільну фінансову базу [9, с.50]. За європейськими нормами первинна територіальна одиниця має налічувати не менше 100 тисяч мешканців [10, с.17].

Реальний старт для здійснення конкретних заходів із реформування місцевого самоврядування дало ухвалення у лютому 2015 року закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [11]. Даний закон встановлює порядок об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та надання державної підтримки об'єднаним територіальним громадам з метою забезпечення самодостатності територіальних громад, які б володіли відповідними матеріальними і фінансовими ресурсами, територією та об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для ефективного виконання покладених на зазначені органи завдань та функцій.

Таким чином, реформування адміністративно-територіального устрою України зумовлене необхідністю децентралізації державного управління, оптимізації управління територіями, впорядкування взаємовідносин органів влади різних ієрархічних рівнів, що, звичайно, вплине на бюджетну систему та фактично викликає новий етап бюджетної реформи.

Список використаних джерел:

1. Про бюджетну систему України : закон втратив чинність на підставі Бюджетного кодексу № 2542-III (2542-14) від 21.06.2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : від 05.12.1990 р. № 512-XII. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=512-12>.
2. Бюджетний кодекс України : кодекс втратив чинність на підставі Кодексу № 2456-VI (2456-17) від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : від 21.06.2001 р. № 2542-III. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2542-14>.
3. Бюджетний кодекс України : за станом на 18 червня 2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : від 08.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
4. Вплив економічного спаду на місцеве врядування у Європі. Що відбувається, і що можна зробити? : збірка документів Ради Європи з редакторським коментарем Кеннета Дейві // Ініціатива місцевого врядування та публічних послуг Фондації відкритого суспільства. – Будапешт : [б. в.], 2010. – 87 с.
5. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін.] ; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К. : ТОВ «Софія». – 2012. – 128 с.
6. Деркач М. І. Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України / М. І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 56-63.
7. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України : Розпорядження від 1 квітня 2014 р. № 333-р. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : за станом на 26.04.2015 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : від 28.12.2014 р. № 79-VIII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
9. Петкова Л. О. Удосконалення системи міжбюджетних відносин у контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / Л. О. Петкова, Л. М. Задувайло // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 47-55.
10. Мярковський А. І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи / А. І. Мярковський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 3-18.
11. Про добровільне об'єднання територіальних громад : за станом на 05 вересня 2015р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України : Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

Михайло Лейбюк, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Юрій С. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Бюджети місцевого самоврядування як ланка бюджетної системи України

У статті розглянуто сутність та склад бюджетної системи та місцевого самоврядування в Україні. Увагу приділено їх становленню та розвитку. Обґрунтовано вдосконалення напрямків формування та використання коштів місцевих бюджетів місцевого самоврядування. Висвітлено сучасний стан бюджетної системи та місцевого самоврядування, виокремлено проблеми та напрями їх вирішення, шляхи реформації місцевого самоврядування в Україні.

У сучасній фінансовій системі держави місцевим бюджетам належить велика роль у вирішенні економічних і соціальних завдань які постають перед ними: розвитку інфраструктури регіонів, соціальної сфери, фінансуванні агропромислового комплексу, промисловості і енергетики, будівництва. Саме тому дослідження місцевих фінансів залишається актуальним питанням.

Проблематика місцевих бюджетів займає важливе місце в дослідженнях багатьох зарубіжними та вітчизняними вчених-економістів: К. Рау, А. Вагнера, Дж. Аронсона, Ш. Бланкарта, Р. Джекмена, Р. Гнейста, Л. Штейна, І. Луніної, В. Опаріна, В. Федосова, Н. Чумаченка, А. Чухна, С. Юрія О. Василика, Л. Єлісєєвої, О. Кириленко, В. Кравченко, Ю. Петленка, І. Смирнова, О. Спунцової, В. Твердохлебова та ін.

Проте незважаючи на значну кількість напрацювань за цією тематикою, окремі питання, пов'язані з визначенням поняття бюджетів місцевого самоврядування залишаються невирішеними.

У даній статті мова піде про значення та роль місцевих бюджетів у фінансовій системі України. Аналіз вітчизняних та закордонних теоретичних та практичних підходів до визначення проблем бюджету місцевого самоврядування. Виділення основних ознаки становлення, розвитку та структури місцевих бюджетів України.

Місцеві бюджети – це фонди грошових коштів, призначені для реалізації завдань і функцій, покладених на органи самоврядування. Як складова бюджетної системи держави і основа фінансової бази діяльності органів самоврядування місцеві бюджети забезпечують необхідними грошовими засобами фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що здійснюються органами влади управління на відповідній території. Провідне місце в системі фінансових ресурсів, створення сприятливого фінансового середовища для швидкого розвитку ринкових відносин належить бюджету місцевого самоврядування. Він є невід'ємною частиною ринкових відносин і одночасно важливим інструментом реалізації державної політики.

Бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [2]. Місцевий бюджет як одна з ланок фінансової системи відображає виробничі відносини, відтворює відносини розподілу і перерозподілу, опосередковує рух грошової маси. Місцевим бюджетам належить важлива роль у фінансовій системі держави. Через місцеві бюджети здійснюється фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що мають велике значення для місцевих громад. За його допомогою перерозподіляється частина фінансових ресурсів між адміністративно-територіальними одиницями України з метою вдосконалення структури суспільного виробництва і забезпечення соціальних гарантій населенню.

Місцеві бюджет є важливим інструментом держави, через який забезпечується контроль за станом виробництва в цілому. У працях вітчизняних науковців сфери фінансів бюджет місцевого самоврядування розглядається у трьох аспектах:

- по-перше, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів;
- по-друге, це план (кошторис) видатків і доходів відповідного місцевого органу влади чи самоврядування;
- по-третє, це економічна категорія, оскільки бюджет є економічним атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом.

Місцеві бюджети – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [1].

Найгострішою проблемою органів місцевого самоврядування є хронічна нестача фінансових ресурсів та не стабільність у формуванні доходів. Як наслідок, на місцях гальмується вирішення основних проблем людей, що призводить до занепаду господарств, соціально-культурної сфери, охорони здоров'я, освіти, погіршення стану доріг та комунікації. До цього додається ще й надзвичайно неефективна, збанкрутіла система менеджменту як у центрі, так і на місцях, що базується на старих управлінських традиціях, коли все намагалися вирішувати з єдиного центру.

З 1 січня 2015 року в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка за очікуваннями повинна була спрямовуватись на забезпечення фінансової децентралізації, а саме збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, формування фінансово спроможних територіальних громад, підвищення рівня фінансування власних та делегованих повноважень адміністративно-територіальних утворень.

Насправді ж, фінансові можливості бюджетів базових адміністративно-територіальних утворень були суттєво зменшені, а самі бюджети місцевого самоврядування фактично позбавлені як основних видатків (на дошкільну та базову початкову освіту, культуру тощо), так і основного доходного джерела – податку на доходи фізичних осіб. В умовах нової моделі бюджети сіл, селищ та міст районного призначення фактично позбавлені будь-якої самостійності і поставлені у повну залежність від трансфертів із районних бюджетів, доходна база яких внаслідок бюджетної реформи дещо зросла.

Належна низовій ланці бюджетної системи частка основного доходного джерела формування місцевих бюджетів – податку на доходи фізичних осіб – у розмірі 25% з незрозумілих причин була вилучена і передана до найвищої ланки – Державного бюджету України. Це дає підстави стверджувати, що насправді внаслідок бюджетної реформи відбувся зворотній задекларованому процес, а саме централізація бюджетних ресурсів, а фінансові стимули, що закладались для об'єднаних громад, без проведення адміністративно-територіальної реформи так і залишились порожніми гаслами.

Натомість, в Україні з 2015 року основу доходної частини бюджетів місцевого самоврядування будуть формувати надходження від податків, механізм справляння яких належним чином не відпрацьований. Це стосується в першу чергу податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів, екологічного податку. Порядок адміністрування податку на нерухомість до кінця не визначений, особливо з врахуванням значної частки належним чином не зареєстрованої нерухомості та низького рівня доходів сільського населення. Крім того, більш-менш відчутні надходження від справляння даної форми оподаткування місцеві громади отримають лише із 2016 року. Підвищені ставки земельного податку «запрацюють» теж лише із 2016 року, оскільки майнові податки справляються із річними запізнанням.

Відповідно, сільські ради не можуть повністю розраховувати на наявні доходні джерела, оскільки порядок адміністрування відповідних форм оподаткування належним чином не визначений, а фіскальний потенціал оцінити досить складно. При цьому, як показує практика, рівень адміністрування місцевих податків є досить низьким, внаслідок недостатньої зацікавленості фіскальної служби у їх належному справлянні, на відміну від податків, що формують державний бюджет, та ускладненому механізмі адміністрування.

Таким чином, в умовах відсутності можливості належної оцінки фіскального потенціалу нових доходних джерел та належного досвіду їх адміністрування органи місцевого самоврядування були позбавлені ключового, перевіреного часом доходного джерела.

Проте скористатись перевагами об'єднання у 2015 році органи місцевого самоврядування не зможуть при всьому бажанні – належне правове підґрунтя для відповідних процесів відсутнє, не прийняті відповідні законодавчі акти, які б забезпечили можливість функціонування об'єднаних громад. Більше того, в державі поки не сформовано навіть концептуальних підходів щодо проведення адміністративно-територіальної реформи, не визначено чітких підходів до об'єднання територіальних громад. Натомість нова бюджетна модель

з 1 січня 2015 року уже запроваджена. Фактично, відповідні реформи відбуваються за рахунок ресурсів місцевого самоврядування, яке фінансово покриває помилки недопрацьованих реформ.

Враховуючи вищезазначене, нова модель функціонування місцевого самоврядування є неприйнятною і потребує вдосконалення. Нинішня ситуація передбачає, що органи місцевого самоврядування повинні фактично «розплачуватись» за те, що уряд не зміг протягом 2014 року розробити та впровадити нову модель адміністративно-територіальної структури України.

Для вирішення даної проблеми доцільно запропонувати такі заходи:

1. Удосконалити бюджетні правовідносини, зокрема в частині усунення наявних недоліків нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин на етапі її запровадження.

2. Повернути бюджетам міст районного значення, сільським та селищним бюджетам основне доходне джерело, яке вони мали до запровадження реформи і яке для них є недосяжним за будь-яких обставин внаслідок неузгодженості дій держави.

В такий спосіб передбачається врегулювати проблемні питання фінансування делегованих повноважень органів місцевого самоврядування міст районного значення, селищ та сіл на перехідний період до формування дієздатних громад шляхом їх об'єднання.

Це дасть змогу зняти наявну соціальну напругу в суспільстві, що виникла внаслідок неузгодженості бюджетної та адміністративно-територіальної реформ; врегулювати конфліктні ситуації між різними рівнями органів місцевого самоврядування при фінансуванні окремих видів делегованих повноважень місцевих громад; усунути наявні проблеми з формуванням доходної бази бюджетів міст районного значення, сільських та селищних бюджетів в умовах невідпрацьованості механізмів адміністрування майнових податків та відсутності належного законодавчого підґрунтя для об'єднання територіальних громад; зміцнити фінансову основу місцевого самоврядування та забезпечити реалізацію програм розширеного відтворення в адміністративно-територіальних утвореннях.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
3. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
4. Гордєєв О. К. Механізми забезпечення сталого розвитку територіальної громади : авто- реф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.04 «Місц. Самоврядування» / О. К. Гордєєв ; Одес. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – Одеса, 2014. – 20 с.
5. Толкованов В. В. Реалізація реформ місцевого самоврядування в європейських країнах: досвід для України [Електронний ресурс] / В. В. Толкованов. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMG_E_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/tppd_2014_14_16.pdf
6. Шляхтун П. Децентралізація по-українськи в контексті європейського досвіду місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / П. Шляхтун, В. Колюх. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/4918/>
7. Тарнай В. Бюджет місцевої ради в умовах децентралізації / В. Тарнай // Громадянське суспільство. – 2015. – № 1 (19). – С. 9–11.

Вікторія Мартинович, 4 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Податкове стимулювання підприємницької діяльності

Стаття присвячена аналізу податкового стимулювання підприємницької діяльності. Розроблено рекомендації щодо його вдосконалення, враховуючи позитивний зарубіжний досвід використання традиційних податкових стимулів.

Податкова система в Україні побудована на основі єдиних принципів для всіх підприємств і підприємств незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності і організаційно-правової форми підприємства. Одним з основних принципів вітчизняного оподаткування є податкове стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності. Це означає, що оподаткування повинно сприяти розвитку економічної діяльності та стимулювати пріоритетні для суспільства види діяльності. Однак, регулюючий та стимулюючий потенціал оподаткування в Україні використовується недостатньо.

Дослідженню даної теми свої праці присвятили такі науковці, як: А. Сміт, Дж. С. Міль, Д. Рікардо, Дж. М. Кейнс, П. Семюелсон, а серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати О. Василюка, В. Вишневецького, М. Крупку, Н. Кучерявенко, І. Лукінова, І. Луніну, В. Мельника, І. Михасюка та ін. Попри значну кількість наукових розробок методи податкового стимулювання використовуються на недостатньому рівні.

Мета статті полягає у дослідженні механізму податкового стимулювання підприємницької діяльності та розробці напрямків його вдосконалення.

Історія розвитку оподаткування свідчить, що податки можуть бути не тільки джерелом наповнення бюджету, але й інструментом регулювання будь-яких соціально-економічних процесів. Свідоме використання податків у досягненні визначених цілей діється в межах податкової політики. Тобто податкова політика є важливим інструментом державного регулювання. Досвід розвинених країн у вирішенні податкових проблем, у формуванні і проведенні збалансованої податкової політики доводить, що вона може як гальмувати, перешкоджати розвитку підприємництва в державі, так і навпаки – допомагати, бути важливим стимулом детінізації сфери підприємництва [2, с.223].

Ефективно функціонуюча ринкова економіка обов'язково повинна регулюватись державою. Але в умовах ринку держава впливає на розвиток економіки головним чином за допомогою фінансово-економічних методів і перш за все шляхом застосування відповідної системи оподаткування. Маневруючи податковими ставками,

пільгами, змінюючи порядок оподаткування, держава створює певні передумови для прискореного розвитку пріоритетних галузей та виробництв, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем.

Сучасний етап розвитку теорії і практики оподаткування характеризується переміщенням акцентів із фінансової функції податків (яка реалізує основне призначення податків – формування централізованих фінансових ресурсів держави) на регулюючу (яка проявляється у можливості органів державної влади за допомогою інструментів оподаткування регулювати певні явища, процеси, пропорції і напрямки соціально-економічного розвитку держави). Регулююча функція податків повинна проявлятися не лише у «виведенні» частини доходів чи суб'єктів господарювання за межі оподаткування, а й у встановленні жорсткої залежності між розмірами наданих преференцій і конкретними економічними діями суб'єктів господарювання [1, с.225].

Недоліком податкової системи України, на думку Міщенко С. Г., є надзвичайно великий податковий тягар, в результаті якого знижуються можливості податкового стимулювання росту обсягів виробництва товарів, структурної перебудови економіки, підвищення ступеня ділової активності суб'єктів господарювання [5, с.294].

Податок на прибуток підприємства в Україні традиційно є одним із основних джерел надходжень до державного бюджету. За допомогою податку на прибуток можна регулювати:

- вибір тієї або іншої правової форми організації бізнесу;
- напрямки розподілу прибутку (накопичення або споживання);
- вибір методів фінансування інвестицій (самофінансування, залучені і позичкові засоби);
- розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності; розподіл і перерозподіл ВВП;
- темпи економічного зростання на макрорівні.

Поступове зниження ставки податку на прибуток дасть змогу утримати конкурентний рівень українських підприємств, що, своєю чергою, з часом знизить тінізацію економіки. Зменшення ставки податку на прибуток приведе до збільшення коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток, і до збільшення надходжень до бюджету з цього податку [4].

До державного бюджету за період січень-лютий 2016 р. мобілізовано 2179,1 млн. грн., що на 45% більше за відповідний період минулого року [3].

Постійне зниження податкового навантаження на підприємства є результатом проведення активної політики щодо стимулювання інвестиційної діяльності, яке здійснюється за трьома основними напрямками: зниження ставки податку на прибуток, використання прискореної амортизації і скорочення амортизаційних строків експлуатації основних засобів та надання податкових пільг в інвестиційній діяльності, які прийнято називати цільовими. В результаті спостерігається помітне скорочення як номінального, так і ефективного податкового навантаження на виробників, з одночасним наростанням темпів інвестиційної діяльності. Інвестиції впроваджуються через зростання продуктивності праці, зниження енерго- і матеріаломісткості виробництва, впровадження нових технологій і новітньої техніки – сприяють зростанню заробітної плати працівників, що дозволяє помітно збільшити обсяг зібраних податків без будь-якого збільшення податкового навантаження.

Вагому частку у податковому навантаженні суб'єктів господарювання займає податок на додану вартість, тож варто розглянути які податкові стимули з цього податку застосовують в Україні. Ключові ставки цього податку – 20% для більшості операцій, 7% – при реалізації фармацевтичної продукції та 0% для експортних операцій. Проте база оподаткування при продажу товарів власного виробництва тепер розраховується по-новому, виходячи із собівартості виробництва конкретної продукції (для решти товарів – базою оподаткування є договірна вартість) [6].

Дуже важливим є повернення механізму скарг на недобросовісних підрядників, які заповнили податкову накладну з помилками або зареєстрували накладну з порушенням термінів. Починаючи з 2015 року подібні прецеденти не могли бути оскаржені, і позбавляли платника ПДВ права на податковий кредит. На сьогодні ця проблема вирішена. Більш того, одержавши скаргу, контролюючий орган зобов'язаний провести документальну позапланову перевірку продавця або постачальника, і застосувати до нього відповідні санкції [6].

У підсумку, підставою для відмови у праві на податковий кредит платнику тепер може стати лише відсутність зареєстрованої податкової накладної. До того ж, Податковий кодекс навіть припускає наявність у накладній помилок:

- у назвах юридичних осіб або ПІБ фізосіб;
- у податковому номеру платника податку;
- в описі товарів і послуг;
- в ціні поставки та загальній сумі, що підлягає сплаті (але тільки якщо ця помилка не впливає на суму податку) [6].

Держава робить кроки на зустріч підприємствам та підприємцям, які мають на меті розвивати національну економіку. Однак, урядовцям варто враховувати позитивний досвід податкового стимулювання таких країн як США, Кореї та Японії. Так, зокрема, японським фірмам надається податковий кредит у розмірі 20% приросту витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Податковий кредит може складати максимально 10% зобов'язання з податку на прибуток. Додатково існує податкове кредитування в розмірі 6% від інвестицій у НДДКР у секторі базових технологій (розробка нових матеріалів, біотехнології та ін.). Податкове стимулювання у вигляді зменшення податку на прибуток корпорацій та податку на приріст капіталу сприяло у 80-х роках приросту інвестицій у Кореї. У цій країні виділено ряд передових технологій, у розвиток якихкладаються інвестиції на умовах максимального сприяння (комп'ютерна техніка, програмне забезпечення, напівпровідники, лазерна техніка та передові технології). При цьому система податкових пільг передбачає звільнення від податків на доходи на 5 років, зниження податкового тягаря на наступні три роки, зниження податку на дивіденди та ще ряд податкових привілеїв [1].

Отже, важливими завданнями удосконалення податкової системи країни є оптимізація ставок податків та

їхнє узгодження з європейськими стандартами. Основними орієнтирами мають стати: стимулювання продуктивного розвитку підприємств, перш за все технологічних виробництв та підприємств з високою інноваційною активністю; запровадження податкових стимулів структурної перебудови економіки, заохочення ефективної інвестиційної та інноваційної діяльності; введення податкового стимулювання розвитку зайнятості та самозайнятості, особливо у проблемних регіонах; підвищення добробуту населення та розвитку людського капіталу шляхом податкового стимулювання впровадження інноваційних соціальних проектів (в освіті, медицині, туризмі тощо), що матиме позитивний ефект на розвиток інноваційних виробництв через механізм стимулювання інноваційного попиту. Окреслені напрями посилення стимулюючого впливу податків на розвиток підприємств у своїй сукупності визначають цілі подальшого реформування податкової системи України у найближчі роки і будуть основними напрямками подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Жук Є. М. Стимулювання підприємницької діяльності на підставі удосконалення податкового регулювання [Електронний ресурс] // Наукові конференції. – Режим доступу: <http://intkonf.org/>
2. Ільєнко Р. В. Концептуальні засади податкового стимулювання розвитку виробничої сфери // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7. – С. 223-228
3. Корпан Н. В. Податкове стимулювання підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/>
4. Кравченко М. В. Теоретичні та практичні проблеми модернізації податкової системи та розширення дохідної бази державного бюджету України / М. В. Кравченко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 292 – 296
5. Мищенко С. Г. Стимулирование экономического развития: аспекты налогообложения: Монографія / С. Г. Мищенко. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 224 с.
6. ПДВ-2016: нововведення у сплаті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/>

Володимир Мацьків, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. Кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торгівельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організація казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками

У статті розкрито сутність та необхідність казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками. Обґрунтовано порядок обслуговування бюджетних установ органами Казначейства. Розроблено пропозиції щодо покращення казначейського обслуговування розпорядників коштів бюджетів.

Казначейське обслуговування коштів місцевих бюджетів здійснюється органами Казначейства відповідно до законодавства. В основі казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками лежить комплекс організаційних процедур щодо забезпечення обліку видаткових операцій, здійснення контролю за цільовим спрямуванням бюджетних коштів та формування фінансової звітності про виконання бюджетів за видатками.

Питання казначейського обслуговування місцевих бюджетів досліджуються у працях учених і практиків К. Огданського, П. Петрушка, В. Стоян, Н. Сушко, О. Чечуліної, С. Юрія, С. Булгакової та інших. Однак потребують подальшого дослідження переваги казначейського обслуговування місцевих бюджетів і проблеми, що виникають в процесі роботи.

Принциповим є положення статті 78 Бюджетного кодексу щодо казначейського обслуговування місцевих бюджетів [1]. Це положення дає змогу повною мірою забезпечити дотримання принципів самостійності, субсидіарності, справедливості та неупередженості, на яких ґрунтується бюджетна система України.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу, повноваження органів Державного казначейства в частині обслуговування операцій місцевих бюджетів за видатками зосереджуються на посиленні контролю за рухом коштів місцевих бюджетів, своєчасному запобіганні їх нецільового використання та впровадженні нових засад управління бюджетними зобов'язаннями.

Після затвердження місцевих бюджетів місцеві фінансові органи подають за місцем обслуговування до органу Казначейства рішення про затвердження відповідних бюджетів, програми соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць.

У процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів може застосовуватися система дистанційного обслуговування «Клієнт казначейства – Казначейство» з використанням засобів криптографічного захисту інформації Казначейства України.

У сучасних умовах зростає значення місцевих бюджетів у проведенні економічної і регіональної політики, розв'язанні соціальних проблем, підтримці малозабезпечених і незахищених верств населення.

Здійснення фінансових операцій за видатками місцевих бюджетів при казначейському обслуговуванні має такі особливості:

- усі кошти місцевих бюджетів накопичуються на рахунках, що відкриваються в територіальних управліннях Державної казначейської служби України;
- оплату видатків виконують органи Державної казначейської служби України після одержання від розпорядників коштів розрахункових документів;
- органи Державного казначейства здійснюють контроль за відповідністю касових видатків розпорядників коштів напрямам та обсягу встановлених бюджетних призначень, виділеним асигнуванням та прийнятим зобов'язанням;
- органи Державної казначейської служби України здійснюють платіж на користь суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи або надали послуги бюджетним установам.

Основне завдання органів Казначейства України при казначейському обслуговуванні місцевих бюджетів полягає в сприянні виконанню бюджетної політики місцевого самоврядування та здійсненні ефективного управління коштами місцевих бюджетів.

Функціонування казначейської системи за видатками місцевих бюджетів полягає в забезпеченні того, щоб усі операції з бюджетними коштами були задокументовані, зареєстровані в інформаційній системі, не перевищували обсягів встановлених бюджетних призначень.

З метою забезпечення контролю за цільовим спрямуванням бюджетних коштів органи Державної казначейської служби України в процесі розрахунково-касового обслуговування розпорядників бюджетних коштів здійснюють контроль:

- на етапі реєстрації зобов'язань розпорядників бюджетних коштів;
- на етапі здійснення оплати рахунків розпорядників бюджетних коштів.

Своєчасні та достовірні статистичні дані про виконання бюджетів усіх рівнів дають змогу:

- відстежувати хід виконання бюджетів та аналізувати їхню динаміку;
- забезпечувати контроль за операціями та управлінням бюджетними коштами;
- аналізувати стан та оцінювати перспективи розвитку фінансово-бюджетної політики.

Касове виконання місцевих бюджетів органами Державної казначейської служби України забезпечило розпорядникам коштів щоденний попередній контроль за цільовим використанням бюджетних коштів і дотримання ними фінансової дисципліни, прозорість виконання кошторисів бюджетних установ.

У 2015 року органи Держказначейства у Чернівецькій області відмовили в оплаті рахунків у 539 випадках на загальну суму 11,03 млн. грн.

Отже, переведення місцевих бюджетів на казначейське обслуговування стало кроком у вдосконаленні управління не тільки за доходами і витратами державного бюджету, а й за фінансами місцевих бюджетів на обласному рівні, який дає можливість проводити соціальну політику в області. Це стосується передусім можливості одночасної своєчасної виплати заробітної плати та інших соціальних виплат за рахунок усіх місцевих бюджетів області.

Охоплення казначейським обслуговуванням місцевих бюджетів дозволило створити базу даних за бюджетні періоди за плановими та фактичними показниками, що дає змогу проводити аналіз ефективності використання бюджетних коштів.

Важливим питанням щодо ефективності казначейського обслуговування місцевих бюджетів є застосування автоматизованої системи здійснення платежів, що створило умови для:

- виключення можливості ручного втручання в управління коштами місцевих бюджетів;
- прискорення проходження платежів;
- створення управлінських форм звітності для структур, що отримуватимуть відповідну інформацію від органів Державної казначейської служби України;
- виключення комерційних банків з процесу безготівкових платежів щодо виконання бюджетів.

Основним завданням органів казначейства в процесі обслуговування місцевих бюджетів є сприяння виконанню бюджетної політики місцевого самоврядування та здійсненню ефективного управління коштами місцевих бюджетів. Це завдання має бути реалізоване через створення ефективної системи оперативного управління місцевими фінансами. Власне функція процесу управління грошовими потоками повинна забезпечувати оптимізацію здійснення видатків у межах асигнувань, передбачених місцевими бюджетами.

Разом з тим здійснення фінансових операцій за видатками місцевих бюджетів органами державної казначейської служби має такі особливості:

- усі кошти місцевих бюджетів накопичуються на рахунках, які відкриваються у територіальних органах казначейства;
- виділення коштів головним розпорядникам коштів місцевих бюджетів здійснюється на підставі розпоряджень відповідних органів місцевого самоврядування;
- перерахування асигнувань розпорядникам коштів нижчого рівня проводиться відповідно до розподілів головних розпорядників коштів місцевих бюджетів;
- оплата видатків органами казначейства здійснюється після одержання від розпорядників та одержувачів коштів розрахункових документів відповідно до взятих зобов'язань;
- органи казначейства здійснюють контроль за відповідністю касових видатків розпорядників і одержувачів коштів напрямом та обсягу встановлених бюджетних призначень, виділеним асигнуванням та прийнятим зобов'язанням;
- платіж здійснюється на користь суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи або надали послуги бюджетним установам.

Таким чином, роль органів казначейства полягає не у виконанні окремих видаткових повноважень, а у комплексному обслуговуванні всіх учасників бюджетного процесу з відображенням усіх операцій в обліку та бюджетній і фінансовій звітності.

Перерахування коштів на здійснення видатків та оплата рахунків розпорядників і одержувачів коштів місцевих бюджетів здійснюється за наявності даних про територіальне розташування їх мережі.

Обслуговування місцевих бюджетів за видатками здійснюється відповідно до бюджетних розписів.

Органи казначейства здійснюють контроль за відповідністю загальних сум, вказаних у кошторисах, планах асигнувань і планах використання бюджетних коштів, сумам, зазначеним у розписі місцевих бюджетів. У разі невідповідності кошторисів та планів асигнувань даним розпису розпорядники повинні привести зазначені документи у відповідність до розпису бюджету.

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів має цілий ряд суттєвих переваг, які підтверджені сьогодні не тільки теорією, але й практикою функціонування Державної казначейської служби України.

Запровадження казначейського обслуговування місцевих бюджетів крім зміцнення фінансової дисципліни, забезпечило органам місцевої влади та місцевого самоврядування достовірну інформацію про стан виконання

місцевих бюджетів, можливість її глибокого аналізу з метою якісного планування та ефективного управління наявними фінансовими ресурсами.

Казначейське виконання місцевих бюджетів значно посилює контроль за використанням бюджетними організаціями бюджетних коштів, передбачених на їхнє утримання і проведення заходів. Адже воно забезпечує щоденний контроль за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів, дотриманням штатної, фінансової і касової дисципліни, відповідність наданих до оплати документів (рахунків, договорів, актів виконаних робіт (наданих послуг) тощо) вимогам чинного законодавства.

Переваги казначейського обслуговування переконливо свідчать про те, що він є ефективним і доцільним. Але ряд проблемних питань, які виявлено в ході казначейського обслуговування місцевих бюджетів, спонукають органів ДКСУ до необхідності удосконалення та оптимізації процедур казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами та видатками.

За словами науковців, у роботі казначейства спостерігається значне збільшення функцій, а також їх конкретизація та деталізація без відповідного закріплення у нормативній базі, що в свою міру породжує безліч проблем в процесі казначейського обслуговування бюджетів. Тому назріла гостра проблема у прийнятті закону України про ДКСУ з встановленням чітких його прав та обов'язків у процесі виконання бюджетів усіх рівнів [2].

Державна казначейська служба України є надійною, стабільною державною установою, яка забезпечує казначейське обслуговування державного та місцевого бюджетів, розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів державних коштів, контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийнятті зобов'язань та проведенні платежів за цими зобов'язаннями, контроль за дотриманням учасниками бюджетного процесу бюджетного законодавства, ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання державного та місцевого бюджетів.

Необхідною передумовою реформування бухгалтерського обліку виконання бюджетів в органах Державної казначейської служби є автоматизація виконання казначейських функцій при одночасній зміні всіх підсистем з обслуговування бухгалтерського обліку, звітності, платежів і засобів захисту, а також адаптації цих підсистем до експлуатації в реальних умовах при великих обсягах інформації.

Основним результатом еволюційного розвитку Державної казначейської служби України є поступове формування повнофункціональної системи Держказначейства, що працює за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності, використовує сучасні технології.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page9>
2. Галушка Є. О. Казначейська справа: підручник, 2-е видання: доповнене та перероблене / Є. О. Галушка, О. В. Охрімівський, Я. М. Гончарук. – Львів: Магнолія 2006, 2012. – 560 с.

Ганна Мисюк, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості оподаткування підприємств в Україні

Стаття присвячена дослідженню механізмів оподаткування підприємств податком на прибуток та єдиним податком, як основних інструментів податкового регулювання діяльності юридичних осіб в Україні.

Сучасний стан та розвиток українських підприємств знаходиться у важкому становищі. Значний вплив на дану ситуацію зумовила адаптація до ринкових відносин, а також наслідки економічної та військово-політичної кризи в Україні. Для покращення ситуації необхідним є створення механізмів, які б стимулювали суб'єктів господарювання нарощувати обсяги та підвищувати ефективність виробництва, оновлювати виробничу матеріально-технічну базу. В цьому контексті особливе значення має податкова політика України.

Пошуком шляхів підвищення ефективності оподаткування підприємств займалися такі вітчизняні науковці, як В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов, О. М. Десятнюк, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, В. М. Опарін, А. М. Соколовська, О. М. Тимченко, В. М. Федосов та ін.

Метою статті є дослідження податкового інструментарію податкової політики, що використовується для регулювання діяльності підприємств в Україні.

Основними податками, які впливають на величину отриманого прибутку підприємств, в податковій системі України є податок на прибуток та єдиний податок. Податком на прибуток оподатковуються підприємства за загальною системою оподаткування. Спрощена система оподаткування передбачає сплату єдиного податку, що звільняє підприємство від сплати податку на прибуток. Розглянемо переваги та недоліки кожного із зазначених обов'язкових платежів.

Податок на прибуток є найбільш складним і неоднозначним із всіх прямих податків, оскільки спрямований на вилучення частини чистого доходу суб'єктів господарювання. Існування прямо пропорційної залежності між розміром прибутку і сумами податку знижує мотивацію виробників щодо об'єктивності визначення бази оподаткування, викликає процеси ухиленнє від сплати, використання податкових «лазівок» при визначенні податкового зобов'язання [1]. Поряд із цим, з моменту прийняття Податкового Кодексу України, кожен рік відбувається зміна порядку нарахування, сплати та форми податкової декларації з податку на прибуток. Беззаперечно зазначені процеси ускладнюють облік податку на прибуток, породжують виникнення великої кількості помилок при його нарахуванні та сплаті, а відповідно й нарахування штрафних санкцій, а неузгодженість законодавчих змін з існуючим порядком негативно впливає на процес ведення обліку на підприємствах. Серед основних змін, що відбулись за останні п'ять років у механізмі нарахування та сплати податку на прибуток, варто виділити наступні:

1. Починаючи з 2015 року кардинально змінено об'єкт оподаткування, яким нині є фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, відкоригований на податкові різниці. При цьому, податкові різниці враховуватимуть ті платники податку на прибуток, які мають дохід більше 20 млн грн. на рік. Решта платників визначатимуть прибуток без коригувань (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Зазначена норма спрямована на максимальне зближення податкового і бухгалтерського обліку, що беззаперечно зменшить кількість помилок та непорозумінь при визначенні об'єкту оподаткування, час на адміністрування даного податку, а також сприятиме вирівнюванню реального податкового навантаження на бізнес.

2. Ставка податку на прибуток зменшилась з 23% до 18% (хоча планувалось з 2014 року знизити її до 16%). Скасовано ставку 5% для суб'єктів IT-індустрії. Без пільгової ставки залишилися суб'єкти пріоритетних галузей економіки. Проте для окремих видів діяльності, зокрема страхової та букмекерської, податок на прибуток доповнений податком на дохід. На нашу думку, зниження податкової ставки при розширенні бази оподаткування не є стимулюючим чинником, оскільки в результаті розмір нарахованого податку буде більшим.

3. Введені статті щодо врахування при визначенні фінансового результату податкових різниць, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, при формуванні резервів (забезпечень), при здійсненні фінансових операцій. Як вже зазначалось вище, коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці в обов'язковому порядку мають робити платники, у яких річний дохід перевищує 20 млн. грн. Ті ж платники, річний дохід яких не перевищує 20 млн. грн. мають право вибору щодо врахування податкових різниць при визначенні фінансового результату (про що робиться відповідна відмітка у податковій декларації). Таких платників за даними державної фіскальної служби України близько 95% [2].

4. Останні два роки переглядаються питання щодо розміру щомісячних авансових внесків з податку на прибуток та їх сплати. Так у 2015 році платники податку сплачували 1/12 нарахованої суми податку на прибуток за відповідні попередні роки, а починаючи із 1 січня 2016 року щомісячні авансові внески з податку на прибуток підприємств не сплачуються. Платники лише сплачують до 31 грудня 2016 року авансовий внесок у розмірі 2/9 податку на прибуток, нарахованого в податковій звітності за три квартали 2016 року.

5. Починаючи з 2015 року фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму нарахованих доходів від участі в капіталі інших платників податку на прибуток підприємств, платників єдиного податку четвертої групи та на суму нарахованих доходів у вигляді дивідендів, що підлягають виплаті на його користь від інших платників податків, які сплачують авансові внески з податку на прибуток при виплаті дивідендів [3].

Це лише основні зміни, що відбулись протягом останніх років у механізмі оподаткування прибутку підприємств. Вони беззаперечно є правильними і логічними, проте залишається ще значна кількість питань, які потребують подальшого вирішення. Це зокрема питання обліку резерву сумнівних боргів, списання безнадійної дебіторської заборгованості, коригування фінансового результату до оподаткування на різниці по штрафам, пені, неустойках, на різниці по операціях з продажу та іншого відчуження корпоративних прав, виражених в іншій, ніж цінні папери, формі і т.д.

Органічним елементом ринкової економіки та невід'ємним атрибутом сучасної моделі господарювання є мале підприємництво. Цей сектор є найбільш гнучкою та динамічною складовою ринку, тому відіграє роль каталізатора структурних пропорцій господарського комплексу і виступає дієвим важелем вирішення низки соціально-економічних завдань: забезпечення зайнятості населення; подолання бідності; посилення економічного потенціалу регіонів; сприяння розвитку конкуренції; зменшення обсягу трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон тощо. Однак в Україні мале підприємництво не реалізує потенціалу свого розвитку і не виконує покладених на нього завдань. До їх виконання він не готовий ні кількісно, ні якісно. Якщо в ЄС на 1000 ос. припадає близько 42 підприємств, то в Україні – 3,5, частка зайнятих у зазначеній сфері становить 75 і 11% відповідно, а питома вага у ВВП в світі змінюється у межах 50-80%, в Україні – не перевищує 10% [4]. Сьогодні більшість вітчизняних підприємств керується стратегією виживання та йде у тінь – легально існувати їм надто дорого. Подальший розвиток ситуації без вираженого державного втручання спроможний призвести до повного занепаду підприємництва із подальшим загостренням назрілих проблем. Одним із шляхів вирішення зазначеної проблеми є використання спрощених режимів оподаткування обліку та звітності для малого підприємництва.

Особливості оподаткування підприємств за спрощеною системою полягають в наступному. Так, підприємство має право оподатковуватися за спрощеною системою за умови, що обсяг доходу за календарний рік не перевищує 5 млн. грн. Зазначимо, що з 1 січня 2016 року поріг зменшено – з 20 млн. грн. до 5 млн. грн. доходу за рік [3].

Ставки податку для юридичних осіб – платників єдиного податку – становлять:

- 3% доходу – у разі сплати ПДВ згідно з ПКУ (у 2015 році ставка становила 2%);
- 5% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку у 2015 році ставка становила 4%).

За таких умов оподаткування підприємство належить до третьої групи платників єдиного податку (перші дві групи передбачені для фізичних осіб – підприємців)

Крім обмежень, що стосуються доходу, існують ряд обмежень по видах діяльності. Не можуть бути платниками єдиного податку суб'єкти господарювання – юридичні особи, які здійснюють:

- діяльність з організації, проведення азартних ігор;
- обмін іноземної валюти;
- виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 л) тощо.

Водночас право на застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності не поширюється на:

1) страхових (перестрахових) брокерів, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстраторів цінних паперів;

2) суб'єктів господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків;

3) представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

4) юридичних осіб – нерезидентів;

5) суб'єктів господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

До четвертої групи платників єдиного податку належать сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків. Новостворені сільськогосподарські товаровиробники можуть бути платниками податку з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків. Підставою для нарахування єдиного податку для платників єдиного податку 4 групи є дані держземкадастру та/або дані державного реєстру речових прав на нерухоме майно. Ставки встановлені Податковим кодексом у процентному вимірі до грошової оцінки землі залежно від категорії (типу) земель.

Не можуть бути платниками єдиного податку четвертої групи:

1) суб'єкти господарювання, у яких понад 50 відсотків доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

2) суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

3) суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Стрижневою основою економіки є підприємство. Розвиток підприємницької активності забезпечує створення умов для позитивних структурних змін в економіці, а також сприяє вирішенню низки соціально-економічних завдань: забезпечення зайнятості населення; подолання бідності; посилення економічного потенціалу регіонів; сприяння розвитку конкуренції; зменшення обсягу трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон. Однак сучасні умови господарювання характеризуються відсутністю дієвої системи державної підтримки цього сектора, зокрема, в питанні оподаткування. За умови чинного податкового законодавства в Україні спрощена система оподаткування є оптимальним способом стягнення податків з малого бізнесу, оскільки загальна система сплати податків є надто складною й обтяжливою. Однак і спрощена система не позбавлена своїх недоліків, оскільки створює суттєві обмеження для оподаткування за цією системою. Внесення змін щодо оподаткування малого бізнесу у Податковий кодекс України повинно усунути ці недоліки і зберегти при цьому все те раціональне, що в ній є, врахувати набутий позитивний досвід, стабілізувати систему податків, принаймні в межах фінансового року, а згодом – протягом декількох років. Саме ці напрямки є найбільш перспективними для наших подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Тулуш Л. Д. Визначальні чинники формування податкового механізму в аграрному секторі економіки / Л. Д. Тулуш, Н. М. Малініна // Матеріали восьмої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Сучасність. Наука. Час. Взаємодія та взаємовплив», (23–25 листопада 2011 р.). – К. : ТОВ «ТК Меганом», 2011. – Ч.2. – С. 32–34.

2. Податкова реформа 2015 основні зміни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vcourse.ua/ua/business/nalogovaya-reforma-2015-osnovnye-izmeneniya.html>

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Ногінова Н. М. Оподаткування малого підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Н. М. Ногінова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – Режим доступу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2014/24_1/259_Nog.pdf

Володимир Олійник, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,

Наук. кер. – Галушка Є.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Перспективи покращення казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами

У статті розглянуто проблеми функціонування системи казначейського виконання місцевих бюджетів за доходами та запропоновано шляхи покращення механізму казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами відповідно до вимог сьогодення.

В Україні використовується казначейська форма обслуговування державного та місцевих бюджетів, при якій органам казначейства відводиться провідна роль у касовому виконанні бюджетів усіх рівнів.

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів слід розглядати як необхідний елемент структурної перебудови наявних у суспільстві відносин між суб'єктами фінансової діяльності. За допомогою казначейського механізму виконання доходів і видатків державного та місцевих бюджетів досягається максимально ефективне використання фінансів в інтересах усього суспільства.

Одним із напрямів підвищення ефективності управління бюджетним процесом є удосконалення діючої системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

Значний внесок у дослідження різних аспектів реформування місцевих бюджетів та їхньої казначейського обслуговування, зокрема їхньої дохідної частини, зробили у своїх працях К. Огданський, П. Петрашко, В. Стоян, Н. Сушко, О. Чечуліна, С. Юрій, С. Булгакова, Л. Ермолінко, Є. Галушка, Й. Хижник, О. Даневич, О. Охримовський, Д. Ротар, К. Павлюк, М. Мельник, А. Стовбчатий, Л. Гуцаленко, Р. Макуцький, О. Кіреєв, М. Мац, О. Васирик, І. Сазонець, Г. Грушницька, Т. Вахненко, І. Чугунова та ін.

Дослідники зазначають низку проблемних питань казначейського обслуговування місцевих бюджетів, зокрема, недотримання принципу єдності каси, недосконалість існуючої матеріально-технічної бази та єдиної автоматизованої інформаційної системи. Поряд з тим, актуальними залишаються питання удосконалення механізму системи виконання бюджетів та оперативного управління місцевими фінансами. Також до основних проблем можна віднести нестабільність законодавства, яке постійно оновлюється і доповнюється та низьким рівнем ознайомлення з новими змінами працівників органів ДКСУ, підприємців, громадян.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів функціонування діючої системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів, дослідженні проблемних питань даного обслуговування та обґрунтуванні пропозицій щодо їх удосконалення. Для досягнення поставленої мети вирішувалися наступні завдання, дослідити теоретичні та практичні аспекти функціонування казначейської системи України, виявити особливості бюджетного процесу на місцевому рівні за умови казначейського обслуговування місцевих бюджетів, запропонувати заходи з удосконалення механізму системи виконання бюджетів та оперативного управління місцевими фінансами.

Досвід роботи з казначейського обслуговування місцевих бюджетів переконливо свідчить про цілий ряд суттєвих переваг, які підтверджені сьогодні не тільки теорією, а й практичним використанням органами ДКСУ у своїй діяльності.

У процесі казначейського обслуговування коштів місцевих бюджетів органи ДКСУ здійснюють такі функції:

- обслуговують місцеві бюджети за доходами, видатками, кредитуванням та фінансуванням бюджету;
- здійснюють розподіл платежів між рівнями місцевих бюджетів;
- здійснюють безспірне списання коштів місцевих бюджетів за судовими рішеннями про стягнення;
- здійснюють розрахунки за міжбюджетними трансфертами;
- щодня перераховують залишки надходжень на рахунки загального та спеціального фондів місцевих бюджетів;
- здійснюють покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів за рахунок коштів єдиного казначейського рахунка;
- здійснюють безспірне вилучення коштів місцевих бюджетів;
- проводять взаємні розрахунки між державним бюджетом та місцевими бюджетами;
- складають фінансову та бюджетну звітність про виконання місцевих бюджетів, крім звіту про виконання плану за штатами і контингентами;
- здійснюють перерахування коштів місцевих бюджетів у частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ на поточні рахунки місцевих фінансових органів, розпорядників бюджетних коштів.

Органи Казначейства при обслуговуванні місцевих бюджетів за доходами здійснюють операції: за платежами, які є доходами загального фонду місцевих бюджетів на відповідний рік, за платежами, які є доходами спеціального фонду місцевого бюджету (крім власних надходжень бюджетних установ), за платежами, які розподіляються між загальним та спеціальним фондами місцевих бюджетів; за платежами, які розподіляються між рівнями місцевих бюджетів, за коштами, тимчасово віднесеними на доходи місцевого бюджету, що підлягають розподілу, за іншими платежами, які тимчасово віднесені на доходи місцевого бюджету, у порядку, встановленому законодавством.

Для щоденного акумулювання платежів, які надійшли до спеціального фонду місцевого бюджету, Головні управління Казначейства відкривають рахунки для кожного місцевого бюджету. Кошти, які надійшли до спеціального фонду місцевих бюджетів за день перераховуються (списуються) на відповідні рахунки, відкриті окремо для кожного місцевого бюджету. За результатами розподілу платежів між загальним та спеціальним фондами місцевих бюджетів проводиться перерахування розподілених коштів на відповідні рахунки.

Власні надходження бюджетних установ з рахунків для зарахування до спеціального фонду місцевих бюджетів власних надходжень бюджетних установ перераховуються (списуються) на відповідні спеціальні реєстраційні рахунки розпорядників бюджетних коштів.

Казначейська система обслуговування місцевих бюджетів стала важливим кроком у напрямку:

- створення єдиного механізму реформування міжбюджетних відносин;
- формалізації єдиних процедур управління доходами на всіх стадіях виконання бюджету;
- посилення поточного контролю за дотриманням фінансової дисципліни та попередження нецільового використання;
- запровадження єдиного механізму управління коштами державного та місцевих бюджетів [3].

Позитивними факторами казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами є: отримання щоденної інформації про суми доходів, які надійшли до кожного місцевого бюджету; забезпечення належного рівня управління бюджетними коштами на базі оперативної та достовірної інформації про надходження коштів у кожному регіоні; скорочення, як мінімум на один день, терміну надходження коштів на рахунки місцевих бюджетів; виключення можливості привласнення місцевими бюджетами доходів; безвідсоткове покриття тимчасових касових розривів при виконанні місцевих бюджетів за рахунок коштів ЄКР. Все це сприяє зниженню соціальної напруги в регіонах та розвитку інвестиційних проектів; надає можливість контролювати

стан дохідних рахунків у режимі реального часу; оперативно управляти фінансовими ресурсами; дозволяє уникати нецільового спрямування бюджетних коштів; дотримання єдиних вимог щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності при виконання бюджетів.

Згідно «Стратегії сталого розвитку 2020» доля місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України має становити 60% на даний момент їх частка становить 21%.

За даними ДКСУ загальна сума доходів акумульована місцевими бюджетами Чернівецької області станом на 01 січня 2016 року становить 1442,0 млн. грн., що на 36,0 млн. грн. (133,3%) більше, ніж мобілізовано податків за відповідний період минулого року (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка грошових надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2015 роки

(млн. грн.)

Доходи	Роки		Відхилення (+, -)	Темп приросту %
	2014р.	2015р.		
Загальний фонд	892,0	1260,1	+ 368,1	+41,3
Спеціальний фонд	189,7	182,0	- 7,7	-4,1
Разом	1082	1442,0	+360,0	133,3

До загального фонду місцевих бюджетів області надійшло 1260,1 тис. грн., що на 368,1 тис. грн. більше, ніж отримано за відповідний період минулого року та до спеціального фонду місцевих бюджетів надійшло доходів в сумі 182,0 млн. грн., що на 7,7 млн. грн. менше, ніж отримано за відповідний період минулого року.

Результати свідчать про зменшення надходжень до місцевого бюджету, що є наслідком фінансової, політичної нестабільності в країні, недосконалого розподілу доходів між місцевими і державним бюджетом та скороченням доходів місцевих бюджетів унаслідок різкого зростання тіньового сектору економіки. Це свідчить про те, що програма децентралізації влади виконується неефективно, законодавча і нормативно правова база зазнає суттєвих змін, що поки що призводить до втрати значної частки доходів місцевих бюджетів.

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів за доходами в Україні має ряд проблемних питань, які спонукають органи ДКСУ до необхідності удосконалення та оптимізації процедур казначейського обслуговування місцевих бюджетів, а саме: невисокий професійний рівень посадовців та службовців органів місцевого самоврядування; недостатність забезпечення матеріально-технічною базою (комп'ютерами, модемами тощо); нестабільність законодавства України, зокрема в частині нормативів, що змушує ДКС постійно коригувати і доопрацьовувати методологічну і програмно-технічну базу [4].

Основними напрямками вирішення проблемних питань казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами в Україні є:

1) для підвищення ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні доцільним є залучення тимчасово вільних бюджетних коштів та їхніх залишків у розпорядників із метою здійснення першочергових бюджетних видатків, недопущенні касових розривів у процесі виконання бюджетів;

2) ввести до структури головних обласних управлінь ДКСУ відділ управління бюджетними ресурсами, який аналізуватиме наявні ресурси, прийматиме рішення про обсяги і джерела залучення, проведення обліку і складання звітності про залучення коштів;

3) належне забезпечення сільських і селищних рад комп'ютерною технікою, засобами зв'язку, універсальним програмним забезпеченням, створити цілісну систему адаптованого програмного забезпечення та єдиного порядку інформаційного обміну між органами місцевого самоврядування, фінансовими органами, податковими органами та органами ДКСУ;

4) удосконалення нормативно-правового забезпечення процедури обслуговування місцевих бюджетів усіх рівнів і створення єдиного програмного продукту для формування єдиної інформаційної бази для всіх учасників бюджетного процесу дасть можливість підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами [4].

ДКСУ посідає одне з провідних місць у структурі управління державними фінансами та державного контролю. Постійне удосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів дозволяє забезпечувати якісне обслуговування бюджетів на всіх рівнях. Функціонування казначейської системи раціоналізує та оптимізує бюджетні потоки, забезпечує безперервне фінансування всіх учасників бюджетних відносин, робить процес виконання бюджету ефективнішим.

В частині обслуговування місцевих бюджетів ДКСУ зараз і на перспективу потребує значних додаткових асигнувань на проведення організаційно-технічних заходів, у тому числі для зміцнення матеріально-технічної бази, оптимізацію чисельності працівників та підвищення їхньої кваліфікації, вдосконалення нормативно-правової бази тощо.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України: Постанова кабінету міністрів від 15 квітня 2015 р. №215 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Барський Ю. М. Механізм забезпечення ефективного функціонування бюджетної системи України органами Державного казначейства України / Ю. М. Барський, І. В. Олександренко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vnuvgr/ekon/2009_1/v45ek01.pdf.
3. Галушка Є. О. Казначейська справа : підручник / Є. О. Галушка, О. В. Охрімівський, Я. М. Гончарук. – Львів : Вид-во «Магнолія 2006», 2011.
4. Петрашко П. Г. Казначейська справа / П. Г. Петрашко, О. О. Чечуліна, К. М. Огданський, Н. І. Сушко. – К.: «АВТ», 2004. – 784 с.
5. Стоян В. І. Управління фінансовими ресурсами у системі казначейства / В. І. Стоян // Фінанси України.-2006. – №7. – С. 21-29.

Оцінка та проблеми розвитку грошового ринку України

У статті розкрито основні передумови та особливості розвитку грошового ринку в Україні. Розглянуто політику НБУ щодо регулювання грошового ринку. Визначені фактори впливу на грошовий ринок та шляхи поліпшення його стану.

Становлення ринкової економіки в Україні пов'язано з використанням можливостей грошового ринку, який є визначальною складовою ринкового механізму. У процесі ринкових трансформацій роль та завдання грошового ринку поступово набувають нового змісту, пов'язаного зі зростанням ролі монетарних чинників в економічних процесах. Розвиток грошового ринку пов'язаний з інтеграцією усіх сфер соціального життя суспільства в товарно-грошові відносини та формування на їх основі ринкових механізмів, спроможних утвердити тенденції економічного зростання.

Розвиток грошового ринку в Україні можна розглядати у контексті трансформаційних процесів, що пов'язано із синхронним розвитком ринкових механізмів та основних ринкових інститутів: банківської та грошової систем, розвитком ринку цінних паперів та платіжної системи.

Проблематику грошового ринку досліджували у своїх роботах Дж. М. Кейнс, Г. Джексон, Р. Лукас, Л. Лоуренс, Ф. Мишкін, Д. Самуельсон, Д. Сакс, Т. Саргент, Д. Патілін, М. Туган-Барановський, Ф. Хайск, І. Фішер, М. Фрідмен та ін. На цей час існує також чимало досліджень грошового ринку у вітчизняній економічній літературі, зокрема монографічного характеру – праці І. Лютого, А. Даниленка, О. Гриценка, В. Бурлачкова, С. Коновалової, З. Руденко, Н. Кухарської, Б. Івасіва тощо.

Метою статті є розкрити основні передумови та особливості розвитку грошового ринку в Україні; дослідити механізми його регулювання; окреслити методологічні підходи для оцінки ефективності.

Грошовий ринок є однією із важливих складових ринкового механізму національних економічних систем. Складність та багатоаспектність функціонування грошового ринку постійно породжує новіші напрями монетарних досліджень. Розглянемо визначення категорії «грошовий ринок» різними авторами. Так, Бурлачков В. характеризує грошовий ринок як частину фінансового ринку, де здійснюють короткострокові операції [1, с.49]. Коновалова С. О. констатує, що грошовий ринок – це економічне середовище, де функціонують, взаємно доповнюючи, ринок позичкових капіталів і ринок цінних паперів, які забезпечують перерозподіл ресурсів [3, с.47].

Кухарська Н. наводить, що грошовий ринок – це частина ринку позичкових капіталів, де здійснюються короткострокові та строком до одного року депозитно-позичкові операції, які обслуговують, головним чином рух капіталу фірм та інших суб'єктів ринкових відносин [5, с.55]. Івасів Б. С. вважає, що ринок грошей – це мережа спеціальних інститутів, які забезпечують взаємодію попиту і пропозиції на гроші як специфічний товар [2, с.48].

Структуризацію грошового ринку проводять за такими критеріями: за видами інструментів, що застосовують для переміщення грошей від продавця до покупця; за інституційними ознаками грошових потоків; за економічним призначенням грошових коштів, що купляють на ринку [5, с.56].

Найбільш істотною є структуризація грошового ринку за економічним призначенням коштів, при якій виділяють ринок грошей та ринок капіталів.

Грошовий ринок за напрямками здійснення операцій можна розділити на дві основні складові: міжбанківський та відкритий ринки. До класичних операцій грошового ринку належать: операції міжбанківського кредитування, облік комерційних векселів, операції на вторинному ринку з короткостроковими державними зобов'язаннями, кредитування банками фінансово-кредитних закладів та інших нефінансових суб'єктів економічної діяльності, а також зворотній процес – їх вклади у комерційні банки.

На рис. 1. зображено загальні принципи структуризації грошового ринку, які мають багатоваріантний характер [4, с.271].

Правомірною є також інституційна структуризація грошового ринку, коли виділяють сектор прямого та опосередкованого фінансування.

Таким чином, грошовий ринок є однією з найбільш вагомих складових ринкових механізмів національних економічних систем і визначається як частина фінансового ринку, де обертаються короткострокові (до 1 року) інструменти, формується та забезпечується попит на грошові інструменти та визначається їхня ціна у вигляді процентної ставки.

За своїми функціональними можливостями грошовий ринок, спроможний коригувати вже сформовані ринкові механізми. Тому фінансово-економічна стабілізація в Україні створила передумови для використання потенційних можливостей грошового ринку, властивих сучасним грошовим економікам. Грошовий ринок спроможний ефективно функціонувати в уже сформованому і відносно стабільному ринковому середовищі.

На дестабілізацію грошового ринку в Україні впливає зміна швидкості обертання грошей та низький попит на гроші. Процеси ремонетизації економіки пов'язані з недостатнім насиченням економіки України та вимагають спеціальних цілеспрямованих заходів НБУ, спроможних підняти роль монетарних чинників в економічних процесах. Формування пропозиції в українській економіці було переважно пов'язано з процесами емісії та інтервенції гривні, для підтримання валютного курсу, внаслідок чого існує низький кореляційний зв'язок з цільовими орієнтирами грошово-кредитної політики. Розвиток державного регулювання в Україні пов'язаний з інтеграцією можливостей грошового ринку в систему грошово-кредитного регулювання. Механізми грошового ринку, поряд зі стабільністю національної валюти, мають забезпечити систему регулятивного впливу засобами грошово-кредитної політики на економічну кон'юнктуру. У процесі становлення грошового ринку в Україні були виділені основні напрями державного регулювання. На початковому етапі ринкових трансформацій найбільш

істотним було інституційне регулювання, пов'язане зі створенням основних ринкових структур, які формують ринкові механізми.

Тактичне регулювання грошового ринку знаходиться в повній компетенції НБУ. У сферу регулятивних можливостей тактичного регулювання входить усунення незначних перепадів в економіці та корекція динаміки економічного розвитку, що є актуальним для відносно стабільних економік. Використання тактичного регулювання розширюється за рахунок скорочення методів прямого впливу, які більш ефективні в умовах економічної кризи і недостатньо дієві для більш точних коригувальних заходів. Зростання можливостей застосування ринкових методів та інструментів тактичного регулювання грошового ринку можливе лише за умови подальшого розвитку ринкового середовища. Ринкові методи тактичного регулювання побудовані на використанні ринкових механізмів взаємодії попиту та пропозиції на гроші, до яких належить визначення норм обов'язкових резервів, процентна політика, операції на відкритому ринку, політика рефінансування комерційних банків.

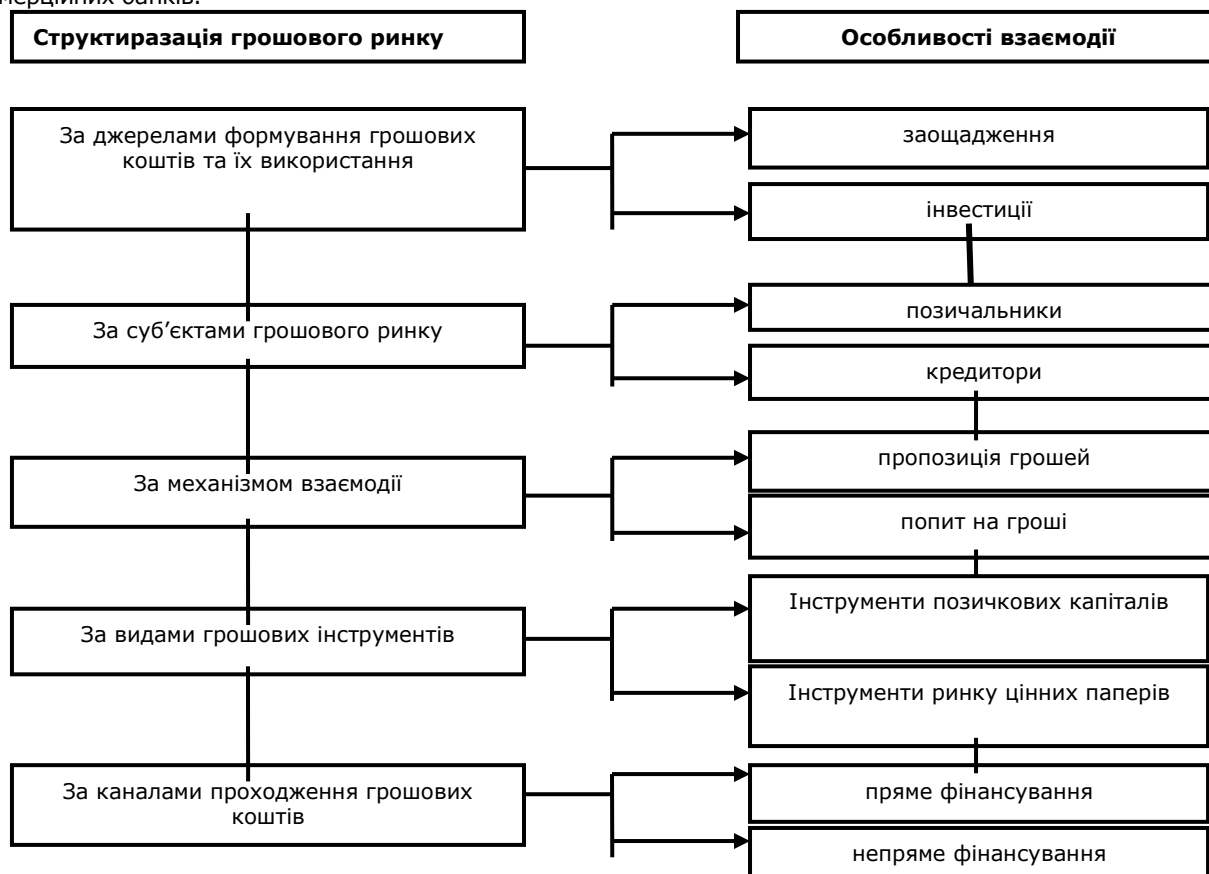


Рис. 1. Загальні принципи структуризації грошового ринку

Заходи грошово-кредитної політики спрямовані на стримування значних коливань валютного курсу та збалансування валютного ринку, забезпечення економіки платіжними засобами, стимулювання відновлення кредитування, а також введення заходів з підвищення надійності функціонування банківської системи. Серед основних заходів щодо стабілізації ситуації на грошовому ринку необхідно відзначити активну політику інтервенцій, впровадження механізму валютних аукціонів, заміну нормативу ризику загальної відкритої валютної позиції банків на ліміти граничних значень відкритої валютної позиції, вдосконалення процедури отримання іноземних кредитів і т.д. Для забезпечення належного рівня ліквідності, збільшення кредитування економіки та підтримки банків проводиться гнучка політика рефінансування з удосконаленням відповідних механізмів, знижується облікова ставка, визначається і реалізується порядок рекапіталізації банків за участю держави та інші заходи.

Вплив на монетарні та фінансові процеси повинен забезпечуватись за рахунок проведення відповідної процентної політики, пріоритетним завданням якої в умовах післякризового відновлення економіки є створення стимулів для повернення вкладів у банківську систему і обмеження девальваційного тиску на валютному ринку. Поліпшення функціонування грошового ринку України має відбуватися шляхом:

- вдосконалення правил роботи на ньому учасників ринку та дотримання чітких принципів і процедур;
- створення та постійного поліпшення механізмів хеджування валютних ризиків;
- посилення роботи з моніторингу валютних ризиків, удосконалення механізмів контролю та протидії спекуляціям, недопущення формування інших дисбалансів, пов'язаних із здійсненням операцій капітального характеру в іноземній валюті;
- оптимізації механізмів взаємозв'язку між попитом на національну та іноземну валюту, яка повинна передбачати спрямування гривневих потоків насамперед у реальний сектор економіки, вагомими важелями чого повинні виступати інструменти фінансової політики.

Отже, грошовий ринок України, становлення якого почалося разом із становленням незалежності країни, все ще не досяг стабільності. Розвиток грошового ринку нашої держави часто піддається кон'юнктурним миттєвим тенденціям і змінам, які впливають на його стан не завжди ефективно. Огляд грошового ринку України показав, що без проведення ефективної, узгодженої та вдумливої кредитно-грошової політики, без оптимізації методів управління Національного банку України неможливо домогтися поліпшення економічної ситуації в країні.

Національний банк проводить зважену та гнучку грошово-кредитну політику, підтримуючи ліквідність банківської системи, нівелюючи інфляційний і девальваційний тиск. За таких умов, Україна зможе протягом найближчих років досягти тих показників, які пред'являються до країн, які прагнуть стати членами Євросоюзу. А також використання методів та інструментів грошово-кредитної політики може сприяти подальшому збалансуванню грошового ринку, налагодження дієвого контролю над діяльністю комерційних банків, а також зміцненню фінансово-кредитної та банківської систем держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бурлачков В. Теоретичні основи грошово-кредитної політики та світова фінансова криза / В. Бурлачков // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 49-59.
2. Івасів Б. С. Гроші та кредит: підручник / Б. С. Івасів // Т. : Карт-бланш, 2008. – 528 с.
3. Коновалова С. О. Специфіка кредитно-грошової політики в умовах світової фінансової кризи / С. О. Коновалова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 8. – С. 47-48.
4. Килипенко Н. Є. Теоретико-методологічні підходи до визначення грошового ринку та його структури / Н. Є. Килипенко // Науковий вісник. – 2006. – Вип. 16.2. – С. 267-272.
5. Кухарська Н. Специфіка грошово-кредитного регулювання в Україні / Н. Кухарська // Економіст. – 2009. – №3. – С. 55-57.

Василь Піц, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Ткач К.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Становлення, генезис та перспективи розвитку податкової системи України

У статті розглянуто особливості становлення та розвитку податкової системи України. Встановлено, що податкові надходження формують фінансову базу держави та виступають головним інструментом реалізації фіскальної політики держави. Висвітлено сучасний стан вітчизняної податкової системи, виокремлено її проблеми та напрями їх вирішення.

Податки відіграють важливу роль у розвитку ринкової економіки, яка в сучасних умовах регулюється переважно бюджетно-податковими методами. Вітчизняна фінансова система знаходиться в стані нестабільності, який спричинений світовою економічною кризою, галузевою диспропорцією виробництва, що доводить логічність кейнсіанських тверджень щодо необхідності державного регулювання економіки, а саме податкового регулювання. Ці чинники мають вирішальний вплив на формування науково обґрунтованої та раціональної податкової системи з використанням набутого світового досвіду та моделей оподаткування розвинених країн. Історичний нарис становлення податкової системи України дає нам змогу об'єктивно оцінити логіку її еволюції, а також з'ясувати, які форми оподаткування є необхідними, зумовленими економічними чинниками, а які є випадковими, що роблять цю систему неефективною.

Практичні та теоретичні аспекти функціонування вітчизняної податкової системи висвітлено у працях провідних українських вчених, а саме: В. Л. Андрущенко, О. Д. Василика, А. І. Крисоватого, І. О. Лютого, П. В. Мельника, А. М. Соколовської, В. М. Федосова, зокрема з'ясовано, за яких історичних умов виникають і набувають розвитку певні форми оподаткування, простежено розвиток фінансових інститутів, виявлено закономірності функціонування і тенденції розвитку податкових систем розвинених країн. Цінність досліджень вищезазначених науковців є вагомою, однак, загалом проблема побудови оптимальної податкової системи в Україні залишається недостатньо розробленою, що обумовлює актуальність теми статті.

Основним завданням статті є визначення, узагальнення та оцінка сучасного стану податкової системи України, впливу податків на економічний розвиток, а також внесення пропозицій щодо реформування податкової системи.

Адміністрування податків – це відносно самостійна сфера фінансових відносин, яка відрізняється власними законами розвитку і принципами функціонування. Водночас податкова система – це сукупність установлених у країні податків, зборів і платежів, які взаємно пов'язані між собою та органічно доповнюють один одного, але мають різну цілеспрямованість. Вона, з одного боку, забезпечує фінансову базу держави, а з іншого – виступає головним знаряддям реалізації державної економічної політики та управління у цій галузі. За допомогою податків вирішуються питання формування не лише доходів бюджету, а і впливу держави та її органів на всі сторони суспільного життя, охоплюючи і соціальне управління. Чинна податкова система України в цілому сформувалася ще на початку трансформаційного періоду – переходу від адміністративно-командних до ринкових засад господарювання. Вона багато в чому копіювала системи оподаткування країн з розвинутою економікою, однак при її формуванні не було належно враховувало специфіку перехідного етапу національної економіки, необхідність здійснення системних заходів щодо створення умов для сталого економічного зростання. Постійні зміни та доповнення податкового законодавства України призводять до недоодержання прогнозованих показників виробничо-господарської діяльності підприємств та недосягнення її кінцевого результату – прибутку, рентабельності, окупності капіталовкладень та ін. [1].

На даному етапі розвитку податкової системи можна виділити три основні функції обов'язкових платежів:

- 1) фіскальну – з допомогою податків формуються фінансові ресурси держави. Податки виступають основним джерелом наповнення бюджетів різних рівнів;
- 2) розподільчо-регулюючу. Сутність даної функції в тому, що процес стягнення податку обов'язково означає розподіл певного явища чи процесу між платником податків та державою. Причому стягнення податку

призводить до скорочення реальних об'єктів оподаткування для конкретних платників;

3) контролююча – полягає в спостереженні та дотриманні вартісних пропорцій у процесі створення та розподілу доходів між різними суб'єктами економіки.

Існуюча податкова система України характеризується такими негативними рисами як:

фіскальна спрямованість, високий рівень корупції у податковій сфері, високий рівень навантаження на сумнівних платників податків, позбавлення податкових пільг та відсутність гнучкого механізму митно-тарифного регулювання для оперативного реагування на зміни кон'юнктури світового ринку та структури в Україні [2].

Данні недоліки у податковій системі призвели до проблем системного характеру, зокрема:

- існує значна податкова заборгованість платників перед бюджетом та державними цільовими фондами;
- характерним для України є широкомасштабне ухилення від оподаткування;
- бюджетна заборгованість з відшкодування податку на додану вартість перед платниками податків зростає [5].

Враховуючи вищезазначене можливо зробити висновок, що основою реформування податкової системи України має бути визнання того факту, що в цілому податкова система України вже склалася і не дивлячись всі свої недоліки не повинна розглядатись як така, що має підлягати докорінному реформуванню. Тобто, створення нової законодавчої бази у сфері оподаткування повинно віддзеркалювати традиції існуючої податкової системи та відповідати світовим тенденціям розвитку податкових систем [5].

На нинішньому етапі відродження національної економіки нарізла потреба в реформуванні податкової системи, створення цілісного стабільного та раціонального податкового законодавства [3].

Податкова реформа – справа нелегка. Податки можуть бути як інструментами творення, так і стати силою руйнування, якщо не об'єднати в динамічній рівновазі економічні, фіскальні, соціальні та етичні фактори оподаткування [6].

Серед основних напрямів реформування податкової системи доцільно назвати: зниження податкових ставок; спрощення механізму обчислення податків; стимулювання розвитку бізнесу та підвищення ефективності виробництва; посилення оподаткування екологічно шкідливих і небезпечних виробництв.

Треба зауважити, що у ході реформування податкової системи України йдеться не лише про зниження рівня оподаткування. Нинішній рівень оподаткування в Україні має свої об'єктивні межі, зумовлені системою витрат бюджету. Суть питання в тому, що тепер бюджет є майже єдиним джерелом фінансування витрат на потреби соціального захисту населення та утримання соціально-культурної сфери. Ці витрати здійснюються нині за мінімальними нормативами щодо рівня соціальних благ і послуг, тому скорочення доходів бюджету може призвести до низки небажаних соціальних наслідків.

Удосконалення оподаткування має відбуватися шляхом поступового зниження податкового тягаря в процесі поетапної податкової реформи. Основними відправними елементами цієї реформи повинні бути: - інвестиційна й соціальна спрямованість податкової системи; - зміни в системі оподаткування мають здійснюватися одночасно з реформуванням системи оплати праці, пенсійного забезпечення, вдосконаленням соціальної сфери; доцільно запровадити практику розширення неподаткових форм і методів мобілізації доходів бюджету за рахунок оренди та продажу державного майна; - основу податкової системи мають становити прямі податки, тобто податки, де об'єктом оподаткування є дохід фізичної особи, прибуток юридичної особи, земля, майно та капітал; - непрямі податки повинні використовуватися лише у формі акцизів для обмеження споживання деяких видів товарів, можливостей виробника-монополіста в одержанні необґрунтовано високих доходів, а також для оподаткування предметів розкоші, захисту власного виробника; - потрібно збільшити перелік податків за забруднення навколишнього середовища, наприклад, засмічення місць суспільного призначення; - застосування при оподаткуванні об'єктів різної ставки податків залежно від видів діяльності й розміру одержуваного прибутку або доходу; - умови оподаткування мають бути прості й зрозумілі платникам, податок має стягуватися у зручний для платника час і прийнятним методом; - чітке розмежування податків, що зараховуються до державного і місцевих бюджетів, розширення прав органів самоврядування у сфері оподаткування [4].

Податкова система України є не досконалою і характеризується рядом проблем, що потребують негайного вирішення. Тому реформування податкової системи має дуже важливе значення, адже це спричинить ряд позитивних змін для економіки держави. Серед них і створення більш сприятливого середовища для бізнесу, що призведе до збільшення інвестицій та покращення інвестиційного клімату України [7].

Для розвитку податкової системи доцільно визначити головні цілі, а саме: послабити податкове навантаження на платників податків за рахунок зниження ставок окремих податків; забезпечити нейтральність податків по відношенню до всіх категорій платників податків шляхом скасування цілої низки пільг та винятків в оподаткуванні, а також удосконалити механізм адміністрування всіх податків.

Список використаних джерел:

1. Жарко Р. П. Окремі аспекти оцінки податкової системи України як інструменту регулювання розвитку підприємницької діяльності // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 55.
2. Дроговоз Ю. Інституційні проблеми української податкової системи та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Ю. Дроговоз, В. Дубровський. – Режим доступу: rpr.org.ua/uploads/files/source/Policy_Tax_Reform_RPR.pdf
3. Ревун В. І. Про реформування й модернізацію податкової системи / В. І. Ревун // Фінанси України. – 2007. – № 6.
4. Свердан М. М. Тенденції розвитку сучасних податкових систем – можливості вибору для України / М. М. Свердан // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій – 2012. – №2.
5. Міністерства юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/11350>
6. Радул Л. І. Проблеми реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/radul-li-problemi-reformuvannya-podatkovoyi-sistemi-ukrayini/>
7. Петров Р. І. Сучасна податкова система України та необхідність її реформування [Електронний ресурс] / Р. І. Петров. – Режим доступу: <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/1D16DD575B86640055FF9001BF3DB2D8.pdf>

Місцеві бюджети як складова бюджетної системи України

У статті розглянуто новачі в організації міжбюджетних взаємовідносин, визначено актуальні проблеми та запропоновано шляхи їх розв'язання.

У ході процесів соціально-економічної трансформації в Україні зберігаються актуальність проблем взаємодії бюджетів різних рівнів. Формування дієвої моделі міжбюджетних відносин є запорукою, з одного боку, створення регіональної економіки, що стабільно розвивається, а з другого, гарантією того, що кошти державного та місцевих бюджетів витрачатимуться ефективно. Це зумовлено тим, що проблеми міжбюджетних взаємовідносин безпосередньо пов'язані з фінансовим забезпеченням функціонування органів місцевої влади, особливо в частині реалізації делегованих їм державою владних повноважень, наданням соціальних гарантій населенню і стимулюванням фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання певної адміністративно-територіальної одиниці.

Ключові аспекти місцевих фінансів, побудови міжбюджетних відносин розглянуті в працях таких науковців, як В. Андрущенко, В. Базилевич, Л. Баластрик, С. Булгакова, О. Васирик, О. Кириленко, Н. Костіна, В. Кравченко, М. Кульчицький, В. Лагутін, І. Луніна, О. Сунцова, С. Юрій та інші.

Серед проблем місцевих бюджетів, які обговорюються в економічній літературі, – найбільша увага приділяється: пошуку додаткових можливостей для фінансування видатків місцевих бюджетів; можливим підходам до визначення нормативів мінімальної бюджетної забезпеченості та їх розрахунку; видам податків, які необхідно залишати у розпорядженні місцевих бюджетів, нормативам розподілу загальнодержавних податків між бюджетами різних рівнів.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних учених з даної проблематики, детальнішого дослідження потребує сфера планування та виконання бюджету на місцевому рівні.

За 2015 рік до місцевих бюджетів Чернівецької області надійшло доходів (без трансфертів) у сумі 1 млрд. 656 млн. грн. або 120,7% (+283,8 млн. грн.) до планових показників, та на 570,1 млн. грн. (в 1,5 рази) більше надходжень 2014 року.

До загального фонду місцевих бюджетів мобілізовано 1 млрд. 260,1 млн. грн., що становить 118,8% та на 199,2 млн. грн. більше уточненого плану на рік. Забезпечено виконання планових показників в цілому по обласному бюджету, містах обласного значення та всіх районах області.

Слід зазначити, що протягом 2015 року за результатами перевиконання доходної частини загального фонду на 5% і більше, 249 місцевих бюджетів області (із 286) збільшили обсяги відповідних бюджетів на загальну суму 163,7 млн. грн. (обласний – 15,4 млн. грн.; 2 міста обласного значення – 42,3 млн. грн.; 8 районних бюджетів – 9,6 млн. грн.; 238 сіл, селищ, міст районного значення – 96,4 млн. грн.). Порівняно з 2014 роком надходження до загального фонду збільшились по м.Чернівцях, м.Новодністровськ, всіх районах та обласному бюджету на загальну суму 374,9 млн. грн. або на 47,9%. Зазначений темп зростання є більший ніж в середньому по Україні, за цим показником область займає 9 місце.

Зазначене вдалося досягти за рахунок:

- акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів – 181,8 млн. грн., при цьому 54% цього податку припадає на 1 бюджет з 271 бюджетів, до яких зараховується акциз, а саме бюджет м.Чернівці (97,6 млн. грн.). На 1 жителя акцизного податку надійшло в сумі 199,8 грн., що більше середнього показника по Україні;
- податку на доходи фізичних осіб – 104,3 млн. грн. (20,4%)
- плати за землю – 36,4 млн. грн. (28,5%)
- єдиного податку – 35 млн. грн. (29,5%)
- податку на нерухоме майно – 4,3 млн. грн., транспортного податку – 3,2 млн. грн.

Виконання видаткової частини місцевих бюджетів за 2015 рік становить 5 млрд. 883,9 млн. грн. або 94,5% до уточненого плану на 2015 рік. Обсяг видатків місцевих бюджетів області в порівнянні з 2014 роком збільшився на 1171,9 млн. грн., або на 24,9%. Станом на 01.01.2016 прострочена заборгованість із заробітної плати працівникам бюджетних установ та інших захищених статей видатків, що фінансуються з місцевих бюджетів області, відсутня.

Зазначеного результату вдалося також досягнути і завдяки отриманому упродовж року додатковому ресурсу з Державного бюджету України в загальній сумі 264,9 млн. грн. (в тому числі стабілізаційна дотація – 91,2 млн. грн., освітня субвенція – 86,2 млн. грн., медична субвенція – 83,6 млн. грн. та субвенція на підготовку робітничих кадрів – 3,9 млн. грн.)

Проведений моніторинг виконання місцевих бюджетів Чернівецької області засвідчив, децентралізація в цілому неможлива без передачі на місця повноважень і зобов'язань у фінансовій сфері, тобто без фінансової децентралізації, яка являє собою процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління, що дає змогу органам управління на місцях отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними благами. Адже лише маючи солідну фінансову базу, місцева влада може ефективно виконувати свої функції. Рівень децентралізації влади повинен відповідати співвідношенню двох показників: свободі місцевих органів влади в прийнятті рішень і адекватності політичної відповідальності місцевих органів влади за прийняті нею рішення. Необхідно застосовувати диверсифіковані ресурси місцевих бюджетів з метою послаблення залежності місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів, переданих із бюджетів вищого рівня. Для забезпечення власних повноважень необхідно застосовувати фінансові ресурси, які за своєю природою прикріплені до конкретної території, сплати яких важко уникнути, які легко адмініструються податковими органами влади та запровадити механізм

компенсації втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок прийняття загальнодержавних рішень, які стосуються доходів і видатків бюджетів, зокрема підвищення мінімальної заробітної плати, зростання норм, цін, тарифів, надання державою податкових пільг, у тому числі з плати за землю.

Перші кроки децентралізації в країні вже зроблено. Зокрема, це бюджетна та податкова децентралізація. Основні завдання реформи полягали у розширенні прав місцевих органів влади, наданні їм повної бюджетної самостійності одночасно з розширенням джерел формування місцевих бюджетів з метою створення реального підґрунтя для виконання своїх повноважень та підвищення мотивації до нарощування дохідної бази місцевих бюджетів.

Більше половини додаткового фінансового ресурсу місцеві бюджети області отримали від запровадження з 01 січня 2015 року акцизного податку з реалізації через роздрібну торговельну мережу пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, нафтопродуктів, біодизелю та скрапленого газу. Так, за даний період до загального фонду місцевих бюджетів області надійшло цього податку в сумі 76 млн. грн., що складає 14% надходжень загального фонду.

Проте детальний аналіз надходження акцизного податку свідчить про нерівномірний його розподіл між бюджетами, зокрема:

- 53% цього податку припадає на 1 бюджет з 286 бюджетів області, а саме бюджет м.Чернівці (40,6 млн. грн.);
- по 10 бюджетах (3,5% від загальної кількості) – надходження більше 1 млн. грн.;
- по 12 бюджетах (4,2%) – надходження складають 500-1000 тис. грн.;
- по 29 бюджетах (10,1%) – надходження становлять 100-500 тис. грн.;
- по 18 бюджетах (6,3%) – надходження складають 50-100 тис. грн.;
- по 95 бюджетах (33,2%) – надходження становлять 5-50 тис. грн.

При цьому, по 107 сільських бюджетах (37 % від загальної кількості) надходження цього податку становить менше 5 тис. гривень.

Практично аналогічна ситуація й по надходженнях від державного мита та платі за адміністративні послуги, які також були передані місцевим бюджетам з початку цього року.

Тому можна констатувати, що бюджетна та податкова реформи позитивно вплинули на фінансову забезпеченість місцевих рад з великою чисельністю населення, розвиненою інфраструктурою та наявністю на їх території торговельних, розважальних закладів та автозаправних станцій. А для слабких громад позитивні результати будуть після завершення процесу добровільного об'єднання громад, коли отримані додаткові кошти будуть розподілятися не на одне село, а на об'єднану громаду.

Звичайно, що реформа з децентралізації фінансів лише розпочалася і сьогодні можна говорити, як про її досягнення, так і про недоліки.

Зокрема, що стосується галузевих субвенцій (медичної і освітньої). Механізм розрахунків обсягу коштів на зазначені цілі залишився таким, як і раніше, тобто проводиться за тими ж формулами, в яких нормативи бюджетної забезпеченості визначаються виходячи з фінансових можливостей державного бюджету, а не за галузевими соціальними стандартами, яких до цього часу державою не розроблено. Таким чином, держава визначає обсяг видатків (субвенцій: медичних і освітнянських) на виконання делегованих повноважень, а органи місцевого самоврядування стають відповідальними за все на своїй території, не маючи при цьому можливості впливати на обсяг виділених державою коштів.

Сьогодні маємо таку проблему із освітньою субвенцією в Кельменецькому, Заставнівському, Вишницькому, Хотинському, Кіцманському районах, з медичною – на рівні обласного бюджету, бюджетів Сокирянського, Вишницького районів. Зазначену проблему, на нашу думку, може вирішити тільки запровадження в галузі освіти – соціальних стандартів, а в галузі охорони здоров'я – страхової медицини.

Окремою проблемою бюджетної реформи є недостатність ресурсу громад та бюджетів гірських територій, де умови оплати праці збільшені на коефіцієнт 1,25, а базова дотація розраховується як для низинних територій. Така похибка у формулі визначення базової дотації може призвести до закриття кожної третьої бюджетної установи, яка знаходиться на цій території.

Отже, однією з найважливіших передумов стабільного розвитку територіальних громад є реформування бюджетного законодавства в контексті забезпеченості бюджетними ресурсами органів місцевого самоврядування, що підвищить ефективність виконання ними власних і делегованих повноважень і створить умови для появи нових точок економічного зростання в регіонах.

Андрій Прикоб, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування місцевих бюджетів: проблеми та перспективи

У статті досліджуються проблемні аспекти системи фінансового забезпечення місцевих органів влади та запропоновано напрямки реформування бюджетної системи України.

Надання територіальній громаді максимального обсягу суспільних благ і послуг забезпечується органами місцевого самоврядування за рахунок коштів відповідного місцевого бюджету. Тому надалі актуальним залишається питання щодо закріплення за бюджетами відповідного рівня такого розміру доходів, якого було б достатньо для фінансування мінімально необхідних видатків, визначених відповідно до державних соціальних норм і стандартів.

Тематика бюджетних відносин та комплекс проблем, пов'язаних з дослідженням місцевих бюджетів, знаходиться в центрі уваги науковців О. Василика, О. Кириленко, В. Опаріна, В. Федосова, В. Андрущенко,

О. Сунцової, С. Булгакової та ін. Активно науковими дослідженнями з питань місцевих фінансів, зокрема вивченням впливу умов формування місцевих бюджетів на економічний розвиток регіонів, займаються такі відомі вчені, як І. Луніна, В. Кравченко, Ц. Огонь, М. Чумаченко.

Відаючи належне науковим напрацюванням із зазначеної проблематики, відкритим залишається питання визначення основних джерел з фінансування делегованих державою органам місцевого самоврядування повноважень та пошуку шляхів збільшення надходжень податків і зборів до бюджетів місцевого самоврядування на основі світового досвіду та з урахуванням особливостей бюджетної та податкової систем України.

Нині у сфері формування місцевих бюджетів існує низка гострих проблем, серед яких недостатність дохідної бази, внаслідок неефективної системи розподілу загальнодержавних податків, посилення ступеня невідповідності між видатковими зобов'язаннями місцевих органів та обсягом коштів, що надаються для їх фінансового забезпечення, що обумовлює актуальність реформування системи фінансового забезпечення.

Органи місцевого самоврядування і надалі відчувають недостатність фінансових ресурсів у місцевих бюджетах для забезпечення виконання ними власних та делегованих повноважень. Рівень залежності місцевих бюджетів від трансфертів з Державного бюджету України щорічно зростає.

Бюджет міста Чернівців за 2015 рік по загальному фонду виконаний по доходах на 108,6% (уточнений план на 2015 рік – 1230906451,69 грн., фактично надійшло – 1336593276,18 грн.), по спеціальному фонду на 114,2% (уточнений план на рік – 97748030,85 грн., фактично надійшло – 111633719,95 грн.); по видатках загального фонду на 97,1% (уточнений план на 2015 рік – 1143908245,97 грн., виконано – 1110667028,27 грн.), по видатках спеціального фонду на 79,3% (уточнений план на рік – 349358776,69 грн., фактично надійшло – 277127099,77 грн.).

Профіцит загального фонду бюджету міста Чернівців станом на 01.01.2016 року становить 86998205,72 грн. Джерела фінансування профіциту (дефіциту) загального фонду бюджету: за рахунок розподілу вільного залишку коштів, який утворився станом на 01.01.2015 р., в сумі 36161920,00 грн. та передачі коштів із загального фонду бюджету до бюджету розвитку (спеціального фонду) в сумі 123160125,72 грн. Дефіцит спеціального фонду бюджету міста Чернівців визначений у сумі 245848682,25 грн.

Порівняно з 2014 роком надходження до міського бюджету м. Чернівців зросли на 362,0 млн. грн. або 35,3% (рис.1).

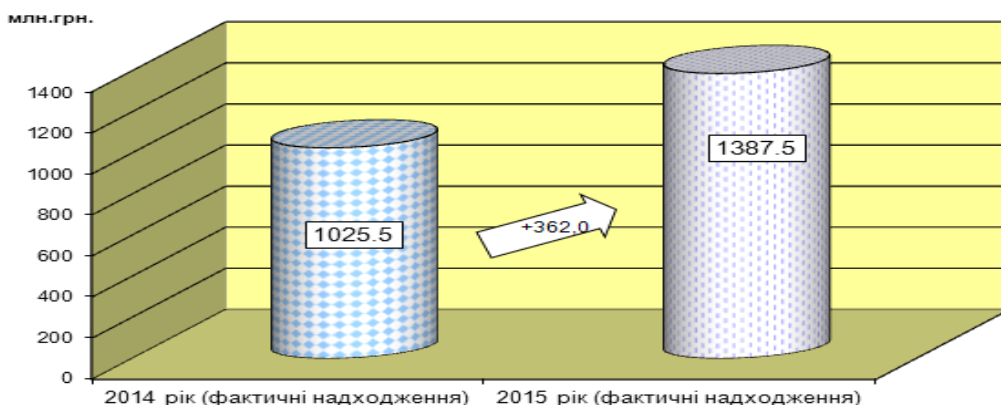


Рис. 1. Динаміка доходної частини бюджету міста Чернівців за 2014-2015 роки

Доходи загального фонду міського бюджету м. Чернівців порівняно з 2014 роком зросли на 453,4 млн. грн., внаслідок запровадження акцизного податку з реалізації через роздрібну торговельну мережу алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів, транспортного податку, передачею з державного бюджету до місцевих бюджетів державного мита, плати за надання адміністративних послуг, надходженням плати за розміщення в установах банків тимчасово вільних бюджетних коштів.

Доходи спеціального фонду, порівняно з 2014 роком зменшились на 91,4 млн. грн., що спричинене зарахуванням до загального фонду єдиного податку, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, екологічного податку, а також скасуванням окремих податків.

Міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету отримано 688,6 млн. грн., їх частка в загальному обсязі доходів міського бюджету м. Чернівців склала 49,6%, що на 2,5% більше ніж у 2014 році, з них, до загального фонду – 683,1 млн. грн., що на 238,0 млн. грн. більше, ніж за 2014 рік, за рахунок переданих освітньої (+187,0 млн. грн.) та медичної (+175,4 млн. грн.) субвенцій (рис. 2).

До загального фонду міського бюджету м. Чернівців (без врахування обсягів міжбюджетних трансфертів) надійшло 617,7 млн. грн., що складає 122,7% до уточнених планових показників на 2015 рік, перевиконання склало 114,3 млн. грн.

Серед доходів загального фонду міського бюджету у 2015 році найбільша питома вага належала податку на доходи фізичних осіб – 46,4% (286,7 млн. грн.), акцизному податку – 15,8% (97,6 млн. грн.), платі за землю – 15,4% (95,4 млн. грн.), єдиному податку – 12,9% (79,8 млн. грн.), надходженням від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності – 3,5% (21,7 млн. грн.), платі за розміщення в установах банків тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів – 1,7% (10,2 млн. грн.), платі за надання інших адміністративних послуг – 1,6% (10,1 млн. грн.), податку на прибуток підприємств та частині чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до місцевого бюджету – 1,1% (6,3 млн. грн.).

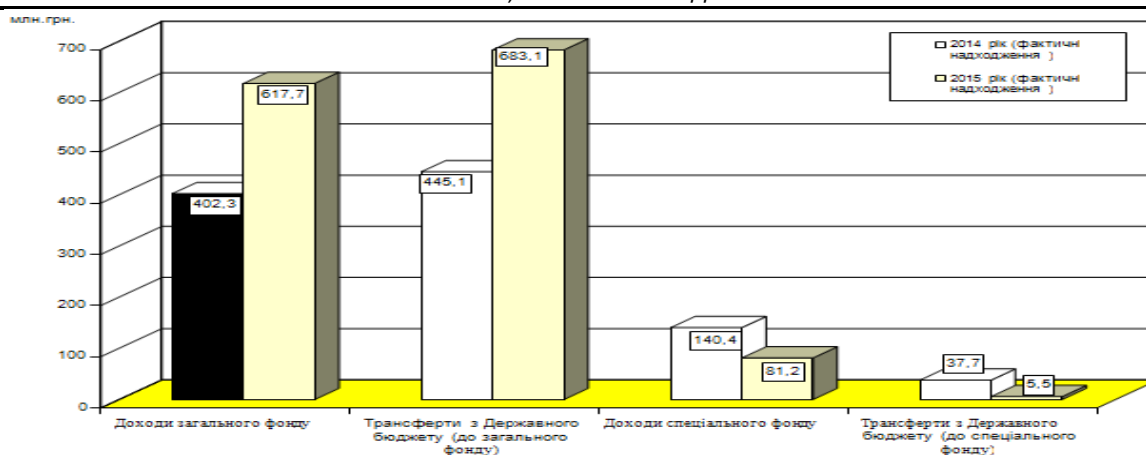


Рис. 2. Динаміка надходжень дохідної частини міського бюджету м.Чернівців за 2014-2015 роки

До спеціального фонду міського бюджету м. Чернівці (без врахування обсягів міжбюджетних трансфертів) надійшло 81,2 млн. грн., або 120,6% до уточненого плану на рік, планові показники перевиконані на 13,9 млн. грн.

Серед платежів спеціального фонду міського бюджету м. Чернівців (без трансфертів) найбільшу питому вагу займали: власні надходження бюджетних установ – 58,5% (47,5 млн. грн.), кошти від продажу землі – 22,1% (17,9 млн. грн.), кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту – 9,1% (7,4 млн. грн.), надходження до цільового фонду, створеного міською радою – 8,9% (7,2 млн. грн.).

Проведений моніторинг доходної частини бюджету міста засвідчив, що дохідна частина місцевих бюджетів не змінюється, в той же час зазначаємо, що особливе занепокоєння викликає передача на рівень місцевих бюджетів усіх видатків (крім видатків на оплату праці педагогічних працівників) по закладах освіти та видатків на оплату комунальних послуг та енергоносії в для закладів охорони здоров'я.

Для покриття дефіциту коштів по зазначеним видаткам органи місцевого самоврядування вимушені будуть скорочувати фінансування важливих заходів та програм спрямованих на життєдіяльність територіальних громад у сфері ЖКГ, благоустрою, ремонту та будівництва доріг, соціального забезпечення, дошкільної та позашкільної освіти місцевого економічного розвитку тощо. Передача на фінансування з міських бюджетів 25 державних закладів охорони здоров'я, всіх санаторіїв для дітей та підлітків і для хворих на туберкульоз без жодного ресурсного збалансування, що суперечить статті 142 Конституції України та не

відповідає Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Разом з тим, обласним та районним бюджетам передано значний компенсаційний фінансовий ресурс (14,9 млрд. грн.) у вигляді додаткової дотації на утримання закладів освіти та охорони здоров'я. При цьому, обласним бюджетам передбачено 5,9 млрд. грн. (при прогнозній потребі – 3,0 млрд. грн.), а районним бюджетам – 9,0 млрд. грн. (при прогнозній потребі – 5,7 млрд. грн.). Бюджетам міст обласного значення (у томі числі бюджету міста Чернівці), міста Києва та об'єднаних територіальних громад жодного фінансового ресурсу не передбачено.

Враховуючи вищевикладене, з метою підвищення рівня фінансової самостійності місцевих органів влади пропонуємо:

1. Здійснити перерозподіл додаткової дотації на утримання закладів освіти та охорони здоров'я, включивши в розрахунки бюджети об'єднаних територіальних громад та міст обласного значення, тобто передбачивши зазначену дотацію всім бюджетам, які мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом пропорційно розподілу освітньої та медичної субвенцій.

2. Збільшити обсяги освітньої субвенції на суму 9,2 млрд. грн. для фінансування видатків на оплату праці всіх працівників, а не тільки педагогічного персоналу, унеможлививши дискримінацію та диференційований підхід до оплати праці працівників сфери освіти та закріпити на законодавчому рівні норми щодо фінансування видатків на заробітну плату працівників закладів освіти та охорони здоров'я виключно за рахунок субвенцій з державного бюджету, доповнивши статті 1032 та 1034 Бюджетного кодексу України абзацом наступного змісту: «Оплата праці з нарахуваннями за рахунок інших джерел забороняється». При цьому, залишити без змін норми статей 1032 та 1034 Бюджетного кодексу України щодо права органів місцевого самоврядування спрямовувати залишки коштів по освітній та медичній субвенції на здійснення заходів з оптимізації мережі та капітальні видатки відповідних закладів.

Романа Репета, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Вплив оподаткування на розвиток підприємництва

У статті окреслено вплив оподаткування на діяльність суб'єктів підприємництва та визначено шляхи активізації підприємницької діяльності в Україні.

Ефективне функціонування підприємництва залежить від того, наскільки правильно організовано процес формування і використання його фінансових ресурсів механізмом державного регулювання. Ефективний вплив держави на підприємницький сектор сприяє розвитку економіки, соціальної сфери та інших життєво важливих

складових суспільного життя. У сучасних умовах господарювання організаційно-правові відносини органів державного управління з суб'єктами підприємництва повинні насамперед базуватись на економічних методах регулювання, до яких належать податкова, фінансова та кредитна політика, правила ціноутворення, митні тарифи, державні замовлення тощо. Результатом ринкової трансформації української економіки є значні масштаби та різноманітні форми прояву економіки саме в її тіньовому аспекті, що суттєво впливає на економічне зростання. Тіньова економіка відвертає значну масу ресурсів з легального сектора, посилює криміналізацію суспільства, призводить до перерозподілу ВВП на користь окремих груп населення та відтоку капіталу за кордон. Найбільшою загрозою національній економічній безпеці держави є інституціоналізація тіньової економічної діяльності. Результатом чого є колапс легального сектора економіки. У той же час тіньова економіка дозволяє отримати доходи певній частині населення, яка залишилась за межами легального сектора. Тому виникає потреба удосконалення існуючих механізмів державного управління в регулювання підприємницької діяльності. В цьому контексті особливого значення відіграє податкова політика держави.

Особливості впливу оподаткування на розвиток підприємницької діяльності завжди перебували в сфері інтересів вітчизняних науковців, зокрема В. Л. Андрущенко, О. М. Десятнюк, О. Д. Данілова, Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого, І. О. Луніної, В. М. Мельника, В. М. Опаріна, А. М. Соколовської, О. М. Тимченко, В. М. Федосова

Метою публікації є дослідження впливу інструментів податкового регулювання на діяльність суб'єктів підприємництва та окреслення шляхів активізації підприємницької діяльності в Україні.

В останні роки внаслідок податкової реформи в Україні перелік податків та обов'язкових платежів істотно скоротився – з 23 до 11, але це істотно не змінило стану оподаткування суб'єктів господарювання, які й досі повинні віддавати близько 50% свого прибутку на відрахування до бюджетів та державних цільових фондів. Як наслідок, велика кількість підприємницьких структур ухиляється від оподаткування, що створює тіньову економіку і негативно впливає на економіку в цілому. Держава ніяким чином не зменшує податковий тягар і не спрощує умови ведення підприємницької діяльності.

Так, підприємства з суми отриманого прибутку сплачують до бюджету 18% податку на прибуток. За такою ж ставкою оподатковується чистий прибуток фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які оподатковуються за загальною системою оподаткування, тобто сплачують податок на доходи фізичних осіб. Окрім цього, платники податків (суб'єкти господарювання) несуть тягар по сплаті рентних платежів, майнових податків та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Все це зумовлює як високий рівень податкового навантаження, так і додаткові витрати на ведення податкового обліку. Вагомим інструментом на шляху до стимулювання розвитку бізнесу в Україні залишається наявність спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу – єдиний податок.

Єдиний податок для малого бізнесу був введений наприкінці 1990-х як ефективний захід презумптивного оподаткування дрібного бізнесу, який доти майже повністю залишався неофіційним. Протягом певного часу це було своєрідним прикладом найкращого рішення. До впровадження цього податку дрібні ринкові торговці зазвичай не платили нічого крім податку на доходи з мінімальної зарплати, хоча в той час їхній бізнес був досить прибутковим. Запровадження спрощеної системи оподаткування у формі єдиного податку одразу ж збільшило податкові збори від цієї категорії платників податків у кілька разів, одночасно дозволивши швидке зростання малого та дрібного підприємництва.

Звичайно, спрощена система оподаткування була не без проблем. Найбільшою серед них, на жаль, було те, що з самого початку закон не визначав жодної індексації ні для ставок єдиного податку, ні для верхньої межі доходу його платників. Це скоро перетворило цей особливий режим на пільгу: спочатку максимальна ставка була встановлена на рівні, що істотно перевищував мінімальну зарплату, а мінімальна ставка – на рівні вищому, ніж податок на прибуток із мінімальної зарплати. Але менш ніж за 5 років інфляція та зростання зарплати зменшили ці фіксовані ставки у відносних термінах у багато разів і за кілька років остаточно зробили їх несуттєвими порівняно з іншими витратами на ведення бізнесу.

З одного боку, за таких пільгових умов малий бізнес зріс у кілька разів і 2009 року сягнув рівня, коли третина робочих місць була в малому бізнесі; на 1000 осіб припадало 66 малих підприємств, що перевищувало такий показник у більшості країн ЄС. З другого боку, якість цього бізнесу залишалася досить низькою, оскільки де-факто пільговий режим сприяв появі великої кількості дрібних підприємств із низьким рівнем прибутку. Та все ж вони були врятовані від безробіття чи навіть гірших умов на великих підприємствах [1].

Є низка причин на користь спеціального спрощеного оподаткування для дрібного (мікро-) бізнесу, які є поширеними у світі. Саме тому такий вид оподаткування існує в багатьох країнах. Перша причина універсальна, оскільки вона стосується самої природи дрібного бізнесу: для ведення справ він не потребує обліку. Дійсно, облік є інструментом для ведення бізнесу (а не оподаткування), який був розроблений, щоб допомогти власникам і топ-менеджерам контролювати їхні фірми. У цьому сенсі, відповідні видатки є виправданими, хоча вони можуть бути кваліфіковані, як транзакційні витрати. Однак, оскільки дрібний бізнес не потребує таких інструментів – це є частиною його загальної переваги мінімальних адміністративних витрат – ця стаття заощаджень частково компенсує брак економії на масштабах і дозволяє малому бізнесу бути конкурентоспроможним.

Деякі фірми свідомо обмежують зростання або штучно розділяються на декілька дрібніших, аби не наражатися на ризик і не мати справ із загальною системою оподаткування, де адміністрування – складне та дискреційне, а податкові зобов'язання є обтяжливими та непередбачуваними. Такі дії повинні вважатися шкідливими, однак із застереженням, що багато таких фірм взагалі б не з'явилися і ніколи не вирости б, якщо б не були на початковому етапі захищені від негараздів загальної системи оподаткування. Очевидний спосіб зменшити негативний ефект цього явища – зробити так, щоб загальна система оподаткування була більш сприятливою для ведення бізнесу.

Досвід країн, які своєю економічною політикою продемонстрували «економічне диво» (зокрема Китай, Сингапур, Грузія та ін.) свідчать, що всі заходи антикризового управління держави спрямовувалися на залучення інвестора: це усунення бюрократичних бар'єрів, скорочення кількості податків, зниження ставок оподаткування, надання податкових канікул. Розглянемо особливості податкового реформування в Грузії. Реформа відбувалася у три етапи (табл. 1).

Головними досягненнями першого етапу (2005-2006 рр.) стало скорочення кількості податків з 22 до 7, спрощення процедур та розширення податкової бази. Було знижено лише деякі податкові ставки, найбільше – соціальний внесок – з 33 до 20%. На пізніших етапах (2007-2009 і 2010-2011) ставки знижували радикально. У 2008 році соціальний внесок було об'єднано із податком на доходи фізосіб, а об'єднану ставку знижено з 32% спершу до 25%, а потім до 20% у 2009 році. Також у 2008 році було знижено ставку податку на прибуток з 20% до 15%, а в 2009 році знижено податок на дивіденди та проценти з 15% до 5%. Крім того, було запроваджено стовідсоткову амортизацію капітальних інвестицій з можливістю відображати збитки впродовж п'яти років.

Таблиця 1

Основні показники динаміки змін податкової системи Грузії у 2004–2015 роках [2]

Показник	Перший етап		Другий етап		Третій етап	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009–2015
Кількість податків	22	7	7	7	6	6
ПДВ (%)	20	20	18	18	18	18
ПДФО (%)	12-20	12	12	12	25	20
Соц. Внесок (%)	33	20	20	20		
Податок на прибуток (%)	20	20	20	20	15	15
Податок на дивіденди та проценти (%)	10	10	10	10	10	5

Зниження ставок супроводжувалось розширенням податкової бази, в тому числі шляхом скасування пільг, і посиленням контролю за ухиленням від сплати податків. Одним із непопулярних кроків стала заборона вуличної торгівлі без ліцензії і відповідно без сплати податків. Дрібні торговці, для яких цей вид діяльності був єдиним джерелом доходів, вийшли з протестами на вулиці. Вимога до всіх підприємств використовувати касові апарати для обліку операцій з ПДВ також викликала масове невдоволення та спротив бізнесу. Влада не тільки не зробила жодних поступок, а й жорстко контролювала виконання нових вимог за допомогою контрольних закупок. А всіх без винятку неслухняних підприємців карали високими штрафами, що в рази перевищували вартість касового апарату.

Одночасно грузини вдосконалювали адміністрування податків. Щоб полегшити життя бізнесу та мінімізувати контакти з чиновниками, у 2007 році було запроваджено систему електронної подачі податкової звітності. Податкові перевірки почали здійснювати на основі системи обліку ризиків, що ґрунтувалася на чітких критеріях. З 2011 року під податкові перевірки підпадали лише підприємства з високим ризиком ухилення від сплати податків.

Завдяки всеохоплюючій податковій реформі Грузії вдалось не лише створити сприятливі умови для бізнесу, але й суттєво покращити стан державного бюджету. При цьому найшвидше доходи зростали ще перед внесенням змін до податкового законодавства.

Україна має ряд переваг в боротьбі за інвестиційні ресурси, зокрема:

- економіко-географічне положення – Україна розмішена в центрі Європи, що мінімізує витрати на транспортування;
- європейська культура та звичаї – українці по ментальності є близькими до інших європейських народностей, що розширює можливості спілкування та домовленостей;
- наявність висококваліфікованої робочої сили. Українці – освічена нація, яка є мобільною до підвищення кваліфікації та перекваліфікації. Крім того, девальвація гривні впродовж останніх років обумовила ситуацію, коли робоча сила в Україні стала найдешевшою серед європейських країн – середня заробітна плата близько 135 євро (для прикладу, найменш оплачувані сусіди: Молдова – 181 євро, Болгарія – 333 євро, Білорусь – 353 євро, Румунія – 395 євро) [3].

Таким чином, заходи лібералізації податкової політики разом з усуненням бюрократичних бар'єрів є визначальною платформою антикризового управління держави, спрямованою на залучення інвестора в економіку України.

Список використаних джерел:

1. Дубровський В. Спрощена система оподаткування. Розвінчування міфів / В. Дубровський // Інформаційний портал LB.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lb.ua/economics/2016/01/03/324990_sproshchena_sistema_opodatkuвання.html
2. Білан О. Податкова реформа Грузії: уроки для України [Електронний ресурс] / О. Білан // Voxukraine. – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2015/11/25/tax-reform-in-georgia-lessons-for-ukraine-ua/>
3. Розмір середньомісячної зарплати в країнах Європи (Інфографіка) // 24 канал. – 8 березня 2015 р. – Режим доступу: http://24tv.ua/rozmir_serednomisyachnoyi_zarplati_v_krayinah_yevropi_infografika_n552142

Юлія Ризюк, 4 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Соціальне страхування на випадок безробіття

Стаття присвячується аналізу проблем та перспектив розвитку соціального страхування на випадок безробіття. Здійснено аналіз показників, які характеризують розвиток проблеми безробіття в Україні. На основі даного аналізу сформуовано пропозиції, що покращать стан безробіття по країні та позитивно вплинуть на майбутній розвиток соціального страхування на випадок безробіття.

На сьогоднішній день спостерігається важке економічне становище в державі, зміни в податковому кодексі, нестабільний курс національної валюти, що в свою чергу негативно впливає на розмір заробітної плати, розвиток підприємств, створення нових робочих місць та бажання офіційно працювати на роботі працівникам у межах країни.

Відповідно до даної проблеми виникає потреба у знаходженні ефективних рішень щодо розвитку та вдосконалення соціального страхування на випадок безробіття.

Вивченню розвитку соціального страхування на випадок безробіття присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких С. Дзюба, Е. Хансен, Ф. Туй, та інші. Однак, у їхніх дослідженнях розглядаються теоретичні аспекти розвитку соціального страхування за минулі періоди без сучасного впливу на нього.

Проаналізувати сучасний стан соціального страхування на випадок безробіття як одну з провідних ролей соціального страхування, та розглянути ефективні методи його розвитку в умовах нестабільної економічної ситуації в державі.

На даному етапі розвитку України значне місце займає проблема працевлаштування а також низька заробітна плата, тому розвиток соціального страхування на випадок безробіття є необхідним.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття - це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає матеріальне забезпечення на випадок безробіття з незалежних від застрахованих осіб обставин та надання соціальних послуг [1].

Суб'єктами страхування являються застраховані особи, а у випадках, передбачених Законом про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, також члени їх сімей та інші особи, страхувальники та страховики [2].

Особами, що підлягають даному виду страхування виступають люди, які працюють на умовах трудового, цивільно-правового договору, проходять альтернативну службу, а також ті, що працюють неповний робочий день чи неповний робочий тиждень, військовослужбовці, особи які забезпечують себе роботою самостійно, та фізичні особи – підприємці [2].

Страховиком виступає Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Він нагромаджує кошти для виконання покладених на нього завдань, виплачує допомогу особам, що перебувають у статусі безробітного, виплачує дотацію роботодавцю для збільшення робочих місць, надає допомогу по тимчасовому безробітті, та допомогу на поховання безробітного.

Проблема безробіття з дня у день стає все більш актуальною, для кращого розуміння ситуації розглянемо рис. 1 [3].

Безробітне населення (за методологією МОП)

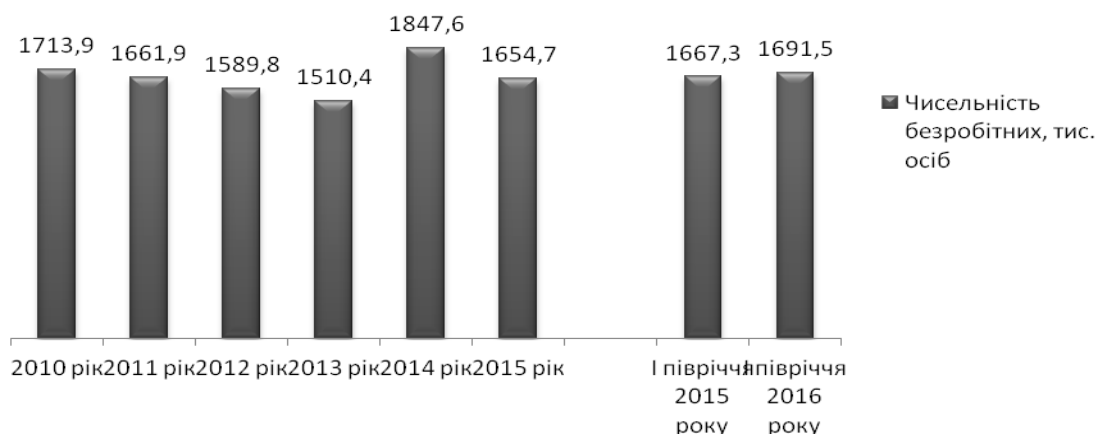


Рис. 1. Чисельність безробітних за 2010 – 2016 роки

З поданих даних бачимо, що за останніх шість років рівень безробітних у державі знизився з 1713,9 до 1691,5 тис. осіб, однак порівняно з 2015 роком, у 2016 році без роботи залишилось 36,8 тис. осіб.

Економічно активне населення в державі на 2015 рік складало 17396 тис. осіб [4], а вже в червні 2016 року МЗС оголосило про те, що 5 млн. українців легально перебувають на роботі за кордоном. Станом на 1 жовтня 2016 року в країні офіційно безробітних зафіксовано 341,5 тис. чоловік, приблизно 6 людей на 1 робоче місце, про це повідомляє Державна служба зайнятості [5].

Згідно Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» розмір допомоги по безробіттю на 2016 рік, залежно від його трудового стажу і середньої заробітної плати складає: до 2 років – 50%, від 2 до 6 років – 55%, від 6 до 10 років – 60%, понад 10 років – 70% [6].

На 2016 рік Фонд безробіття встановив мінімальний розмір допомоги по безробіттю для осіб, страховий стаж яких протягом 12 місяців, що передували реєстрації особи як безробітної, становить менше ніж 6 місяців. Ця сума дорівнює 544 грн. Для осіб, страховий стаж яких протягом 12 місяців, що передували реєстрації як безробітної, становить не менше ніж 6 місяців – 882 грн. [7].

Зрозуміло, що при теперішньому знеціненні гривні та інфляції це досить мала сума грошей, на яку практично неможливо повноцінно прожити місяць, тому населення масово почало виїжджати на роботу

закордон з одного боку, покращуючи рівень життя для себе, а з іншого понижуючи рівень розвитку економіки власної держави.

Фонд соціального страхування на випадок безробіття фінансує: створення і розвиток центрів підготовки і навчання безробітних, проведення наукових досліджень і розробок по проблемах зайнятості населення, здійснення міжнародної діяльності і співпраці у сфері працевлаштування, заходи по професійній орієнтації, перепідготовці і перекваліфікації вивільнених працівників і безробітних, виплата допомоги по безробіттю і надання матеріальної допомоги членам сім'ї безробітного, що знаходяться на його утриманні, і інше [8].

Однією з проблем працевлаштування в Україні є те, що студентам після закінчення вишу важко знайти роботу по спеціальності оскільки більшість роботодавців вимагають досвідчених спеціалістів з кількох років робочого стажу по даному напрямку.

Розглянемо структуру кількості осіб зареєстрованих як безробітні у перший рік по закінченню вищого навчального закладу станом на 1 липня 2016 року (рис. 2) [9].

Кількість населення



Рис. 2. Структура кількості безробітних з числа осіб, які упродовж року з дня закінчення вищих навчальних закладів зареєструвалися в службі зайнятості

Найважче знайти роботу спеціалістам соціальних наук, бізнесу і права, інженерії. По наведених даних можемо бачити, що у важкому становищі перебувають підготовлені кадри гуманітарних наук та освітяни, ті що найбільше можуть вплинути на культурне та грамотне виховання майбутнього покоління для покращення економічного та соціального становища держави в наступні етапи її розвитку.

Ще однією проблемою виступає престижність професії та зарплата яка чекає спеціаліста по ній. За останні роки значно зменшилась кількість спеціалістів робітничих професій, роботодавці потребують кухарів, водіїв, електрогазозварників, мулярів, лісорубів, покоївок, однак даних кадрів завжди не вистачає.

Державна служба зайнятості розуміючи важкий стан у сфері працевлаштування розпочала активні дії щодо проведення ярмарків вакансій. З 31 жовтня по 25 листопада 2016 року вперше в Україні стартував конкурс професійної майстерності «WorldSkills», який проводиться у 72 країнах світу. Ініціативу проведення конкурсу в Україні підтримала державна служба зайнятості, що виступила співорганізатором заходу. «Всеукраїнський конкурс професійної майстерності «WorldSkills Ukraine» обов'язково підвищить престиж робітничих професій серед молоді та дозволить українській професійній освіті стати частиною міжнародної системи підготовки кадрів. Важливо, що в рамках конкурсу порушується питання розвитку не лише робітничих спеціальностей, а й таких інженерних компетенцій, як мехатроніка та мобільна робототехніка. Це питання розвитку інновацій в Україні» [10].

Також на бажання працювати у організаціях та на підприємствах резидентів впливає розвиток тіньового сектору.

Трудове законодавство в Україні порушується масово. Згідно з даними, отриманими в результаті дослідження ІПК ДСЗУ, в середньому по областях України від 30% до 55% роботодавців дозволяють собі грубі порушення прав працівників. Третина респондентів (33,6%) відзначила відсутність позитивних змін протягом останніх 12 місяців, а понад 50% відзначили погіршення ситуації [11].

Істотне скорочення і обмеження нелегальної зайнятості має стати пріоритетом державної стратегії економічної безпеки та політики щодо врегулювання ринку праці.

Також Служба зайнятості України розпочала активну роботу з особами, що вже майже досягли пенсійного віку, в зв'язку з тим, що таким людям вже буде важко влаштуватися на роботу, їх закликають до громадських робіт які не можуть тривати більше 180 днів, за допомогою яких вони зможуть вплинути на розмір майбутньої пенсії. Особливо це питання важливе для сіл де робочих місць у не господарській сфері завжди не вистачає.

Зрозуміло, що важке становище в країні і на ринку праці потребує нових ідей по працевлаштуванню та розвитку соціального страхування на випадок безробіття. На мою думку для покращення ситуації потрібно прийняти наступні дії:

1. Запровадити короткотермінові курси, на яких будуть вже готових спеціалістів, що закінчили вищий навчальний заклад та отримали теоретичні знання, підготовлювати по даному напрямку практично. Через те, що більшість робочих кадрів маючи за плечима достатні знання з теорії, не вміють застосувати її на практиці, оскільки самий процес роботи зазнає значних змін дуже часто, роботодавці не приймають на роботу, а потребують досвіду. Такі курси зможуть направити працівника у потрібне русло, і швидко зорієнтувати його роботу.

2. Заохотити підприємства, організації, бюджетні установи заключати договір з вищими навчальними закладами по підготовці спеціалістів тих робочих кадрів, яких вони потребують. У свою чергу ці установи зобов'язуються прийняти на роботу випускників таких вишів, надати їм зручні умови праці та відповідну зарплату.

3. Проводити соціальні реклами тих професій, що втратили за якихось причин свою престижність. Практично все населення нашої держави від малих до старих користується інформаційними ресурсами, телебачення, Інтернет, газети, журнали, пости на вулицях міст, радіо можуть активно ознайомлювати людей з даними видами професій, а також зацікавлювати їх такою роботою, показувати перспективи розвитку даної галузі.

4. Скласти щомісячні довідники з вільними вакансіями, щоб кожен міг відкрити і ознайомитися з тим видом роботи яка потребує працівника. Практично у кожному місті є газети чи журнали на яких опубліковують оголошення щодо вільних вакансій, однак нерідко можна зустрітись з тим, що на роботі вільне місце приховується задля власної вигоди. Перевірки та реєстрація таких вільних місць лише покращить роботу установ і загальний економічний розвиток країни.

5. Створити курси на яких пенсіонерів та інвалідів безкоштовно будуть навчати користуватись інформаційним пошуком Інтернету та найпростішими текстовими редакторами. Через неосвіченість таких людей у даній сфері, вони не можуть забезпечити себе повноцінним заробітком, а за допомогою цих програм навіть у домашніх умовах можна приносити користь не лише собі, а й багатьом організаціям та підприємствам.

Таким чином, можна покращити розвиток соціального страхування на випадок безробіття, збільшити кількість робочих місць та покращити роботу спеціалістів.

Отже, як і більшість інших сфер, соціальне страхування на випадок безробіття зазнає негативних наслідків економічної ситуації в країні. Служба зайнятості України проводить активні дії по реєстрації безробітних та наданні їм допомоги, однак як бачимо по статистиці країни за останні роки ситуація у цій сфері тільки погіршується, люди або безробітні, або працюють закордоном. Даний вид страхування потребує розвитку і допомоги від держави, а здійснення запропонованих варіантів вдосконалення його роботи покращить загальне становище.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О. Д. Страхова справа О.Д. Вовчак [Електронний ресурс] : підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1506091354239/strahova_sprava/sotsialne_strahuvannya_vipadok_bezrobittya
2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>
3. Безробітне населення: Інформація Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350799>
4. Економічно активне населення за регіонами : Інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/rp/rp_reg/reg_u/ean_2015u.htm
5. Ермак Г. Названо кількість безробітних в Україні [Електронний ресурс] // Перший соціальний портал Страйк. – Режим доступу: <http://firstsocial.info/news/nazvano-kilkist-bezrobitnih-v-ukrayini>
6. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття [Електронний ресурс] : Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-8. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1533-14/page2>
7. Мінімальний розмір допомоги по безробіттю [Електронний ресурс] // Інформація Фонду загальнообов'язкового соціального страхування України на випадок безробіття. – Режим доступу: <http://ovu.com.ua/articles/496-fond-zagalnoobovyazkovogo-derzhavnogo-sotsialnogo-publisher>
8. Глушенко А. С. Фінанси: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Глушенко А. С. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. – 190 с. – Режим доступу: <http://economics.studio/finansistam/922-fond-sotsialnogo-strahuvannya-vipadok-67340.html>
9. Кількість населення [Електронний ресурс] // Інформація Державної служби зайнятості. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350802>
10. В Україні вперше відбудеться найбільший міжнародний конкурс робітничих професій "WORLD SKILLS" [Електронний ресурс] // Інформація Державної служби зайнятості. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=413212&cat_id=364661
11. Однією з головних проблем ринку праці є толерантність до «Тіньової зайнятості»? Науковці [Електронний ресурс] // Інформація Державної служби зайнятості. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=413659&cat_id=364661

Роман Руснак, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Юрій С.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Напрямки реформування системи обліку та фінансової звітності у бюджетній сфері

У статті розглянуто необхідність переходу бюджетних установ на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку. Проаналізовано теоретичний зміст і структуру фінансової звітності. Розкрито значення фінансової звітності в діяльності бюджетних установ. Визначено можливі шляхи її вдосконалення. Обґрунтовано необхідність впровадження міжнародних стандартів в державному секторі.

Фінансова криза негативно позначилась на економічній ситуації України, стала причиною виникнення багатьох негативних явищ, таких як підвищення рівня безробіття, зниження реальної купівельної спроможності населення, неефективне використання фінансових ресурсів держави. Суттєво послабились функції державного контролю за збереженням державної власності. Почастішали випадки зловживання в фінансово-економічній сфері: нецільове, неефективне та незаконне використання бюджетних коштів керівниками різних рівнів, розкрадання державного та комунального майна. Бухгалтерський облік в державному секторі має вчасно та якісно надавати інформацію про наявність і рух коштів на всіх етапах їхнього надходження й витрачання, а фінансова звітність надавати можливість швидко аналізувати та порівнювати показники.

Великий внесок у дослідження особливостей реформування бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в державному секторі зробили С. С. Голов, Ю. С. Горайнова, В. А. Сопко, О. С. Костюченко, С. Я. Зубілевич, В. О. Пархоменко та ін.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні методів вдосконалення організації обліку в бюджетних установах шляхом модернізації останнього. Визначення особливостей складання та напрямків удосконалення складу та структури фінансової звітності як джерела необхідної та вірогідної інформації про фінансовий стан бюджетної установи.

За 2007-2015 роки у бюджетній сфері відбулись значні перетворення: змінилось бюджетне законодавство; впроваджено казначейське обслуговування бюджетних коштів та облік зобов'язань розпорядників коштів у системі органів казначейства. Змінюються підходи до планування бюджетних показників, як і сама система бюджетного процесу, стає іншим порядок відображення операцій в обліку і звітності і тим самим змінюється як бухгалтерський облік, так і фінансова звітність бюджетних установ.

Реалізація функцій і завдань бухгалтерського обліку в бюджетних установах, вимагає своєчасності формування нових підходів. По-перше, розвиток міжнародних зв'язків робить необхідність впровадження міжнародних стандартів в державному секторі. По-друге, проведені дослідження свідчать про необхідність розробки інтегрованого плану рахунків бюджетного обліку. По-третє, розвиток бюджетної системи і розширення сфер діяльності бюджетних установ вимагає удосконалення вітчизняної облікової термінології [5].

Створення системи П(С)БО щодо діяльності суб'єктів державного сектору економіки розглядалося це у 2001 році Міністерством фінансів України та ДКУ відповідно до Указу Президента України, щодо розробки національних стандартів обліку та фінансової звітності державного сектору на основі відповідних міжнародних стандартів [2].

Одним із напрямків вдосконалення бюджетного обліку є створення загального плану рахунків підприємств, організацій та бюджетних установ. Методологічною радою з питань бухгалтерського обліку в Україні були розроблені два проекти плану рахунків бухгалтерського обліку, які розглядались на сторінках науково-практичного журналу "Бухгалтерський облік і аудит". На користь ідеї інтеграції рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та підприємств свідчить той факт, що загальна питома вага споріднених чи аналогічних субрахунків в існуючих на той час планах рахунків становила до 35 одиниць зі 117 та 200 відповідно. Крім того, зазначена ідея відповідала тогочасній концепції адаптації елементів діяльності бюджетних установ до сфери матеріального виробництва.

Однак цей задум не був реалізований, а з 1999 року намітилася тенденція до більш тісного економічного поєднання, учасників бюджетного процесу, яка вилилась у певні законодавчі зміни в системі обліку бюджетних установ. Проте на теоретичному рівні не вся облікова термінологія була достатньо опрацьована і узагальнена. Внаслідок цього виникає ряд двозначних трактувань, що призводить до появи можливостей різного розуміння та відображення інформації в системі бухгалтерського обліку.

Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому. Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекозів, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності [4].

Фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати: фінансові звіти підприємства за різні періоди; фінансові звіти різних підприємств. Передумовою складання звітності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику та її зміни.

Нагальним питанням є створення системи фінансової звітності, яка дасть змогу не лише відстежувати правильність використання бюджетних коштів, а й результативність їх використання по кожному року і в цілому по завершенню бюджетної програми, а також дасть можливість об'єктивно оцінити активи і зобов'язання державної влади. За умови створення такої дієвої системи, фінансова звітність стане прозорою, адже буде відображати не лише напрямки витрачання коштів, а реальні потреби в цих коштах бюджетних установ, що є основою бюджетного планування. Першочерговими завданнями у цій сфері мають стати удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Саме тому проблеми удосконалення організації обліку у бюджетних установах в останні роки стали предметом уваги науковців та практиків. У січні 2007 року була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» [1], яка окреслила основні положення та напрями розвитку обліку. Одним із ключових напрямів при цьому стало формування узгодженого законодавства та визначення основних категорійних понять.

Завданнями стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки (далі стратегії) є удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Реалізація стратегії передбачала здійснення заходів, які дадуть змогу виправити існуючі недоліки системи бухгалтерського обліку та розв'язати нагальні проблеми у сфері державних фінансів. Основними напрямками реалізації стратегії були:

- а) удосконалення системи бухгалтерського обліку:
 - розподіл між суб'єктами бухгалтерського обліку повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат;
 - розроблення та запровадження єдиних національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією;
- б) удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів шляхом:
 - удосконалення методології складання форм звітності;

- розроблення та запровадження нових форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів;
- в) створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи, що передбачатиме:
 - модернізацію фінансово-бухгалтерських служб;
 - забезпечення казначейського обслуговування усіх суб'єктів державного сектору;
 - посилення контролю з боку органів ДКСУ за дотриманням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і складання звітності.

Реалізація стратегії дасть змогу забезпечити створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

У результаті реалізації стратегії очікується досягнення таких результатів:

- адаптація законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів;
- установлення уніфікованих вимог до вибору програмного забезпечення для обміну інформацією між Мінфіном, органами ДКСУ і суб'єктів державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів з питань бухгалтерського обліку в державному секторі;
- підвищення рівня прозорості та відкритості бухгалтерського обліку.

Комп'ютерна форма ведення обліку має ряд переваг перед ручною, серед яких основними є передбачені в програмі правила ведення бухгалтерського обліку, паралельне ведення обліку за декількома стандартними блоками та алгоритмами (на базі одних і тих же одноразово введених даних можна отримувати декілька систем оцінок і показників, що розраховуються за різними методиками). Слід зауважити, що рахунки та їх специфічні особливості мають суттєвий вплив на методику бухгалтерського обліку й таким чином впливають практично на усі складові інформаційної системи, які мають безпосереднє відношення до нього. Основними особливостями рахунків, які мають безпосередній вплив на побудову бухгалтерського обліку, є склад субрахунків, спосіб налагодження аналітичного та кількісного обліку.

Типовою задачею автоматизації для суб'єктів бюджетної сфери, які надають широкий спектр послуг, є облік вказаних послуг і розрахунки за ними. Поряд з потребою підготовки звітності про діяльність суб'єкта бюджетної сфери, облік наданих послуг є джерелом інформації для аналізу ефективності господарювання, розробки перспективних планів роботи, визначення подальшої політики. Тому виникають суттєві вимоги щодо точності і своєчасності підготовки відповідних даних. При виконанні цих умов облік наданих послуг стає ефективним інструментом управління і він повинен бути якомога більше автоматизований для своєчасного та правильного прийняття відповідних рішень.

В період розвитку кризових явищ в економіці України відбуваються зміни у фінансовій системі держави, які супроводжуються різким погіршенням її можливостей забезпечувати соціальні гарантії та розвивати галузі соціальної, інституційної, наукової та інших сфер, які належать до бюджетних. Названі причини вимагають реформування бюджетної політики та впливають на порядок ведення бухгалтерського обліку, форми й обсяги подачі звітної інформації, систему внутрішнього і зовнішнього контролю за використанням бюджетних коштів. У зв'язку з цим, зростає роль і значення удосконалення ведення бухгалтерського обліку та складання звітності з метою більш раціонального використання фінансових ресурсів. Крім того, сучасні умови функціонування бюджетної системи України набувають особливої актуальності у зв'язку з інтеграцією України у міжнародну спільноту та її прагненням до модернізації й уніфікації обліку. Отже, наукові розробки повинні бути направлені на формування базових принципів та підходів, які б відповідали міжнародним вимогам. Основу досліджень мають складати рекомендації міжнародних стандартів для державного сектора.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16. 01. 07 року, №34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/34-2007-%D0%BF>
2. Про зміцнення фінансової дисципліни та запобігання правопорушенням у бюджетній сфері: Указ Президента України від 25.12.2001року, № 1251/2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1251/2001>
3. Лемішовський В. І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування / В. І. Лемішовський. – Львів: «Інтелект-Захід», 2007. – 1104 с.
4. Мельниченко І. В. Фінансова звітність бюджетних установ та її удосконалення / І. В. Мельниченко // Регіональна економіка. – 2013. – № 6. – С. 44-52.
5. Лучко М. Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: навчальний посібник / М. Р. Лучко, М. Н. Хорунжак. – Тернопіль: Видавець Стародубець В. О., 2002. – 178 с.
6. Титикало В. С. Теоретичні основи фінансової звітності бюджетних установ / В. С. Титикало // Економічні науки. – 2010. – Випуск 7. – С. 305-314.
7. Мельниченко І. В. Фінансова звітність бюджетних установ та її удосконалення / І. В. Мельниченко // Регіональна економіка. – 2013. – № 6. – С. 44-52.

Антон Семенюк, 6 курс, спец, «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні тенденції реалізації податкової політики в Україні

У статті розкрито сутність податків, розглянуто зміни у Податковому кодексі, що визначають тенденції реалізації податкової політики на сучасному етапі економічного розвитку.

Податки є найдавнішою формою фінансових відносин між державою і суспільством. З виникненням держави запровадилися платежі і внески до державної скарбниці для фінансового забезпечення виконання державою її функцій. На початку ці внески застосовувались у натуральній формі, а з розвитком товарно-грошових відносин відбувся поступовий перехід до грошової форми оподаткування.

Метою статті є аналіз ролі податків у фінансовій політиці, адже від їхньої зміни залежить напрям розвитку економічних процесів у країні, а також дослідження динаміки і структури показників Державного бюджету, які характеризують реалізацію основних складових фінансової політики – податкову та бюджетну.

Податки – вагомий інструмент державного регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві та відіграють важливу роль у формуванні умов для зростання суспільного добробуту. А. Сміт зазначав: «Податок – це тягар, що накладається державою у формі закону, який передбачає і його розмір, і порядок сплати» [1, с.64].

У макроекономіці податки є сильним важелем впливу на масштаби та темпи розвитку економіки [2, с.231]. З 1.01.2016 року набрали чинності зміни у Податковому кодексі України та деяких законодавчих актах щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році.

Запроваджено нові штрафи: за невиконання узгодженого податкового повідомлення-рішення – від 10 до 100% суми ПДВ, зазначеної в податковій накладній; за порушення платниками акцизного податку граничних термінів реєстрації акцизних накладних/розрахунків коригування до акцизних накладних в Єдиному реєстрі акцизних накладних - від 2 до 40% суми акцизного податку; за відсутність з вини платника акцизного податку реєстрації акцизної накладної в Єдиному реєстрі акцизних накладних/розрахунку коригування протягом більш як 120 календарних днів після дати, на яку платник податку зобов'язаний скласти акцизну накладну/розрахунок коригування.

Зміни у Податковому кодексі України 2016 року охопили:

- податок на доходи фізичних осіб (ставки податку змінилися: якщо раніше діяли 15% для місячних доходів до 10 розмірів мінімальної зарплати (на 1 січня 2016 р. – 13 780 грн.) і 20% із суми перевищення, то тепер застосовується 18% до будь-якої суми доходів);

- податок на додану вартість (внесено низку змін в частині операцій, звільнених від оподаткування: зокрема, не звільняються від оподаткування операції з постачання на митній території України та вивезення в митному режимі експорту зернових та технічних культур, передбачено формування двох реєстрів на відшкодування ПДВ: для платників, що відповідають критеріям, визначеним для автоматичного відшкодування сум податку; для решти платників);

- акцизний податок (акцизне податкове зобов'язання на алкоголь та тютюнові вироби збільшилось у 1,5-2 рази, на пальне змінилися і ставки, і одиниці виміру: для бензинів було 202 євро/т, а стало 171,50 євро за 1000 літрів; для дизпалива фінансове навантаження змінилося зі 100 і 132 євро/т до 95 і 125,50 євро за 1000 літрів);

- екологічний податок (збільшено ставки за викиди в атмосферне повітря окремих забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення: азоту оксидів до 1968,65 грн./т (з 1553,79), ацетону – 738,45 (582,83), вуглеводнів – 111,26 (87,81), озону – 1968,65 (1553,79) тощо);

- податок на майно (гранична ставка податку, що встановлюється місцевими органами влади, зросла на 1% - до 3% від розміру мінімальної заробітної плати);

- єдиний соціальний внесок (скасування утримання ЄСВ з найманих працівників, зниження ставки нарахування ЄСВ для підприємств з 41% до 22% та підвищення максимальної величини бази нарахування єдиного внеску з 17 до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, або до 34 450 грн).

Фінансова політика держави - це сукупність заходів держави у сфері оподаткування і державних витрат. Ефективна податкова політика виступає головним фактором, що визначає макроекономічні результати. Нагальність та необхідність проведення реформи у податковій системі пояснюється тим, що податки двояко можуть впливати на економіку в перехідний період, а саме: з однієї сторони, низький рівень податків, відсутність будь-яких податкових пільг доповнюють і стимулюють приватно-підприємницьку ініціативу, спонукають до розширення виробництва, заохочують іноземні інвестиції, дозволяють державі через бюджет виконувати свої функції, а, з іншої – їх надмірний тягар у поєднанні із масштабною кризою в економіці призводить до спаду виробництва, відтоку капіталу, приховування доходів, переходу значної кількості суб'єктів господарської діяльності в «тіньову економіку», інфляції, безробіття, кризи неплатежів тощо, що й характерно на сьогоднішньому етапі розвитку України.

Фінансова політика протягом 2015 року характеризувалася як помірно жорстка, незважаючи на її традиційне пом'якшення наприкінці року. Темпи зростання доходів зведеного бюджету в 2015 році суттєво перевищили темпи зростання видатків попри прискорення останніх наприкінці року. Податкові надходження, частка яких у загальному обсязі доходів становила 77.9%, у другій половині року продовжували зростати високими темпами (за підсумками року збільшилися на 38.1% р/р), хоча динаміка в розрізі окремих податків була різноспрямованою. Зокрема зростання надходжень від податку на доходи фізичних осіб залишилося суттєвим, незважаючи на збільшення бази порівняння внаслідок запровадження податкових змін у серпні 2014 року (введено військовий збір та податок на депозити). Це пов'язано як із подальшим зростанням номінальної заробітної плати, так і з поступовим відновленням припливу депозитів у національній валюті в банківську систему. Надходження від податку на прибуток підприємств 2015 року збільшилися на 9.4% р/р ніж у 2014 році [3].

Доходи державного бюджету у 2016 зростають помірними темпами – на 11.3% (49.7% у 2015 році) насамперед за рахунок податкових надходжень. Незважаючи на податкові зміни, очікувалось помірне відновлення економіки, що зумовить зростання податкових надходжень на 20.8% р/р. Збільшення податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств також передбачається завдяки розширенню бази оподаткування внаслідок скасування сплати ЄСВ найманими працівниками та зменшення валових витрат підприємств за рахунок зниження ЄСВ. Зростання надходжень від ПДВ та акцизного податку, крім змін ставок та бази оподаткування, очікується в тому числі за рахунок покращення адміністрування. Так уводиться система електронного адміністрування реалізації пального та акцизна накладна. Неподаткові надходження очікувано знизяться, зокрема за рахунок менших обсягів перерахувань Національним банком.

Доходи зведеного бюджету в січні-лютому поточного року зросли на 22.6% у річному вимірі переважно за рахунок податкових надходжень (збільшилися на 34.2%). На поліпшення динаміки надходжень майже усіх

основних податків вплинули зміни в законодавстві. Так надходження від податку на доходи фізичних осіб прискорили зростання внаслідок уніфікації основної ставки на рівні 18% (замість 15% та 20%) на тлі збільшення номінальних заробітних плат. Також високими темпами тривало зростання надходжень від акцизного податку в перші два місяці року. Це пов'язано як з поживленням імпорту та девальвацією гривні, так і зі збільшенням виробництва підакцизних товарів, що підлягають маркуванню (зокрема вина та горілки), напередодні підвищення ставок податку. Також суттєвим фактором темпів зростання була база порівняння, оскільки в перші місяці минулого року ще не були повноцінно налагоджені процедури сплати додаткового акцизного податку з реалізації в роздрібній торгівлі підакцизних товарів.

Надходження від податків на міжнародну торгівлю зросли на 20.2%, що також пов'язано з поживленням імпорту та девальвацією гривні. Ці ж фактори разом з активізацією роздрібного товарообороту зумовили збільшення надходжень від ПДВ попри значні обсяги його відшкодування (майже 16 млрд. грн. за два місяці 2016 року), що дозволило скоротити відповідну заборгованість до 10.5 млрд. грн. станом на 01.03.2016. Натомість інші види доходів зведеного бюджету в січні-лютому поточного року виявилися нижчими, ніж у минулому році. Це, перш за все, стосується надходжень від податку на прибуток підприємств, які суттєво скоротилися через відміну авансових щомісячних внесків з 2016 року. Також відбулося скорочення неподаткових надходжень – на 31.8% р/р унаслідок відсутності перерахувань Національного банку в січні-лютому поточного року порівняно з 5.5 млрд. грн. у відповідному періоді минулого року [4].

Суттєве зниження перерахувань Національним банком прибутку (38 млрд. грн., або 1.7% ВВП, порівняно з 3.1% ВВП у минулому році), а також майже двократне зниження надходжень від податків на міжнародну торгівлю через скасування додаткового імпортного збору зменшує ресурсну базу бюджету на 2% ВВП. Проте зростання інших податкових надходжень (у середньому на 16%) дасть змогу компенсувати ці втрати та утримувати дефіцит зведеного бюджету в межах 3% ВВП.

Фіскальна політика в першому півріччі цього року характеризувалася дещо м'якшою позицією порівняно з 2014 – 2015 роками. завдяки податковим змінам, упровадженням на початку року, а також через тимчасові ефекти податкові надходження зростали високими темпами. На відміну від профіциту в першому півріччі сформувався дефіцит зведеного бюджету через збільшення від'ємного сальдо державного бюджету та зменшення профіциту місцевих бюджетів. У результаті за підсумками першого півріччя зведений бюджет також виконано з дефіцитом, який однак був нижчий, ніж у середньому за попередні сім років (навіть ураховуючи профіцит за відповідний період 2015 року). Крім того, цього року збереглося суттєве додатне первинне сальдо [5]. Доходи зведеного бюджету в першій половині 2016 року характеризувалися уповільненням зростання в річному вимірі (рис. 1).

Ключовим фактором сповільнення стало скорочення неподаткових надходжень на 43.3% у першому півріччі). Головна причина – Національний банк у поточному році не здійснював перерахувань. Також у минулому році були отримані надходження з разових джерел (від продажу 3G-ліцензій). Зростання податкових надходжень залишилося доволі високим – 29.3% за перше півріччя.

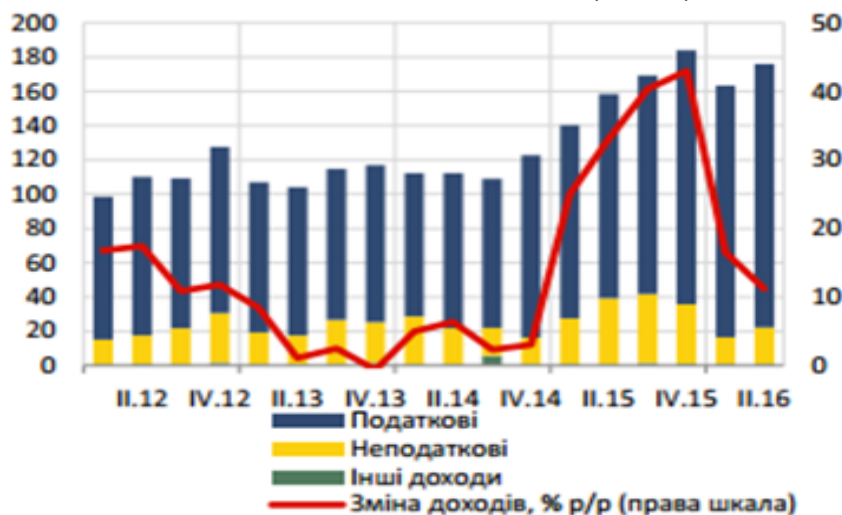


Рис. 1. Доходи зведеного бюджету 2016р., млрд. грн.[7].

На податкових надходженнях позитивно позначилося вдосконалення адміністрування та поліпшення окремих економічних індикаторів. Водночас разом з певною активізацією сплати податку сільськогосподарськими підприємствами, поживленням роздрібного товарообороту зумовило суттєве збільшення загальних надходжень від ПДВ. Також було зафіксовано значне зростання надходжень від акцизного податку, що зумовлено підвищенням ставок напередодні та поліпшенням адміністрування (введення акцизної накладної на паливо). Високі обсяги імпорту та підвищення вартості окремих підакцизних товарів також підтримали збільшення цих надходжень. Надходження від податку на доходи фізичних осіб кварталі зростали високими темпами (39.8% р/р). Це стало результатом уніфікації основної ставки на рівні 18% на початку року та збільшення номінальних заробітних плат. Помірно зростали також надходження від податків на міжнародну торгівлю. Однак через відміну додаткового імпортного збору, який у 2015 році становив більшу частину цих податків (62.5% за підсумками року), у річному вимірі тривало їх зниження [6].

Отже, аналіз наведених змін у Податковому кодексі України дає підстави стверджувати, що прийнятий Верховною Радою України Закон збільшує навантаження, як на звичайних громадян (враховуючи невисокий середній розмір заробітної плати у країні і збільшення ставки до 18% замість 15%), так і на бізнес. В той же час, окремі зміни є виправданими та такими, що відповідають викликам суспільства. Зокрема, зменшення розміру ЄСВ може дозволити вивести частину заробітних плат «із тіні», а зменшення максимально допустимого річного доходу для спрощенців третьої групи, унеможливить великим підприємствам мінімізувати розмір податку, що підлягає сплаті.

Список використаних джерел:

1. Львовчкін С. В. Податкова структура в Україні та шляхи її вдосконалення / С. В. Львовчкін // Економіка України. – 2009. – № 8. – 62–71 с.
2. Григораш Т. Ф. Проблеми та перспективи розвитку податкової політики України / Т. Ф. Григораш, В. О. Кулініченко, М. С. Ловакома // Економічний простір. – 2012. – №57. – С. 12-16.
3. Інфляційний звіт, Січень 2016 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
4. Інфляційний звіт, Квітень 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30350020>
5. Інфляційний звіт, Червень 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34754671>
6. Звіт про фінансову стабільність, Липень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>
7. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>

Дмитро Сенатович, Володимир Грицюк, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Рошило В. І.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Місцеві бюджети як основа фінансового забезпечення органів місцевої влади

У статті висвітлюються основні проблеми, які мають місце у сфері місцевих фінансів, намічені шляхи їх подолання для самодостатності місцевих бюджетів.

Однією з невідмінних умов інтеграції України до європейського співтовариства є децентралізація влади та надання фінансової самостійності органам місцевого самоврядування. Проблемаю залишається нестача фінансових ресурсів для виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень. Органи місцевого самоврядування не мають реального впливу на базу оподаткування, ставки, правила адміністрування податків, які визначаються на центральному рівні. Загалом існує значний резерв збільшення надходжень до місцевих бюджетів, пов'язаний із детінізацією економіки, легалізацією заробітної плати. Але реальних повноважень щодо мобілізації цих ресурсів органи місцевого самоврядування не мають.

Проблематика формування бюджетів місцевого самоврядування в контексті зміцнення фінансового забезпечення територіальних громад розглядалася в наукових працях таких вітчизняних вчених: Й. Бескида, С. Буковинського, С. Булакової, О. Василика, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Лук'яненка, І. Луїної, В. Опаріна, Ц. Огонь, Д. Полозенка, Г. П'ятаченка, І. Руденко, С. Слухая, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших.

У сучасній економічній літературі особлива увага акцентується на практичних питаннях функціонування і розвитку місцевих бюджетів в умовах ринкових перетворень. У сучасній вітчизняній економічній літературі більшістю фінансистів, зокрема М. А. Гапонюком, О. Д. Василюком, Ю. В. Петленко, О. П. Кириленко, В. І. Кравченком, І. О. Луїною, та іншими обґрунтовується необхідність та змісту місцевих бюджетів, у першу чергу, базується на теорії і практиці місцевого самоврядування [9, с.11].

Більшість вітчизняних економістів, зокрема, В. Д. Базилевич та Л. О. Баластрик, С. О. Булакова, Л. І. Василенко, Л. В. Ермошенко, Ц. Г. Огонь, Т. О. Масленнікова, О. О. Чечуліна, О. П. Кириленко, Ю. В. Пасічник, С. І. Юрій, Й. М. Бескид та ін. трактують місцеві бюджети з позицій Бюджетного кодексу України, згідно з яким „місцеві бюджети – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування” [1, с.6]. У цьому ж документі дається визначення бюджету як комплексного поняття – це „...план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду” [1, с.4]. У цих визначеннях правильно підкреслюється організаційна побудова місцевих бюджетів, їхня форма. Одночасно, на нашу думку, не розкривається сутність місцевих бюджетів як об'єктивного поняття і перекошений його зміст, оскільки фінансові ресурси держави та місцевого самоврядування значно більші за обсягом і складом джерел, ніж державний чи місцеві бюджети.

Незважаючи на великий спектр наукових досліджень та враховуючи важливість результатів останніх, необхідно зазначити, що і донині актуальним залишаються питання підвищення фінансової спроможності місцевого самоврядування в напрямку забезпечення достатніми бюджетними ресурсами для виконання ними власних та делегованих повноважень, що є однією із найважливіших передумов стабільного розвитку територіальних громад. Зауважимо, що незважаючи на неодноразові звернення органів місцевого самоврядування, питання списання заборгованості за отриманими середньостроковими позиками залишається не вирішеним. Внаслідок цього, відповідно до визначеного законодавчими актами порядку, понадпланові надходження доходів в наступних бюджетних періодах будуть вилучені з місцевих бюджетів у рахунок погашення заборгованості за середньостроковими позиками, отриманими органами місцевого самоврядування від держави.

Завданнями наукового пошуку є дослідження проблемних питань функціонування місцевих бюджетів та розробка напрямків удосконалення бюджетного процесу на місцевому рівні.

Провівши аналіз виконання місцевих бюджетів області Чернівецької області за 2015 рік варто зазначити, що до загального та спеціального фондів надійшло доходів (без трансфертів) у сумі 1 656 млн. грн. або 117,9% (+250,9 млн. грн.) до планових показників, та на 570,2 млн. грн. (в 1,5 рази) більше надходжень 2014 року. До загального фонду місцевих бюджетів мобілізовано 1 260,1 млн. грн., що становить 118,8% та на 199,2 млн. грн. більше уточненого плану на рік. Забезпечено виконання планових показників в цілому по обласному бюджету, містах обласного значення та всіх районах області.

Протягом 2015 року за результатами перевиконання доходної частини загального фонду на 5% і більше, 249 місцевих бюджетів області (із 286) збільшили обсяги відповідних бюджетів на загальну суму 163,7 млн. грн. (обласний – 15,4 млн. грн.; 2 міста обласного значення – 42,3 млн. грн.; 8 районних бюджетів – 9,6 млн. грн.; 238 сіл, селищ, міст районного значення – 96,4 млн. грн.). Порівняно з 2014 роком надходження до загального фонду збільшились по м. Чернівцях, м. Новодністровськ, всіх районах та обласному бюджету на загальну суму 374,9 млн. грн. або на 42,4%, за рахунок:

- акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів – 181,8 млн. грн., при цьому 54% цього податку припадає на 1 бюджет з 271 бюджетів, до яких зараховується акциз, а саме бюджет м. Чернівці (97,6 млн. грн.);
- податку на доходи фізичних осіб – 104,3 млн. грн. (20,4%);
- збільшення середньомісячної зарплати (середньомісячна зарплата одного штатного працівника за січень-листопад 2015 року становила 2955 грн. і зросла порівняно з січнем-листопадом 2014 року на 16,3%), збільшення суми індексації заробітної плати в зв'язку з інфляційними процесами, збільшенням чисельності військовослужбовців – 76,5 млн. грн.;
- залучення до оподаткування експортерів «горіхів волоських» – 11,5 млн. грн.;
- включення пенсій до бази оподаткування з 01.01.2015 – 5,5 млн. грн.;
- збільшення ставки податку для пасивних доходів (20%); втрати податкової соціальної пільги деякими платниками – 5,9 млн. грн.;
- інших (спадщина, подарунки, за результатами перевірок) – 4,9 млн. грн.
- плати за землю – 36,4 млн. грн. (28,5%);
- застосування коефіцієнту індексації нормативної грошової оцінки земель – 1,249 (індекс споживчих цін за 2014 рік становив 124,9%), у 2014 році – не застосовувався;
- за 2015 рік додатково залучено до оподаткування 126 СГД на суму 3,1 млн. грн.
- єдиного податку – 35 млн. грн. (29,5%): з юридичних осіб: зростання задекларованого обсягу доходу суб'єктами господарювання на 47%; з фізичних осіб: внесення змін до Податкового кодексу в частині збільшення обсягів доходів протягом календарного року для I-III груп та зняття обмежень для суб'єктів господарювання 3-ї групи щодо кількості найнятих осіб; погашенням податкового боргу платниками;
- по єдиному податку з сільськогосподарських товаровиробників (IV група) – збільшення у 3 рази ставки податку та застосування коефіцієнту 3,997 індексації нормативно-грошової оцінки земель.
- податку на нерухоме майно – 4,3 млн. грн., транспортний податок – 3,2 млн. грн.

Надходження до спеціального фонду місцевих бюджетів склали 395,9 млн. грн., що склало 115% або на 51,7 млн. грн. більше плану та на 195,3 млн. грн. (в 2 рази) більше, ніж за 2014 рік (за рахунок перевиконання загального обсягу щомісячних індикативних показників надходжень митних платежів, що справляються під час митного оформлення товарів на території Чернівецької області – надійшло 129,9 млн. грн.).

Виконання видаткової частини місцевих бюджетів за 2015 рік становить 5884,0 млн. грн. або 94,5% до уточненого плану на 2015 рік, в тому числі по загальному фонду – 5161,0 млн. грн. 96,8% до річного плану, по спеціальному фонду – 723,0 млн. грн. (80,4% до річного плану).

Основна частина коштів загального фонду в звітному періоді використана на утримання установ соціально-культурної сфери в сумі 4722,0 млн. грн., з них:

- освіти – 1765,4 млн. грн. або 34,2% видатків загального фонду;
- охорони здоров'я – 1024,9 млн. грн. або 19,9%;
- соціального захисту та соціального забезпечення населення – 1705,3 млн. грн. або 33,0%;
- культури і мистецтва – 184,1 млн. грн. або 3,6%;
- засобів масової інформації – 4,9 млн. грн. або 0,1%;
- фізкультури і спорту – 37,4 млн. грн. або 0,7%.

Проведений моніторинг формування та виконання місцевих бюджетів дав змогу окреслити ряд проблемних аспектів:

– відсутність субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на послуги зв'язку, інші передбачені законодавством пільги та компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян. На 2016 рік розрахункова потреба в коштах на зазначене складає 50,7 млн. грн. Органи місцевого самоврядування не мають необхідних обсягів фінансових ресурсів для забезпечення реалізації права всіх пільгових категорій громадян на зазначені послуги в повному обсязі.

– у зв'язку із створенням об'єднаних територіальних громад, передачею на рівень їх бюджетів медичної субвенції на надання II рівня медичної допомоги в області уже виникають проблеми із виплатою заробітної плати працівникам районних лікарень, особливо у районах, де створено по 2-3 громади (Хотинський, Глибоцький, Сокирянський), оскільки відсутній чіткий механізм розподілу медичної субвенції на рівні (I та II), тому громади приймають рішення про фактичне відшкодування надання медичних послуг, що потребує певного часу та звірки даних.

– з метою вирішення зазначених проблем необхідно розробити чіткі критерії розподілу медичної субвенції між районними бюджетами та бюджетами об'єднаних територіальних громад, а також надати офіційні

роз'яснення їх взаємовідносин, які стосуються утворення медичних установ, оплати пільгових рецептів, отримання амбулаторіями загальної практики сімейної медицини ліцензій, тощо.

– знову виникнуть проблеми із виплатою заробітної плати працівникам бюджетних установ у Путильському районі (у минулому році затримка із виплатою зарплати становила 2-3 місяці, до моменту надання стабілізаційної дотації з Державного бюджету України). Незабезпеченість асигнуваннями заробітної плати працівникам бюджетних установ, які утримуються за рахунок власних доходів та базової дотації в цілому по району становить понад 10,0 млн. грн. Тому пропонуємо розподіл стабілізаційної дотації здійснити за результатами виконання державного бюджету за I півріччя п.р., а не 9 місяців, як це було у 2015 році.

Врахування зазначених пропозицій сприятиме зміцненню фінансового ресурсу місцевих бюджетів, покращить стан бюджетного фінансування установ та організацій, посилить роль органів місцевого самоврядування у розв'язанні соціально-економічних проблем територій.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8. 07. 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>.

Уляна Слободян, 2 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д. А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль і значення державного бюджету

У статті відображено ступінь і значення боргу в системі України та її складові. Обґрунтовано роль і місце боргу у соціально-економічному розвитку регіону. Розкрито роль та значення державного бюджету в бюджетній системі України.

Суть бюджетної системи, її економічну природу складають економічні відносини, між державою з одного боку і юридичними та фізичними особами з іншого боку, з приводу розподілу і перерозподілу ВВП, з метою формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави, призначених на забезпечення виконання нею своїх функцій. У ринковій системі бюджет відіграє роль особливого регулятора соціально – економічних процесів у державі. Адже саме через державний бюджет відбувається централізація коштів, що дає змогу маневрувати останніми, зосереджувати їх на вирішальних ділянках економічного і соціального розвитку, здійснювати єдину економічну і фінансову політику на території країни.

Процес формування бюджету тісно пов'язаний із податковим законодавством, а також із процесом виробництва: або стимулює його, або гальмує розвиток. З іншого боку, розподіл бюджетних коштів також тісно пов'язаний з виробництвом: фінансові вкладення спрямовуються у виробництво. Також із бюджету фінансують соціально необхідні програми: оборона країни, охорона правопорядку в державі, здоров'я людини та ін. Водночас, як показав закордонний досвід, саме зменшення структурної диспропорції в економічному розвитку регіонів є основою економічного зростання держави. На сучасному етапі розвитку економіки держави бюджет виступає значним важелем, за допомогою якого місцеві органи влади мають вплив на соціально-економічні процеси на підвідомчих територіях. Провідну роль у функціонуванні певних адміністративно-територіальних одиниць займають місцеві бюджети, основним завданням яких є фінансове забезпечення розвитку регіону за рахунок виконання соціально-економічних завдань, які покладені на органи місцевої влади. Бюджет завжди був важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери. За його допомогою держава, здійснюючи розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту, могла змінювати структуру виробництва, впливати на результати господарювання, здійснювати соціальні перетворення.

Економічною основою бюджетної системи України виступає народногосподарський комплекс. Складовими елементами бюджетної системи є її структура, принципи побудови і організація функціонування. Структура бюджетної системи визначається бюджетним устроєм. Він ґрунтується на адміністративно-державному устрої України. Бюджет України об'єднує 13,3 тис. самостійних бюджетів.

Бюджетним кодексом визначено структуру бюджетної системи України, до складу якої віднесено державний бюджет та місцеві бюджети. Місцевими бюджетами визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування, до яких віднесено бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань.

На загальнодержавному рівні формується центральний бюджет нашої країни — Державний бюджет України. На обласному рівні формуються Республіканський бюджет Автономної Республіки Крим та обласні і міські (міст державного значення) бюджети. На районному рівні формуються районні бюджети (сільських районів) та міські (міст обласного значення з районним поділом) і бюджети міст обласного значення без районного поділу. Сюди ж можуть бути віднесені бюджети районів у містах. На низовому рівні формуються бюджети міст районного значення, селищ, сіл та бюджети сільських Рад (якщо одна сільська Рада об'єднує двоє чи більше сіл, то у них формується один бюджет). Усі бюджети, які утворюються в населених пунктах, належать до бюджетів місцевого самоврядування.

Структура бюджетної системи характеризується питомою вагою окремих видів бюджетів у зведеному бюджеті. В Україні склалася структура бюджетної системи, в якій переважає централізація бюджетних коштів. [4, с.18-25]

Сукупність всіх бюджетів країни утворює її бюджетну систему. В Україні бюджетна система складається з:

- 1) Державного бюджету України;
- 2) республіканського бюджету Автономної Республіки Крим;
- 3) місцевих бюджетів.

До місцевих бюджетів належать обласні, міські, районні, районні в містах, селищні і сільські бюджети.

Бюджетна система України ґрунтується на таких принципах:

1) принцип єдності бюджетної системи України – єдність бюджетної системи України забезпечується єдиною правовою базою, єдиною грошовою системою, єдиним регулюванням бюджетних відносин, єдиною бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності;

2) принцип збалансованості – повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень бюджету на відповідний бюджетний період;

3) принцип самостійності – Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними. Держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування коштами відповідних місцевих бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави. Самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом відповідних органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджети;

4) принцип повноти – до складу бюджетів підлягають включенню всі надходження бюджетів та витрати бюджетів, що здійснюються відповідно до нормативно-правових актів органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування;

5) принцип обґрунтованості – бюджет формується на реалістичних макропоказниках економічного і соціального розвитку України та розрахунках надходжень бюджету і витрат бюджету, що здійснюються відповідно до затверджених методик та правил;

6) принцип ефективності та результативності – при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, Автономною Республікою Крим, місцевим самоврядуванням (далі – гарантовані послуги), при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів;

7) принцип субсидіарності – розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача;

8) принцип цільового використання бюджетних коштів – бюджетні кошти використовуються тільки на цілі, визначені бюджетними призначеннями та бюджетними асигнуваннями;

9) принцип справедливості і неупередженості – бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами;

10) принцип публічності та прозорості – інформування громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також контролю за виконанням державного бюджету та місцевих бюджетів [1].

Видатки всіх бюджетів поділяються на поточні видатки і видатки розвитку. Поточні видатки – це витрати бюджетів на фінансування мережі підприємств, установ, організацій і органів, яка діє на початок бюджетного року, а також на фінансування заходів щодо соціального захисту населення та інших заходів, що не належать до видатків розвитку. Видатки розвитку – це витрати бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, таких як фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення, фінансування структурної перебудови народного господарства, субвенції та інші видатки, пов'язані з розширенням відтворення. Починаючи ще з 2004 року, видатки держбюджету зростали більшими темпами, ніж доходи. В 2014 році фактичні видатки держбюджету на 20,5% перевищували доходи. Врешті решт, це призвело до значного зростання дефіциту державного бюджету (тобто перебільшення видатків над доходами). Поганою традицією управління державними фінансами також було те, що кожен раз протягом бюджетного року до Закону про бюджет вносилися численні правки, внаслідок чого на кінець року дефіцит бюджету майже завжди збільшується порівняно з планом.

А наслідком цього стало стрімке зростання державного боргу – і, відповідно, видатків на його обслуговування. Якщо у 2005 році на обслуговування держборгу бюджет витратив 0,7% ВВП на рік, то у 2015 році – внаслідок безвідповідальної політики у попередні роки – ця цифра становила вже 4,3% на рік. Виділення коштів з бюджетів здійснюється на певних, визначених у чинному законодавстві засадах, з пред'явленням певних вимог до користувачів, які на практиці отримали назву принципів бюджетного фінансування.

Необхідною умовою фінансово-бюджетної політики є збалансованість бюджетів, що входять до складу бюджетної системи. Ця проблема набуває особливого значення в сучасних умовах розвитку України [2, с.41-44].

За Бюджетним кодексом України бюджетна система держави являє собою "сукупність державного і місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права". До складу бюджетної системи входить уся сукупність бюджетів, що є в країні.

Проте слід звернути увагу на те, що кожен елемент бюджетної системи, з одного боку, є відносно самостійним (автономним), з другого – пов'язаним з іншими бюджетами. Відносини між бюджетами у межах бюджетної системи встановлюються шляхом регулювання. Воно здійснюється за допомогою таких механізмів, як розмежування дохідних джерел, використання міжбюджетних трансфертів, надання бюджетних позик та ін. Провідна роль у бюджетній системі України належить державному бюджету.

Для узагальнення результатів формування і використання ресурсів бюджетної системи, а також

прогнозування її розвитку застосовується поняття зведеного бюджету. У Бюджетному кодексі України зведений бюджет визначено як сукупність показників бюджетів, що використовуються для аналізу і прогнозування економічного й соціального розвитку держави. Але треба звернути увагу на те, що поняття зведеного бюджету не повною мірою відображає операції, які здійснюються в межах бюджетної системи.

Розвиток бюджетної системи в умовах ринкової економіки передбачає, що кожна її ланка певною мірою автономна щодо інших. Розподіл доходів між різними елементами бюджетної системи здійснюється з використанням, як правило, непрямих методів. До них належать розмежування доходів від установлених податків і зборів між бюджетами, використання міжбюджетних трансфертів, бюджетного кредитування тощо. В межах бюджетної системи (за умов надання автономії у формуванні та використанні доходів для кожної її ланки) не допускається прямого вилучення ресурсів з одного бюджету на користь іншого.

Динаміка показників розвитку бюджетної системи (за доходами) відображає посилення ролі державних фінансів. Відбувалося значне збільшення частки доходів зведеного бюджету до ВВП. Водночас спостерігалось зниження частки місцевих бюджетів [3, с.63-68].

Отже, можемо зробити такі висновки: бюджетна система являє собою сукупність бюджетів країни, створених на різних рівнях на основі прийнятого бюджетного устрою. Розвиток бюджетної системи в умовах ринкової економіки передбачає, що кожна її ланка певною мірою є автономною щодо інших ланок.

Розвиток бюджетної системи України останнім часом характеризується зміцненням тенденції до централізації. Сьогодні в Україні бюджет і проблеми надійного управління ним належать до найгостріших як в економічному й соціальному, так і в політичному контексті. Поки що фінансовий потенціал і реального, і фінансового секторів економіки, і доходи громадян та держави суттєво обмежені. Зведений бюджет нашої держави значно менший за обсягом від бюджетів окремих європейських країн, що за територією поступаються багатьом областям України. На жаль, як не прикро це констатувати, але нинішня українська бюджетна практика багато в чому продовжує ґрунтуватись на старих засадах адміністративно-командної системи. Бюджетна децентралізація зводиться до реформування бюджетної системи у напрямку формування усіх її ланок як відносно автономних і фінансово спроможних для виконання прийнятих бюджетних повноважень.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 1 груд. 2001 р текст зі змін. від 7 жовтня 2010 р. / М-во фінансів України. – Офіц. вид. – Київ, 2010. – 38 с.
2. Деева Н. Стабільність і ефективність бюджетного процесу /Н. Деева // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 41-44.
3. Колодій С. Децентралізація бюджетної системи та економічне зростання / С. Колодій // Фінанси України. – 2001. – № 3 – С. 63-68.
4. Полозенко Д. В. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення /Д. В. Полозенко // Фінанси України. – 2006. – № 11. – С. 18-25.

Кас'ян Старинець, 2 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельний-економічний інститут КНТЕУ м.Чернівці

Інфляція та безробіття: взаємозв'язок і взаємозалежність

У сучасному світі існує досить багато проблем, які ми можемо з усіма підставами назвати глобальними. Інфляція і безробіття – одні з них. Дана стаття присвячена аналізу їх взаємозв'язку та взаємодії. На основі даного аналізу визначено методи зниження рівнів інфляції та безробіття.

Інфляція – це кризовий стан грошової системи, обумовлений диспропорціональністю розвитку суспільного виробництва, що виявляється, перш за все в нерівномірному зростанні цін на товари і послуги. Зараз інфляція – один із самих хворобливих і небезпечних процесів, що негативно впливають на фінанси, грошову й економічну систему в цілому.

Всі види інфляції мають складні, різноманітні і значні економічні та соціальні наслідки для всіх господарських суб'єктів. Невеликі темпи інфляції сприяють зростанню цін і норми прибутку, будучи, таким чином, чинником тимчасового пожвавлення кон'юнктури. Згодом інфляція перетворюється на серйозну перешкоду для відтворення, загострює економічну і соціальну напруженість у суспільстві. До негативних наслідків інфляційних процесів відносяться: зниження реальних доходів і знецінення заощаджень населення, втрата у виробників зацікавленості у створенні якісних товарів; обмеження продажу сільськогосподарських продуктів в місті сільськими виробниками через падіння зацікавленості, в очікуванні підвищення цін на продовольство; погіршення умов життя переважно у представників соціальних груп з твердими прибутками (пенсіонерів, службовців, студентів) [1,с.125].

Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили не зайнята у виробництві товарів і послуг. Воно ставить людей в нестандартні ситуації, деформує сформований економічний уклад, погіршує фінансове становище, позбавляє можливості вести звичний спосіб життя. Вона якісно змінює сприйняття самих себе як особистостей, руйнує необхідний рівень соціальної стабільності. Безробіття стало реальним чинником бідності. Причому саме такої бідності, яка охоплює групи трудоактивного, професійно-підготовленого населення.

Безробіття та інфляція – головні макроекономічні проблеми суспільства, які повинна вирішувати держава. Однак, як недавно з'ясували науковці, між цими економічними явищами існує взаємозв'язок, який суттєво ускладнює політику держави щодо боротьби з ними [2, с.46].

Взаємозв'язок безробіття та інфляції емпірично вперше дослідив у 1958 р. англійський економіст О. Філіпс, використавши статистику Англії майже за століття (1862-1957 рр.). У своїй моделі Філіпс пов'язував безробіття тільки зі змінами номінальної заробітної плати як фактор зростання витрат виробництва та цін. Через декілька років американські економісти П. Семюелсон та Р. Солоу перевірили правильність моделі Філіпса, підставивши в ній замість росту номінальної зарплати темп інфляції в цілому на прикладі статистичних даних США, і

підтвердили її. Власне вони і назвали це відкриття «кривою Філіпса» [3].

Досліджуючи статистичні матеріали англійської економіки, Р. Філіпс дійшов висновку, що між інфляцією і безробіттям існує зворотна залежність: чим вище інфляція, тим нижче безробіття. Так само можна стверджувати, що між інфляцією і зайнятістю існує прямий зв'язок. Крива Філіпса зображена на рис. 1.

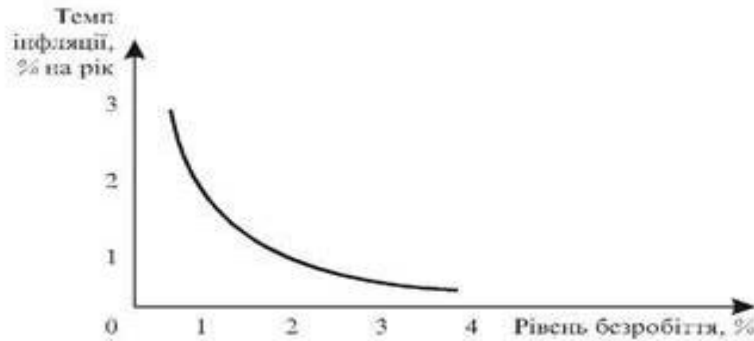


Рис. 1. Графічна інтерпретація кривої Філіпса

З визнанням існування зворотної залежності між безробіттям і інфляцією впливає важливий висновок для економічної політики: стимулюючи економічне зростання і підвищення рівня зайнятості, уряд одночасно стимулює посилення інфляції в економіці. З іншого боку, проведення антиінфляційної політики може призвести до економічного спаду і зростання безробіття. Саме так потрібно трактувати характер взаємозв'язку між безробіттям та інфляцією, який впливає з визнанням існування кривої Філіпса. Ні в якому разі не можна трактувати цей взаємозв'язок так, що для підвищення зайнятості треба посилювати інфляцію або, навпаки, для зниження інфляції потрібно збільшити рівень безробіття. Насправді ж саме по собі ввімкнення друкарського верстата зовсім не зможе призвести до зниження рівня безробіття навіть теоретично.

Таким чином, якщо почати закривати підприємства і зупиняти виробництво, то це, збільшивши безробіття, зовсім не приведе автоматично до зниження інфляції. З теоретичної точки зору, існує певна альтернатива між інфляцією і безробіттям, і уряд може з усіх можливих варіантів їх поєднання вибрати той, який є найкращим для конкретної соціально-економічної і політичної ситуації. Але на практиці це дуже важко зробити, адже негативні наслідки для економіки має як підвищення інфляції, так і зниження зайнятості. Крім цього, ця теорія доводить що, в економіці не може бути ситуацій з одночасним зростанням інфляції та безробіття. Однак в середині 70-х років спостерігалось саме таке явище – стагфляція, тобто поєднання економічного спаду (з властивим йому посиленням безробіття) і зростання інфляції. Крива Філіпса у такій ситуації виявилася непридатною. Тоді стали потрібні інші теорії, що враховують ускладнення взаємозв'язку між безробіттям та інфляцією. Їх було знайдено у розробці концепції природного рівня безробіття.

Дана концепція була представлена двома різновидами: теорією адаптивних очікувань і теорією раціональних очікувань [4].

Теорія адаптивних очікувань була розроблена М. Фрідменом. Графічна інтерпретація теорії наведена на рис. 2.

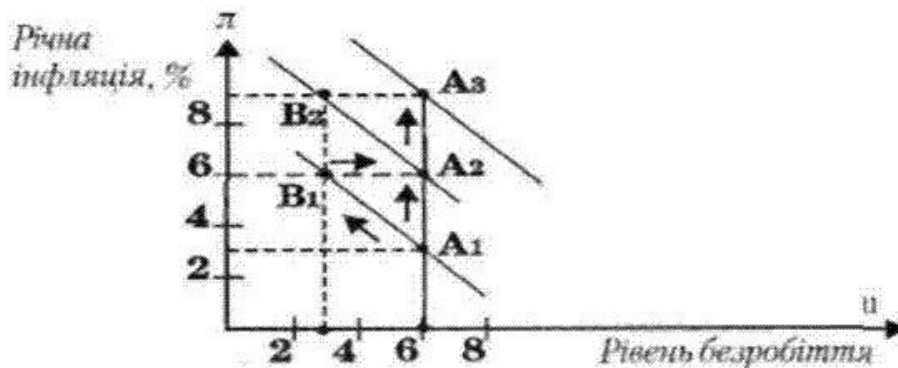


Рис. 2. Графічна інтерпретація теорії адаптивних очікувань.

Початкове її припущення полягає в тому, що суспільство оцінює майбутній рівень інфляції виходячи з попередніх та існуючих тенденцій зміни цін, і використовує свої оцінки для формування вимог того або іншого рівня номінальної заробітної плати, щоб зберегти і в майбутньому досягнутий рівень реальної заробітної плати. Так як фактичний рівень інфляції часто відхиляється від планового, то в реальному житті дійсно може існувати альтернатива між інфляцією і безробіттям, що зображується короткостроковою кривою Філіпса. Нехай, наприклад, економіка знаходиться в точці A1, з природним рівнем безробіття 6% і річною інфляцією 3%. Згідно з концепцією природного рівня безробіття це є сталий стан економіки. В цій точці суспільство оцінює майбутню інфляцію у 3% на рік і встановлює вимогу щодо зростання номінальної заробітної плати на 3%. Однак в цей момент держава вирішила, що рівень безробіття надмірний (не має значення, чому вона так вирішила, можливо, тому, що в попередні роки безробіття було нижчим) і вирішила методами стимулювання попиту збільшити виробництво і тим самим скоротити рівень безробіття. Що станеться внаслідок реалізації цієї політики? Зростання сукупного попиту приведе до підвищення цін, наприклад, до 6% на рік. Це підвищення було таким, що не прогнозується суспільством, яке передбачало зростання цін у 3% на рік, і тому номінальна

заробітна плата зростає тільки на 3%. Реальна заробітна плата впаде, прибутки підприємців зростуть, і стане для них стимулом розширити наймання працівників, з точною відповідністю до класичної моделі ринку праці. Економіка перейде в точку В1, з нижчим рівнем безробіття і більш високим рівнем інфляції.

На перший погляд, в цьому випадку маємо класичний варіант кривої Філіпса. І якщо б економіка стабілізувалася в точці В1, то жодних проблем далі б не виникло. Однак на цьому процес не завершується. У точці В1, працівники усвідомлюють, що розміри їх реальної заробітної плати знизилися, і захотять її збільшення. Вони його отримають. Але це одразу ж буде означати зниження прибутків підприємців. У результаті зникнуть стимули розширення виробництва. Навпаки, для підвищення частки прибутків в доході, підприємці повинні будуть знизити витрати на робочу силу, а це означає необхідність скорочення працівників. У результаті безробіття повернеться до рівня 6%, однак інфляція також становитиме вже 6%, тобто економіка перейде в точку А2. Це станеться тому, що очікувана інфляція становитиме вже 6%, відповідно до останнього рівня фактичної інфляції. Іншими словами, крива Філіпса змістилася праворуч.

Процес може повторюватися і далі. Однак результат завжди буде той самий: замість руху економіки вздовж короткострокової кривої Філіпса буде зсуватися сама крива, і зникне можливість використання урядом альтернативи «інфляція-безробіття», а спроби стимулювання попиту стануть причиною посилення інфляції без зміни реальних обсягів виробництва. Подібний розвиток подій має місце тому, що в довгостроковому періоді економіка знаходиться на вертикальній ділянці кривої сукупної пропозиції. Інакше кажучи, крива Філіпса спочатку ніби з'являється, а згодом зникає. Отже, прихильники теорії адаптивних очікувань роблять висновок, що даному природному рівню безробіття відповідає певний рівень інфляції, і будь-які спроби знизити рівень безробіття завершаться не його зниженням, а зростанням інфляції [4].

Відповідно до теорії раціональних очікувань, інфляційні очікування базуються не тільки і не стільки на оцінці майбутньої інфляції відповідно до попередньої її динаміки, скільки на досить точному аналізі дії всіх чинників та факторів, що спричиняють зростання інфляції, в тому числі дій держави та її економічної політики. І як наслідок ті вимоги до підвищення номінальної заробітної плати, що формуються на основі раціональних (більш обґрунтованих) оцінок, дозволяють забезпечити збереження її реального рівня і в майбутньому. Однак це значить, що прибутки підприємців не зростуть, вони не розширять виробництво, безробіття не зменшиться навіть на початку реалізації стимулюючої державної політики. Графічно це значить, що в такому випадку економіка оминаючи транзитну точку В1, відразу переміститься з точки А1 в точку А2, а з точки А2 відразу в точку А3, обминаючи точку В2, і т.д. (рис. 2) [4].

Спільною рисою теорії адаптивних очікувань і теорії раціональних очікувань є теза про те, що в довготривалому періоді економіка є стійкою і функціонує в стані повної зайнятості, при природній нормі безробіття. З природним безробіттям боротися марно, і будь-які спроби держави знизити цей рівень призведуть тільки до підвищення інфляції. У зв'язку з тим, що природна норма безробіття в довготривалому періоді має тенденцію до зростання, держава цілком може помилитися в аналізі та оцінці реальної величини безробіття як надмірної і спробувати її зменшити.

Також обидві концепції заперечують існування альтернативи між інфляцією та безробіттям у довгостроковому періоді. Відрізняються ці дві концепції в різній оцінці кожною з них можливості існування кривої Філіпса в короткостроковому періоді. Прихильники концепції адаптивних очікувань впевнені, що в короткостроковому періоді крива Філіпса може існувати, але вона в міру здійснення економічної політики постійно зміщується праворуч. Прихильники теорії раціональних очікувань впевнені у тому, що альтернативи між інфляцією і безробіттям не існує навіть у короткостроковому періоді.

Практичний висновок з обох концепцій один – спроби зменшення безробіття методом стимулювання попиту можуть тільки підвищити рівень інфляції без реального збільшення обсягу виробництва в довгостроковому періоді. Проблему безробіття можна вирішити тільки використовуючи неінфляційні методи, які можуть забезпечити зростання обсягів виробництва за рахунок нагромадження капіталу і зростання потенційного внутрішнього валового продукту.

Список використаних джерел:

1. Вечканов Г. С. Макроекономіка / Г. С. Вечканов 2-е видання, Пітер. – М, 2006.
2. Чушечуовой М. А. Економіка / М. А. Чушечуовой. – Сучасна Гуманітарна Академія. – М, 2005.
3. Взаємозв'язок безробіття та інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// pidruchniki.com/1716100262924/ politekonomiya/vzaimozv'yazok_bezrobittya](http://pidruchniki.com/1716100262924/politekonomiya/vzaimozv'yazok_bezrobittya)
4. Економічна теорія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/booc/65/4875.html>

Оксана Томнюк, 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», з/ф,
Наук. кер. – Голик М.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оподаткування підприємств та шляхи його вдосконалення в Україні

Дана стаття присвячена розкриттю суті та ролі податків і дослідженню основних недоліків оподаткування господарської діяльності підприємств та визначення шляхів їх подолання з метою стимулювання економічного зростання суб'єктів господарювання в національній економіці.

Оподаткування підприємницької діяльності в Україні на сьогоднішній день потребує невідкладного реформування, оскільки значна частина суб'єктів господарювання не здатні сплачувати діючі суми податків та не встигають за постійними змінами в податковому законодавстві. Саме тому дослідження проблем оподаткування підприємств та шляхів їх вдосконалення в Україні є однією з найбільш актуальних на сьогодні тем.

Метою статті є узагальнення суті та ролі податків, аналіз особливостей процесу формування сучасної системи оподаткування підприємств, а також поглиблений розгляд їх інформаційної бази.

Свого часу в своїх працях дослідженням оподаткування підприємств займалися наступні вчені з різних країн

світу: А. Сміт (Шотландія), Дж. Кейнс, Дж. С. Мілля, В. Петті, А. Пігу (Англія), М. І. Тургенев (Росія), Ж. Ж. Руссо (Франція), А. Вангер (Німеччина), Дж. Стігліц, М. Фрідмен (США) та інші. Відзначимо, що хоча представлені автори зробили вагомий внесок у вивченні оподаткування підприємств та детально охарактеризували його призначення, але існує ряд проблем, які потребують подальшого дослідження. Доречно зауважити, що в наш час науковці продовжують займатися дослідженнями в галузі оподаткування. Свій доробок внесли такі вчені: В. Андрущенко, Р. Гринюк, В. Вишневський, Ю. Іванов, А. Крисоватий та інші.

На даний час оподаткування підприємств є центральною ланкою у забезпеченні їх господарської діяльності. Процес оподаткування нерозривно пов'язаний із сутнісним визначенням податків, їх ролі та функцій.

З моменту виникнення держави податки є і були необхідною складовою повноцінних економічних відносин у суспільстві. Так, податок – обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового кодексу [1]. Їх економічна суть полягає у грошових відносинах, які складаються між державою та фізичними і юридичними особами, а призначенням є мобілізація коштів для розпорядження держави, оскільки самі податки й виникли з появою держави та виробництва.

В свою чергу, роль податків можна звести до розкриття їх функцій. Функції податків є фактичним показником реалізації громадського призначення податку, що знаходить своє відображення у розподілі та перерозподілі валового внутрішнього прибутку та в повній мірі розкривають сутність того чи іншого податку.

Так, головною функцією податків є фискальна функція, що полягає у вилученні частини доходів фізичних та юридичних осіб та наповненні дохідної частини бюджету шляхом систематичного стягування податків, за рахунок яких забезпечуються основні завдання держави (соціальні, природоохоронні, військово-оборонні тощо). З фискальної функції випливає контрольна функція, сутність якої зводиться до державного контролю за фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, отриманням доходів громадян та використанням майна і джерелами їх походження.

За допомогою регулятивної функції держава має можливість здійснювати вплив на рівень інфляції та безробіття, економічне зростання, а також на інвестиційну та ділову активність суб'єктів господарювання. Регулятивна функція має вплив на стадіях виробництва та на стадіях споживання, тобто дозволяє державі контролювати масовий попит товарів та капіталів, бо дохід є основою попиту населення, а функціонування капіталу є кінцевим результатом у фазі виробництва.

Між тим, розподільча функція проявляється у перерозподілі акумульованих коштів для фінансування бюджетних видатків. Тобто, вплив податків на економіку відбувається не прямо, а опосередковано, бо принцип зворотного зв'язку податків може мати свою ефективність тільки за результативного податкового регулювання.

Відмітимо, що основним призначенням податків є наповнення бюджету. Податки забезпечують державі можливість впливу на всі сторони соціально-економічного розвитку суспільства й маневрування ними відповідно до ситуації, що, в свою чергу, впливає на діяльність платників податку, які розглядають податок, як засіб зменшення їхнього чесно заробленого доходу, оскільки податки стягуються з усіх доходів підприємств та громадян незалежно від виду діяльності.

Податки і збори, які стягуються до бюджетів різних рівнів складають систему оподаткування. На підприємствах можна застосовувати загальну або спрощену систему оподаткування залежно від показників діяльності підприємства. Підприємець сам вирішує, яку систему йому застосовувати. При виборі спрощеної системи оподаткування суб'єкт господарювання, проходячи відповідну процедуру, погоджує свій запит з податковими органами щодо його віднесення до однієї з груп платників податку, які, в свою чергу, або задовольняють такий запит, або ж відмовляють у ньому.

Відмітимо, що на будь-якому підприємстві необхідним є інформаційне забезпечення, яке, в свою чергу, полегшує роботу та систематизує всі розрахунки, що проводяться на ньому. Інформація повинна відповідати всім вимогам та бути офіційною або конфіденційною відповідно до користувача. Автоматизована та вдосконалена інформаційна система володіючи повноцінним інформаційним забезпеченням щодо оподаткування підприємств, забезпечує розширення кола питань, зокрема сприяє підвищенню рівня обґрунтованості та своєчасності прийнятих рішень, зменшенню трудомісткості і раціоналізації управлінської діяльності шляхом використання економіко-математичних методів та моделей, обчислювальної техніки і засобів зв'язку, впорядкуванню інформаційних потоків. Тобто, це полегшує роботу на підприємстві, зокрема й у процесі його оподаткування.

Між тим, на сьогоднішній день існує багато недоліків при оподаткуванні підприємницької діяльності в Україні, що призводить до відтоку суб'єктів господарювання у тіньову сферу, тобто до ведення нелегальної діяльності і повному ухилянню від сплати податків, порушення податкового законодавства і зменшення суми податків, яку необхідно перерахувати до бюджету (виплата більшої частини заробітної плати «у конвертах»).

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати податків, виділяють наступні: кількість податків та рівень податкових ставок; складність у розрахунках податкових сум; високий рівень нестабільності (постійно змінюються не лише ставки оподаткування, а й види податків); нераціональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків, низька частка особистого прибуткового податку і високі нарахування на фонд заробітної плати); ефективність роботи податкової служби; рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки; рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків; рівень корупції у державі.

Тому, на наше переконання, доцільним є запропонувати наступні шляхи вирішення проблем оподаткування підприємств, зокрема: податкові органи або інші уповноважені на це органи повинні докладно пояснювати суб'єктам господарювання переваги та недоліки кожної з систем оподаткування, для того, щоб вони могли правильно обрати систему оподаткування, а це, в свою чергу, збільшить податкові надходження до бюджету. Також варто зменшити податкове навантаження на підприємства, що призведе до збільшення доходів до бюджетів за рахунок виходу з «тіні» підприємств, яким стане вигідніше сплачувати податки, а не шукати

обхідних шляхів, в тому числі через хабарі, та зменшить рівень корупції в державі.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зауважити, що суб'єкт господарювання має чітко усвідомлювати суть податків та їх призначення для того, щоб добросовісно їх сплачувати та уникати тіньової економіки. Також суб'єкт господарювання повинен розуміти сутність загальної та спрощеної системи оподаткування для її правильного вибору з метою провадження власної господарської діяльності, враховуючи показники діяльності з огляду на податкове навантаження на підприємство, що має бути обґрунтованим і доцільним. В свою чергу, суб'єкт господарювання також повинен дбати й про своє інформаційне забезпечення, що забезпечує динамічність його діяльності.

Список використаних джерел :

1. Податковий Кодекс України : закон від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Довгалюк В. І. Податкова система: навч. посіб. / В. І. Довгалюк, Ю. Ю. Єрмоленко. – К. : «Центр учбової літератури», 2007. – С. 360.
3. Карауш В. В. Податкове навантаження на підприємства в Україні та країнах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/>
4. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці /П. В. Мельник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2007. – С. 362.
5. Ткаченко В. В. Податкове планування на підприємстві / В. В. Ткаченко // Економіка і держава. – 2008. – №12. – С. 55-58.

Вікторія Тріщук, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Рошило В.І.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Бюджети місцевого самоврядування: проблеми та перспективи

У статті розглянуто проблемні питання фінансової незалежності місцевого самоврядування та запропоновано шляхи децентралізації фінансового забезпечення управління розвитком територіальної громади.

В умовах реформування економіки, в тому числі здійснення децентралізації в Україні, особливої уваги заслуговують питання підвищення ефективності функціонування бюджетів місцевого самоврядування. Існуюча в Україні система місцевого самоврядування не відповідає потребам суспільства. Функціонування місцевого самоврядування не спрямовано на реалізацію його головного призначення – створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади.

Перед місцевим самоврядуванням постали проблеми, які потребують ефективного та швидкого реагування:

- економічна неспроможність переважної більшості територіальних громад, органів місцевого самоврядування щодо здійснення власних і делегованих повноважень;
- недостатність ресурсів у бюджетах розвитку територіальних громад для інвестицій в інфраструктуру;
- криза комунальної інфраструктури, загрозлива зношеність теплових, водо-каналізаційних, водопостачальних мереж і житлового фонду.

Саме тому, розроблення ефективного механізму забезпечення органів місцевого самоврядування фінансовими ресурсами відповідно до їх функцій є однією із актуальних проблем державотворення.

Значний внесок у розвиток теорії та практики управління фінансовими ресурсами, зміцнення фінансових засад місцевого самоврядування, функціонування окремих елементів системи управління місцевими фінансами зробили такі українські науковці, як І. Я. Чугунов, В. В. Зайчикова, О. Д. Василик, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, К. В. Павлюк та ін. [1]. Проте, багато питань ще не знайшли достатнього науково-теоретичного й методичного вирішення і потребують подальшого вивчення й уточнення з позицій управління на рівні органів місцевого самоврядування.

Метою статті є розгляд актуальних питань бюджетного забезпечення місцевого самоврядування та пошук шляхів для зміцнення його фінансової основи.

Фінансове забезпечення місцевих органів влади – це сукупність заходів щодо акумуляції, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм, проектів, та запобіганню і усуненню порушень при використанні фінансових ресурсів. Фінансові ресурси місцевих органів влади – це фонди коштів, що створюються і використовуються на соціальний і економічний розвиток регіонів [2, с.3].

Фінансову незалежність місцевого самоврядування варто розглядати як право самостійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку території, що входять до компетенції відповідного рівня місцевого управління. Передумовою фінансової незалежності є обґрунтована, з точки зору економічної доцільності, децентралізація влади та адекватний розподіл повноважень, відповідальності та фінансово-економічної бази між центром і органами місцевого самоврядування [2, с.5]. На жаль, сучасний стан місцевих бюджетів виглядає не найкращим чином, що заважає виконанню покладених на органи місцевої влади складних завдань: мізерність власних дохідних джерел, майже повна залежність від державного бюджету, непрозорість бюджетних відносин у наданні фінансової допомоги з центру, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів та економічному витрачанні бюджетних коштів. Досвід багатьох країн підтверджує, що більшість функцій органів нижчих рівнів місцеве самоврядування здатне виконувати більш ефективно, ніж центральна влада. Водночас, за такої умови забезпечується головний принцип децентралізації – принцип субсидіарності: публічні послуги повинні надаватись тими органами влади, що знаходяться найближче до громадян. Однак, слід мати на увазі, що перенесення значних владних повноважень

та функцій з державного на нижчі рівні без відповідного фінансового забезпечення може привести до негативних наслідків.

Головним чинником якісного управління є чіткий розподіл повноважень, компетенції та відповідальності між усіма органами державної влади як по горизонталі, так і по вертикалі, а також між органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Це дає змогу забезпечити найбільш ефективну взаємодію цих структур, засновану на вільному волевиявленні громадян і захисті ними своїх соціальних і економічних інтересів. Нинішня, все ще значно централізована система публічного управління досить неефективна та гальмує розвиток місцевого самоврядування. На противагу централізованій системі, децентралізація у розумінні розширення владних повноважень на місцевому рівні призводить до вищої ефективності публічного управління на нижчому рівні, а також сприяє більшому піклуванню про інтереси громадян.

Повноваження органів місцевого самоврядування згідно із законодавством України ділять на власні й делеговані. Правову основу останніх становлять положення ч. 3 і 4 ст. 143 Конституції України, в яких містяться основні положення щодо делегування повноважень: а) органам місцевого самоврядування можуть надавати відповідно до закону окремі повноваження органів виконавчої влади; б) держава фінансує здійснення цих повноважень у повному обсязі за рахунок коштів Державного бюджету України або шляхом віднесення до місцевого бюджету у встановленому законом порядку окремих загальнодержавних податків, передає органам місцевого самоврядування відповідні об'єкти державної власності; в) органи місцевого самоврядування з питань здійснення ними повноважень органів виконавчої влади підконтрольні відповідним органам виконавчої влади.

Найбільшими проблемами видаткової частини місцевих бюджетів є:

- відсутність чітких критеріїв розрахунку загальних видатків на делеговані повноваження;
- низький рівень забезпеченості делегованих державою повноважень відповідними фінансовими ресурсами;
- у складі трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам зростає доля субвенцій (призначення яких визначає сам уряд) і зменшується доля базової дотації (яка використовуються на розсуд самих територіальних громад).

Відповідно до ст. 85 Бюджетного кодексу держава може передати органам місцевого самоврядування право на здійснення видатків лише за умови відповідної передачі фінансових ресурсів. Місцеві органи влади несуть відповідальність за важливі економічні та соціальні питання розвитку на своїй території, не маючи при цьому достатніх фінансових можливостей для їх вирішення.

Аналізуючи законодавчі ініціативи щодо трансформаційних змін на місцевому рівні, щодо передачі всіх видатків галузі освіти, крім оплати праці педагогічного персоналу, на рівень місцевих бюджетів призведе до погіршення освітніх послуг. Оскільки не кожен орган місцевого самоврядування буде здатен утримувати в належному стані приміщення, забезпечувати необхідним інвентарем, сплачувати комунальні послуги, виникне ситуація при якій якість навчального процесу на тій чи іншій території буде залежати від фінансової спроможності відповідного бюджету, що не узгоджується із статтею 53 Конституції України. По-друге, враховуючи що за рахунок освітньої субвенції пропонується здійснювати видатки на оплату праці виключно педагогічного персоналу (ч.1 ст. 1032), органи місцевого самоврядування змушені будуть фінансувати за власний рахунок всіх інших працівників (лаборанти, бібліотекарі, психологи, кухарі, технічний персонал тощо). Відповідно до вибіркового аналізу асоціації міст України питома вага непедагогічного персоналу по освітнім закладам складає 25%. Оскільки коштів на це з держбюджету не передбачається, їх фінансування залежатиме від фінансової спроможності конкретного місцевого бюджету. У разі відсутності таких коштів органи місцевого самоврядування вимушені будуть проводити скорочення та звільнення. По-третє, залишення фінансування професійно-технічної освіти на рівні міст-обласних центрів та не врегулювання проблеми оптимального розмежування повноважень (управління та передача майна) в цій галузі призведе до виникнення критичної ситуації із фінансовим забезпеченням її здобуття у професійно-технічних навчальних закладах. Передати фінансування 30 державних закладів охорони здоров'я, всіх санаторіїв для дітей та підлітків і для хворих на туберкульоз виключно на обласний рівень шляхом надання відповідної субвенції, оскільки у зазначених закладах лікуються не лише мешканці міст, а як правило мешканці всієї області, в окремих випадках і населення з інших регіонів України.

Для ліквідації негативного впливу наявних проблем та забезпечення самодостатності місцевих бюджетів необхідно:

1. Надати органам місцевого самоврядування відповідний обсяг фінансових ресурсів, необхідний для забезпечення здобуття професійно-технічної освіти у вигляді цільової субвенції з державного бюджету. Визначити перехідний період упродовж трьох років для здійснення оптимізації мережі закладів системи професійно-технічної освіти.

2. Передати фінансування закладів профтехосвіти на обласні бюджети збільшити обсяги освітньої та медичної субвенцій, зокрема врахувати підвищення з 01.05.2016 року посадових окладів працівників освіти та охорони здоров'я. Розробити державні соціальні стандарти та нормативи, галузеві стандарти надання суспільних послуг, та на їх підставі проводити розрахунки обсягів освітньої та медичної субвенцій.

Реалізація зазначених заходів сприятиме зміцненню фінансових основ діяльності органів місцевого самоврядування регіонів України, забезпечить сталий соціально-економічний розвиток територій, підвищення соціального захисту та добробуту громадян. Тобто успішний соціально-економічний розвиток регіонів України можливий лише за умови проведення в державі реформ, результатом яких має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>
2. Мярковський А. І. Формування місцевих бюджетів як складова соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць / А. І. Мярковський // Наукові праці НДФІ. – 2009. – №2. – С. 3-17.

Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України

У статті розглянуто проблеми, які існують на даний момент в банківській системі України. Проведено їх аналіз та вплив на подальше економічне зростання. Особливу увагу приділено капіталізації банків, участі іноземного капіталу на вітчизняному ринку та процесам які пов'язані з девальвацією національної валюти. Також розглядається недовіра населення до банків, як основна складова для відтоку коштів з банківських установ, що спричиняє неможливість залучення коштів.

Банківська система України це основна складова функціонування економіки. Саме тому її занепад, який спричинений як світовими так і внутрішніми кризами, сприяє погіршенню загального стану економічних процесів. На даний момент, щоб відновити свій ріст потрібно вирішити низку проблем, які дадуть змогу здійснити реструктуризацію економіки в цілому. Також, надійний і розвинений банківський сектор відіграє важливу роль у стабілізації економіки.

Метою статті є виявлення наявних проблем функціонування банківської системи України, їхні наслідки для банківського сектору, перспективи розвитку та рішення цих проблем.

Тема наявних проблем в банківській системі та її вплив на економіку держави досліджується багатьма вченими-економістами, до прикладу А. М. Мороз, В. І. Міщенко, М. І. Савлук, А. М. Герасимович та інші.

На даний момент у зв'язку з несприятливими економічними та соціальними умовами банківська система України працює з помітними проблемами. Військовий конфлікт на Сході України та анексія АРК, погіршення ситуації на світових товарних ринках призвели до економічного спаду та суттєвої девальвації національної валюти.

Саме через ці чинники сучасний стан банківської системи України має низку проблем, до прикладу, такі як: недостатній рівень капіталізації банків, проблема зменшення золотовалютного резерву країни, девальвація національної валюти, недостатній обсяг іноземного капіталу в Україні, ліквідація низки банків та відтік депозитів який зв'язаний з недовірою населення до банків в цілому.

Однозначно, капіталізацію можна віднести до найбільш вагомим проблем. На сьогодні можна констатувати що в економічній літературі не наведено однозначного тлумачення терміна капіталізація банку. Так, Д. Розенберг розглядає поняття капіталізації як суму всіх грошей, інвестованих у банк його власниками [1, с. 152]. Інший зарубіжний учений а саме Д. Пірс визначає капіталізацію як загальний обсяг і структуру акціонерного капіталу банку [2, с.83].

Виходячи з наведених тверджень можна зробити висновок, що термін капіталізація банку можна сформулювати, як вартісна оцінка капіталу банківської установи з точки зору витрат на його створення, відновлення або його спроможності створювати додану вартість.

Загалом, рівень власного капіталу банківської системи є головним показником її здатності до розвитку та підвищення ефективного функціонування реального сектора економіки країни. Високий рівень капіталізації банків гарантує стабільність національної валюти та фінансову стійкість банків при нестабільності фінансової системи, забезпечує інвестиційну діяльність комерційних банків. Нажаль, в Україні рівень капіталізації банківської системи на сьогодні є недостатнім. [7, с.17]

Таблиця 1

Рівень власного капіталу банків та його темпи росту у 2010-2015 роках

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сума власного капіталу (млн.. грн.)	137725	155487	170196	192599	148063	94914
Темп росту (%)	103	113	109	113	77	64
ВВП (млн.. грн.)	1082569	1316600	1408889	1454931	1566728	1979458
Частка ВК у ВВП. (%)	12,7	11,8	12,1	13,2	9,5	4,8

Проаналізувавши дані табл. 1. можна зробити висновки, що в період 2010-2013 років рівень власного капіталу зростав в середньому на 9,5%, що являло собою стабільне збільшення власного капіталу. В 2014 році порівняно з 2013 роком власний капітал банків різко зменшився на 23% і в 2015 році порівняно до 2014 року також зменшився на 36%, такий різкий спад спричинений в основному несприятливою кон'юктурою на ринку та впливом зовнішніх факторів на БСУ.

Вступивши в 2016 рік з невирішеними економічними проблемами минулих років, банківські установи все ж таки показують відновлення своєї власної бази. На 01.04.2016 р. порівняно з 2015 роком показник відношення власного капіталу становить 143%.

Також з наведених даних видно, що частка власного капіталу в структурі ВВП становить близько 12%, однак в 2014 та 2015 роках, у зв'язку з кризою цей показник впав до 9,5% та в подальшому до 4,5%. У країнах з перехідною економікою цей показник перевищує 40%, в розвинених країнах він є більшим за 80%. Недостатній рівень капіталізації українських банків є однією з причин їхньої низької конкурентоспроможності на світовому ринку.

Національний Банк України намагається вирішити цю проблему, його діями було встановлено, що для новостворених банків статутний капітал має бути на рівні 500 млн. грн. та поступово наростити статутний капітал існуючих банків до 2024 року [6]. Дане рішення дозволить збільшити рівень капіталізації банків без вагомим тиску, оскільки цей процес є довгостроковим, тобто банки мають час щоб адаптуватися до цих змін.

Разом із проблемою капіталізації банків стоїть проблема зменшення золотовалютних резервів країни та девальвація національної валюти. В широкому розумінні ЗВР – це сукупність високоліквідних валютних активів та монетарного золота, що знаходяться у розпорядженні центрального банку країни. Використовується

центральною банками (інколи за узгодженням з Урядом) під час обслуговування зовнішнього боргу країни, та, в окремих випадках – для підтримки курсової стабільності шляхом проведення інтервенцій на валютному ринку [5].

Тенденція до зниження золотовалютних резервів розпочалася з кінця 2012 року, як видно на рис. 1., впродовж декількох років резерви зменшилися в декілька разів, лівову частку в цьому зменшенні становлять операції на валютному ринку. НБУ намагався стабілізувати курс національної валюти і виходив на валютному ринку третьою стороною врегульовуючи попит і пропозицію, штучно тримаючи курс.

Різке зменшення обсягів ЗВР протягом зазначеного періоду зумовлено багатьма причинами, серед яких до головних можемо віднести:

- жорстку монетарну політику з підтримки стабільності курсу гривні, що проводилася у 2011–2012 рр.;
- відплив капіталу у 2013–2014 рр., пов'язаний з економічною та політичною нестабільністю;
- погашення зовнішніх боргових зобов'язань України перед іноземними кредиторами, зокрема перед МВФ;
- стрімку девальвацію гривні – на 97.3% протягом 2014 року.

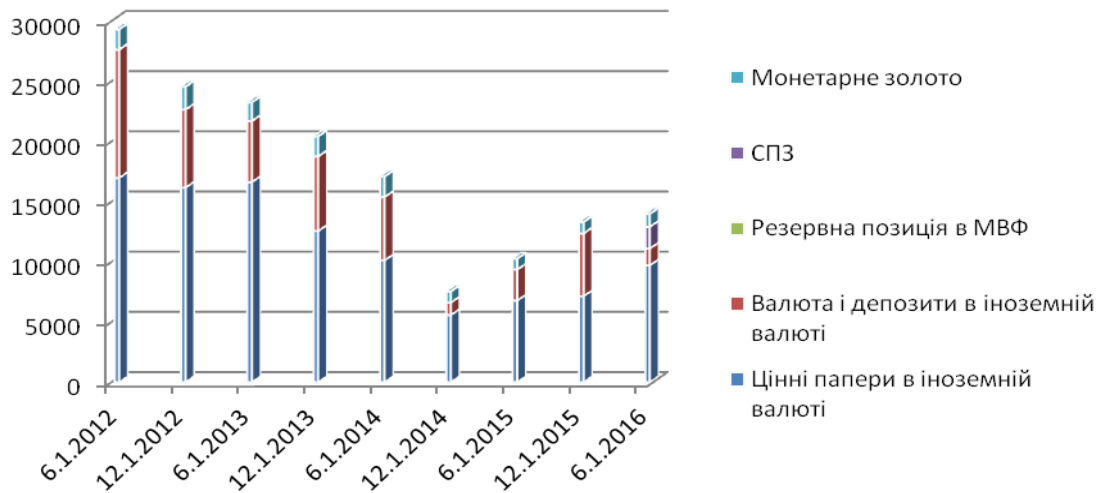


Рис. 1. Динаміка зміни золотовалютних резервів протягом 2012-2016 рр. [8].

З іншої сторони девальвація національної валюти опосередковано пов'язана зі зменшенням золотовалютних резервів, оскільки ми бачимо що при зміні одного показника відбувається зміна і в іншому. З рис. 1. та рис. 2. ми бачимо, що зимою 2015 року знизилася ЗВР та значною мірою збільшився курс долара відносно гривні. Це явище спричинено тим, що Національний Банк України намагався штучно врегулювати курс і направив кошти саме на його підтримання.

У лютому 2015 року гривня встановила свій рекордний мінімум і становила 30.01 грн за один долар. Таке різке падіння національної валюти спричинило здешевшання активів банків у національній валюті відносно долара. В широкому розумінні це означає що при проведенні своєї діяльності банки втратили частину коштів у доларовому еквіваленті, оскільки гривневі активи втратили свою ціну.

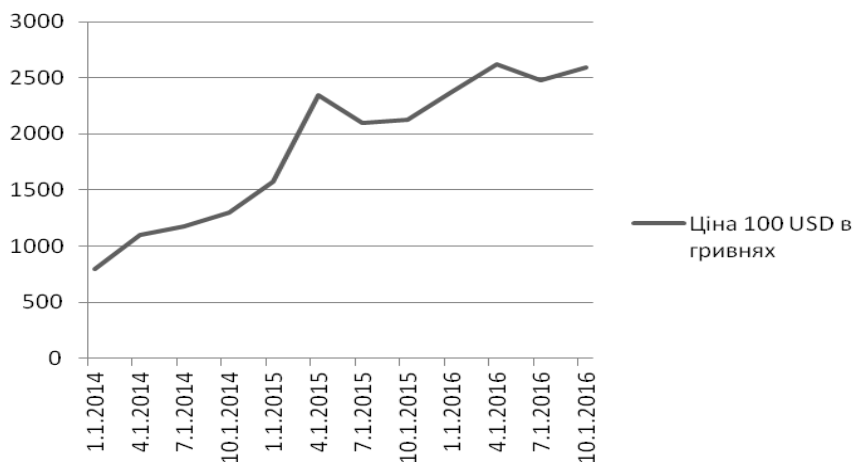


Рис. 2. Динаміка обмінного курсу UAH/USD у 2014 – 2016 рр. [5].

Враховуючи кон'юнктуру ринку, Національний Банк України почав проводити діяльність спрямовану на аналіз ситуації в банківській системі України та проводити ліквідацію неефективних банків.

За даними Національного банку України, у 2015 році на території України зареєстровано 113 банків у порівнянні зі 176 на 2010 рік. Також ми спостерігаємо що в нашій банківській системі існує вплив іноземного капіталу. За трактуванням вченого економіста Павлюка К. "іноземний капітал" це сукупність інститутів, яка повністю або певною мірою створені за рахунок іноземного капіталу та здійснюють свою діяльність на території країни [3, с.144]. При цьому слід зазначити, що питома вага іноземного капіталу за період 2011-2016 років знизилася з 40,6 % до 33,4 % відповідно (табл. 2).

Кількість банків в Україні та частка іноземного капіталу в них у 2010-2015 рр. [4]

№	Показники	Дата на:					
		01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
1.	Кількість банків які мають ліцензію	176	176	176	180	165	113
1.1	з них: з іноземним капіталом	55	53	53	49	51	24
1.2	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	20	22	22	19	19	18
2.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	40,6	41,9	39,5	34,0	32,2	33,4

Аналізуючи дані табл. 2. слід зазначити, що протягом останніх років спостерігалось зменшення питомої ваги іноземного капіталу в банківській системі України. Це свідчить про вихід іноземних інвесторів з українського ринку та досягнення його рівня до межі 2008 року.

При збереженні негативних економічних процесів у країні, слабкому операційному середовищі, а також нестабільній грошово-кредитній та валютній політиці привабливість вітчизняної банківської системи буде залишатися на низькому рівні.

Таких результатів потрібно уникнути, оскільки наявність банків з іноземним капіталом сприяє розвитку фінансової системи країни, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку.

Ще однією проблемою виступає відтік депозитних коштів з боку фізичних та юридичних осіб, спричинений недовірою населення до банків. В зв'язку з вищенаведеними економічними проблемами та кризою в країні, населення панічно боїться надавати свої кошти в банки та спричинило зняття своїх коштів, які вже були розміщені в банках.

Однією з перших причин які вплинули на зняття коштів з боку населення – це страх перед девальвацією національної валюти та інфляцією в цілому. Під дією даного чинника, лєвова частка гривневих депозитів була знята з рахунків вкладників. Також, дії НБУ спрямовані на ліквідацію банків виступили як додатковий чинник, зважаючи на зникнення низки банків вкладники вважали, що їхній банк може бути "наступним" та не бажали ризикувати своїми активами.

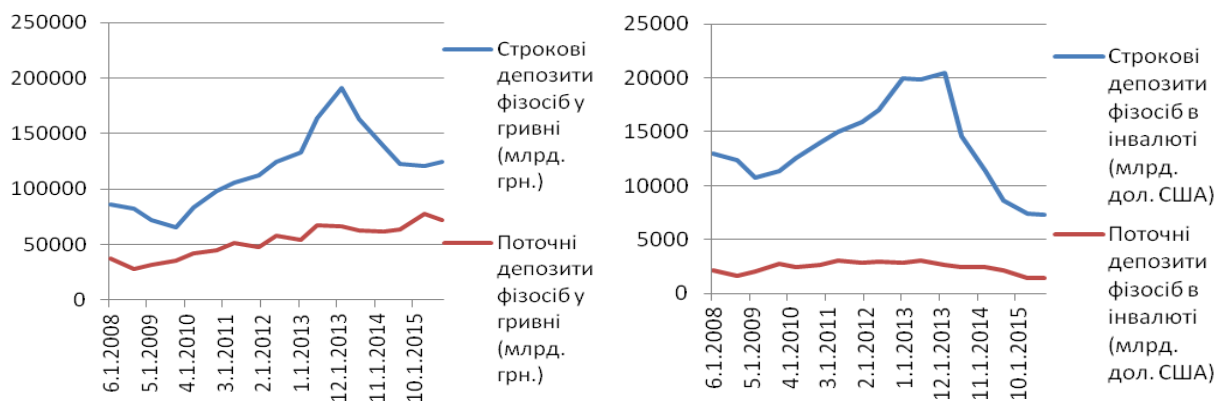


Рис. 3. Динаміка валютних та гривневих депозитів фізичних осіб [4].

Проаналізувавши Рис 3. ми бачимо те, що депозитні вклади значною мірою відтягувалися з банківського сектору під час світової економічної кризи 2008-2009рр. та кризи, яка розпочалася в 2013 році в Україні. За даними наведеними на рис. 3. спостерігається тенденція до зменшення строкових депозитів, як в доларовому еквіваленті, так і в національній валюті.

Починаючи з кінця 2013 року, до сьогоднішнього моменту банки втратили 63% доларових депозитів та 35% в національній валюті. Спостерігаючи за динамікою зміни поточних депозитів наявна тенденція до зниження доларових вкладів та збільшення гривневих. Також починаючи з кінця 2015 року є незначні коливання в строкових депозитах в національній валюті, вони поступово збільшуються, що свідчить про повернення довіри до банків.

Провівши дослідження стану банківської системи України ми дійшли висновку, що існує значна кількість проблем, які в переважній більшості тотожні проблемам фінансової системи України. На даний період для банківського сектору значного удару завдала криза яка розпочалася в Україні в кінці 2013 року. Без розвинутої фінансової системи та економіки в Україні, для банківської системи буде неможливо проводити свою діяльність та зберігати стабільність. Якщо досягти збільшення рівня економіки країни, залучити міжнародних інвесторів та новітні технології, налагодити стабільний експорт продукції то це буде рушійною силою не лише до стабілізації банків, а й до її розвитку.

Сучасний стан банківської системи, це в більшості наслідки впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, які діють не тільки на банківську систему, а й в загальному на весь фінансовий ринок. Усунення лише декількох факторів не дасть ніякого результату, для того щоб економіка запрацювала, потрібне втручання владних структур та проведення реформ, які в свою чергу будуть мати системний характер.

На даний момент, недовіра населення по відношенню до банківських установ має вирішальну роль в забезпеченні безперебійного функціонування банківської системи. Тому в найближчий час, для Національного Банку України та керівництва банків, вирішення цієї проблеми є найперспективнішим завданням.

Діяльність яку проводить Національний банк України на даний момент, основним чином направлена на встановлення стандартів прозорості у функціонуванні банківської системи, також додержання норм законів всіма банками. У перспективі цей процес буде мати позитивний ефект для оздоровлення та стабілізації банківського сектору. Також стабілізуючим фактором виступає програма відшкодування втрачених заощаджень та діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Список використаних джерел:

1. Розенберг Д. А. Словник банківських термінів: навчальний посібник для учнів ліцеїв, гімназій та серед. загальноосвіт. закладів з поглиб. вивч. економіки / Д. А. Розенберг — К., 2009. — 360с.
2. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3-х т./Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАНУ, ДННУ «Акад. фін. управління»; за ред. Т. І. Єфименко. — Т. 2. — К., 2010. — 238с.
3. Павлюк К. В. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні: тенденції та проблеми / К. В. Павлюк // Фінанси України. — 2011. — № 6. — С. 143–150.
4. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bankografo.com/>
5. Національний банк України: Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
6. Верховна Рада України: Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>
7. Коптюх О. Ризики сучасної грошової системи та перспективи її розвитку / О. Коптюх // Вісник Національного банку України. — 2013. — №9. — С. 16–19.
8. Фінансовий портал МінФін: Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minfin.com.ua/>
9. Грицюк І. В. Фінансово-економічні аспекти забезпечення зовнішньоекономічної рівноваги та її вплив на економічне зростання / І. В. Грицюк // Журнал «Ефективна економіка». — 2013. — №5. — С. 6–9.

Віта Урсуляк, 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф,

Наук. кер. — Голик М. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансова звітність бюджетних установ та її удосконалення

Дана стаття присвячена аналізу змісту і структури фінансової звітності бюджетних установ та розкриває її значення як для окремих бюджетних установ так і для бюджетної системи країни в цілому. Запропоновані можливі шляхи удосконалення звітності бюджетних установ.

Кожна бюджетна установа, на підставі даних бухгалтерського обліку зобов'язана складати бухгалтерську звітність. Складання звітності є завершальним етапом облікового процесу. Звітність розпорядників бюджетних коштів є узагальненням даних про виконання кошторису доходів і видатків та показників, які характеризують виконання встановленого плану за звітний період, тому складання фінансової звітності дає можливість чітко простежити за ефективним та цільовим використанням бюджетних коштів.

Завданням бухгалтерського обліку є якісне та вчасне надання інформації про наявність і рух державних коштів на всіх етапах їхнього надходження та витрачання, а звітність повинна надавати можливість оперативно аналізувати не тільки операції з бюджетним капіталом, але й допомогти бюджетній установі в цілому.

Метою статті є аналіз особливостей складання та напрямків удосконалення складу та структури фінансової звітності як джерела необхідної та достовірної інформації про рух фінансових коштів, результати господарської діяльності та виконання кошторису доходів та видатків за звітний період.

Дослідженням фінансової звітності займалися багато науковців. Питанням обліку і звітності присвячені праці: Д. Л. Бандури, Н. М. Грабової, М. В. Корягіна, В. І. Лемішовського, А. М. Марочкіної, В. М. Шарманської та інших. Подібними дослідженнями займалися такі науковці та працівники Державної казначейської служби України, як: В. Волчанська, Т. Кум, Т. Гвоздецька, проте і сьогодні дане питання має багато дискусійних аспектів, які поки що розкриті не достатньо.

Фінансова звітність бюджетних установ – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів установ за звітний період. Метою складання фінансової звітності установ є подання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан бюджетної установи, виконання кошторису доходів та видатків за звітний період [3]. Користувачами фінансової звітності можуть бути юридичні та фізичні особи, які потребують інформації про діяльність установи для прийняття рішень. У звітності відображається майновий і фінансовий стан установи та результати її діяльності. За періодами звітність поділяється на: місячну, квартальну, річну (результати діяльності установи за рік). Склад звітності залежить від періоду за який вона подається, функціональної та підвідомчої підпорядкованості [2]. Чинниками, що зумовлюють удосконалення фінансової звітності сектору державного управління, є:

- необхідність у прозорій і достовірній інформації про діяльність держави;
- потреби зовнішніх користувачів;
- підвищення ролі держави в управлінні економікою і соціальним розвитком.

Правові засади складання фінансової звітності бюджетних установ визначено наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» від 24.01.2012 № 44 [4].

Склад місячної і квартальної фінансової звітності бюджетних установ регламентується «Порядком складання місячної та квартальної фінансової звітності установами та організаціями, які отримують кошти з державного або місцевих бюджетів». Згідно з нормативно-правовими документами, квартальна звітність бюджетних установ включає такі форми як: «Баланс»; «Звіт про надходження та використання коштів загального фонду»; «Звіт про надходження і використання коштів, отриманих як плата за послуги, що надаються бюджетними установами»; «Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду»; «Звіт про заборгованість за бюджетними коштами»; «Звіт про заборгованість за окремими програмами» [5].

За сучасних умов важливого значення набуває реформування бюджетного обліку, як і покращення системи

фінансової звітності, яка дозволяє не лише відстежувати правильність використання бюджетних коштів, а й результативність їх використання по кожному року і в цілому по завершенню бюджетної програми, а також дасть можливість об'єктивно оцінити активи і зобов'язання державної влади. За умови створення такої дієвої системи, фінансова звітність стане прозорою, адже буде відображати не лише напрямки витрачання коштів, а реальні потреби в цих коштах бюджетних установ, що є основою бюджетного планування.

Удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади фінансового обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку є першочерговими завданнями у цій сфері.

Модернізація системи фінансової звітності повинна включати в себе:

- покращення та адаптацію національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних систем національних рахунків, введення варіантності та альтернативності вирішення певних облікових процесів;
- удосконалення нормативно-правової бази у сфері фінансового обліку та звітності бюджетних установ, введення нових та доповнення вже існуючих нормативних актів;
- удосконалення інформаційних та комунікаційних технологій, створення єдиної бази звітності;
- постійну підготовку та перепідготовку кадрів з питань введення реформованої системи фінансової звітності;
- поліпшення взаємодії між учасниками бюджетного процесу, консолідація їх інтересів та вимог;
- створення уніфікованої облікової системи.

Удосконалення також потребує й меморіально-ордерна форма обліку, яка застосовується сьогодні в бюджетних установах, вона має суттєві недоліки, основними з яких є трудомісткість, недостатня пристосованість облікових регістрів до системи звітних показників що зумовлює необхідність у додаткових вибірках, розрахунках і групуваннях при складанні звітності та розрахованість її переважно на обробку інформації вручну.

Основний напрям покращення передбачає уніфікацію звітності, що дасть змогу об'єктивно та чітко відслідковувати діяльність розпорядників бюджетних коштів. Важливим напрямком реформування бухгалтерської системи та звітності бюджетних установ має стати об'єднання плану рахунків виконання бюджетів із планом рахунків із виконання кошторисів бюджетних установ. Створення єдиного плану рахунків, що використовуватиметься розпорядниками бюджетних коштів, дасть змогу забезпечити прозорість облікових процесів, складення звітності та отримання інформації про фінансові операції, які здійснюються у державному секторі. Саме ці заходи дадуть можливість уникнути недоліків фінансової звітності бюджетних установ та поліпшити ефективність діяльності у бюджетній сфері.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, слід зауважити, що в Україні відбуваються постійні зміни в обліку та звітності бюджетних установ. Найближчим часом чергове реформування бухгалтерського обліку та звітності установ бюджетної сфери повинно привести до подолання наявних недоліків системи бухгалтерського обліку й розв'язання нагальних проблем у бюджетній сфері, сфері державних фінансів та в інших секторах системи державного управління й удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 № 44 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0196-122>.
2. Склад бухгалтерської звітності бюджетних установ та її регламентація [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.ws/15931106/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/zvitnist_byudzhetnih_usta_novah.
3. Бариніна-Закірова М. В. Удосконалення бухгалтерського обліку в бюджетних установах / М. В. Бариніна-Закірова// Фінанси України – 2006. – №1. – 44 с.
4. Канєва Т. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посіб. / Т. В. Канєва. – К. : Книга, 2004. – 628 с.
5. Лемішовський В. І. Бюджетні установи : бухгалтерський облік та оподаткування: навч. посіб. / В. І. Лемішовський. – 3-є вид., доп. і перероб. – Львів. : Інтелект-Захід, 2008. – 765 с.

Крістіна Федоряк, 2 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф,
Наук. кер. – Голик М.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Сільський бюджет - фінансова основа діяльності органів місцевого самоврядування

У даній статті розкривається суть та роль сільського бюджету у діяльності органів місцевого самоврядування, визначаються основні проблеми формування і розподілу коштів органів місцевого самоврядування.

Основними питаннями, які постають на сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування, є їх забезпечення необхідними фінансовими ресурсами для більш ефективного функціонування та належного фінансування видаткових потреб.

Метою статті є узагальнення теоретичних засад організації та функціонування сільського бюджету як фінансової основи діяльності органів місцевого самоврядування та розробка практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення процесу зміцнення дохідної бази сільського бюджету.

Питанням, пов'язаним з формуванням та використанням коштів сільського бюджету, присвячені праці вітчизняних науковців та практиків: Й. Бескида, О.Василика, О. Демків, І. Дьяконової, А. Єпіфанова, М. Карліна, В. Кравченко, В.Малько, В. Опаріна, М. Пабата, Ю. Петленко, І. Сало, О. Сунцової, Л. Тарангул, В. Федосова, С. Юрія та інших.

Важливою умовою побудови демократичної держави є самостійність і фінансова незалежність органів місцевого самоврядування у здійсненні покладених на них функцій. Сільські бюджети є основою фінансового забезпечення розвитку адміністративно-територіальних групвань, однак, питання формування і розподілу

доходів та видатків сільських бюджетів відповідно до принципів Європейської Хартії місцевого самоврядування досі остаточно не вирішені. Тому в сучасних умовах проблеми формування доходної бази сільських бюджетів та виконання покладених на органи місцевого самоврядування власних та делегованих повноважень стають більш актуальними.

Діюча система формування місцевих бюджетів, в тому числі і сільських бюджетів, характеризується високим рівнем залежності їх доходної бази від надання трансфертів з державного бюджету та щорічним зменшенням частки закріплених та власних надходжень. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів гостро постає питання удосконалення процесу формування та чіткого розподілу доходів та видатків сільського бюджету для більш повного задоволення потреб та інтересів територіальних громад й підвищення економічного та соціального розвитку територій.

В Україні сьогодні є лише деякі передумови для формування територіальних громад, які б відповідали його змісту. Це пов'язано з тим, що більшість територіальних громад не усвідомлює спільних цілей, не є об'єднаною спільнотою і не має достатньо ресурсів для свого розвитку.

Ще однією перешкодою для формування в Україні зрілих територіальних громад, здатних на саморозвиток, є неефективна система їх фінансового забезпечення. Забезпеченість фінансовими ресурсами є «ахіллесовою п'ятою» розвитку місцевих громад. Не дивно, що мінімальний розмір самостійних територіальних громад у багатьох розвинених країнах світу визначається можливістю акумуляції фінансових ресурсів, необхідних для їх розвитку. Наприклад, в основу традиції утворення місцевих громад у США покладена спроможність місцевої спільноти утримувати за свої кошти школу. Тобто громада повинна мати можливість дати виховання й освіту своїм членам [1].

Самодостатність місцевих ресурсів, у тому числі фінансових, є необхідною умовою для сталого розвитку територіальних громад.

Наявність у територіальній громаді фінансових ресурсів дозволяє вирішувати поточні проблеми жителів цієї громади, а також забезпечувати надання їм якісних послуг. І основним інструментом забезпечення автономного вирішення територіальною громадою власних питань на місцевому рівні виступає саме її сільський бюджет. Тобто складовою фінансової самодостатності територіальної громади виступає бюджетна самодостатність. Саме за рахунок цього фонду фінансових ресурсів здійснюється фінансування закладів освіти та охорони здоров'я, видатків на соціальний захист, засоби масової інформації тощо [1]. Зважаючи на це, можемо стверджувати, що рівень забезпеченості бюджету фінансовими ресурсами визначатиме самодостатність територіальної громади у фінансовому напрямку, що прямим чином впливатиме на якість і повноту надання послуг населенню, а також подальший розвиток території, яку охоплює дана громада.

Підсумувавши вищенаведене варто відзначити, що сільські селищні бюджети є надзвичайно важливою ланкою бюджетної системи, оскільки близько 60% населення держави проживає саме в сільській місцевості [1]. Відповідно держава через саме бюджети територіальних громад прагне реалізувати свої функції, а на практиці це досягається шляхом надання даними бюджетами сум відрахувань від загальнодержавних податків і доходів.

Головна мета сталого розвитку сільської ради - забезпечення високої якості життя населення на основі побудови соціально-орієнтованої економіки. Головна мета реалізується через реалізацію стратегічних цілей, а саме забезпечення соціального та економічного розвитку. На забезпечення фінансовими ресурсами заходів розвитку сільської ради за вищезазначеними напрямками і має бути спрямована бюджетна політика, ураховуючи не лише наповнення доходної частини сільського бюджету, а й забезпечення раціонального використання бюджетних коштів, досягнення конкретних результатів у галузях бюджетної сфери.

Слід зазначити, що відповідно до Бюджетного кодексу доходи сільських бюджетів поділяються на доходи загального та спеціального фондів [2]. При цьому кошти загального фонду не мають цільової спрямованості і використовуються на фінансування поточних видатків, тоді як доходи спеціального фонду мають конкретне призначення, у тому числі, пов'язане з формуванням бюджету розвитку.

Стосовно методів мобілізації доходів до сільського бюджету майже всі вчені однозначні. До них вони відносять податкові, неподаткові, метод міжбюджетних трансфертів та інші надходження.

За Бюджетним кодексом податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі) [2].

Саме механізм формування доходів місцевих бюджетів при здійсненні реформи і є запорукою її успішності.

До реформування місцевого самоврядування та територіальних органів влади в Україні, розпочатого у 2014 році, структура розподілу фінансів мала наступний вигляд: 25% надходило до обласних бюджетів, 75% – до бюджетів міст обласного значення, до сіл і селищ надходжень не передбачалось [3]. Тепер до обласних бюджетів відраховується 15%, до бюджетів міст обласного значення – 60%, до держбюджету – 25%.

Згідно з нововведеннями, місцеві бюджети втратили частину доходів від податку з доходів фізичних осіб – ПДФО.

Для посилення фінансової спроможності місцевих громад одночасно передбачена й адміністративна реформа, і переважна більшість великих, середніх та малих населених пунктів у свою доходну частину мали б отримати додаткові ресурси. Зокрема, уряд вирішив повністю залишати в місцевих бюджетах надходження від сплати державного мита, надання адміністративних послуг, податку на майно та усі місцеві збори, а також 80% екологічного податку (дотепер було 35%) і додатковий п'ятивідсотковий акцизний збір.

Проте до сьогодні адміністративно-територіальний устрій України залишився незмінним, тому процеси формування і використання фондів грошових коштів місцевих бюджетів так і залишаються залежними від центральної влади.

Пріоритетними напрямками, спрямованими на забезпечення економічного зростання та зміцнення доходної бази сільського бюджету, є:

- активізація економічної та господарської діяльності місцевого органу влади з метою збільшення частки власних і закріплених джерел доходів у сільському бюджеті і зменшення частки трансфертів;
- ефективне використання земельних ресурсів державної та комунальної власності;
- запровадження системи економічних і адміністративних заходів для легалізації доходів та скорочення тіньового сектору економіки;

- забезпечення вимог бюджетного законодавства у процесі виконання сільського бюджету;
- посилення впливу системи формування сільського бюджету на соціально-економічний розвиток села, підвищення рівня добробуту населення на основі вартісних та якісних критеріїв надання суспільних послуг [3].

Отже, основним джерелом доходів сільських бюджетів є ВВП, а також доходи від приватизації муніципальної власності, доходи від майна, що належить громаді, інших муніципальних цінностей.

Узагальнюючи зазначимо, що сільський бюджет розглядають як економічну категорію; як фінансовий план органів місцевого самоврядування; як ланку системи місцевих бюджетів у єдиній бюджетній системі України; як правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують право на розпорядження певними фінансовими ресурсами для виконання покладених на них власних та делегованих повноважень.

Таким чином, створення реального підґрунтя для соціально-економічного розвитку регіонів і досягнення позитивних зрушень у підвищенні рівня добробуту населення можливо на основі визначення нових концептуальних підходів до формування і розподілу доходної та видаткової частин сільських бюджетів, заснованих на децентралізованій моделі організації державної влади та бюджетної системи у поєднанні із сильними інститутами місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Пігуль Н. Г. Європейський досвід формування доходів сільських бюджетів / Н. Г. Пігуль, І. М. Боярко, О. В. Люта // Вісник Хмельницького національного університету. Сер. Економічні науки. – 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 138-142.
2. Бюджетний кодекс України : закон від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Дем'янчук О. І. Децентралізація фінансових ресурсів місцевими бюджетами України / О. І. Дем'янчук // Наукові записки НУ «Острозька академія» : зб. наук. праць. – Нац. ун-т «Острозька академія». – Острог, 2013. – Вип. 21. – С. 139-143.

Валентина Фенюк, 4 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Розрахунково-касове обслуговування суб'єктів господарювання в комерційних банках

У статті розкрито теоретичні основи та сутність розрахунково-касового обслуговування клієнтів банку, досліджено законодавче та нормативно-правове забезпечення здійснення досліджуваного виду обслуговування, розглянуто особливості розрахунково-касових послуг основних банківських установ України, проаналізовано специфіку ведення розрахунково-касового обслуговування на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк», визначено основні проблеми та перспективи розвитку тематики.

Протягом останніх десятиліть в банківській системі України та її економіці загалом відбулися досить істотні зміни, які пов'язані в першу чергу зі здобуттям державної політичної та економічної незалежності, переходом до ринкової економіки та становленням української державності в цілому. Банківські установи на сьогоднішній день є одним з найважливіших елементів у відтворювальній структурі економіки нашої країни, вони відіграють провідну роль у організації руху та перерозподілу ресурсів суспільства в їх грошовому виразі. Саме завдяки банківській системі здійснюються різноманітні грошові розрахунки, а також платежі основних суб'єктів господарювання та населення загалом. Саме банкам належить важлива функція, пов'язана з мобілізацією тимчасово вільних грошових ресурсів і подальшого їх перетворення у реальний капітал. Дані установи здійснюють різного роду фінансові, інвестиційні, кредитні та інші операції, забезпечують основні потреби економіки в додаткових ресурсах. Як показує досвід провідних країн світу, забезпечення ефективно діючим банківським сектором може допомогти нашій державі досягти бажаного рівня розвитку економіки. Цим і зумовлено закономірне проведення в Україні масштабної реформи банківського сектору.

Відповідно до вищезазначеного, особливе значення мають дослідження питань з механізму розрахунково-касового обслуговування клієнтів, яке і обумовлює доцільність проведення та актуальність обраної теми дослідження. Актуальність теми підтверджується швидким ростом конкурентоспроможності банків на фінансовому ринку, у зв'язку з цим постає важливе питання правильно організувати та здійснювати розрахунково-касові операції, що надаються населенню. Останнім часом спостерігається збільшення попиту та пропозиції на ринку стосовно банківських послуг і для збереження своєї конкурентоспроможності в складному ринковому середовищі для банківської установи важливо здійснити аналіз досліджуваного виду обслуговування та постійно удосконалювати послуги, що надає банк [11, с.50].

Це все свідчить про те, що однією з основних базових функцій банку є саме розрахунково-касове обслуговування клієнтів, тому воно тісно пов'язане з усіма іншими операціями. Окрім того, будь-які активні або пасивні операції і послуги банку супроводжуються здійсненням платежу, відповідно, розрахунковим або касовим обслуговуванням відповідних клієнтів. Саме досліджувані процеси здатні забезпечити рух грошових коштів на рахунках користувачів банку відповідно до їхніх доручень. Операції, пов'язані з розрахунково-касовим обслуговуванням займають особливе місце у банківській діяльності та відіграють важливе значення в забезпеченні умов для успішного перебігу будь-якого економічного процесу на мікро- та макрорівнях.

Дослідженню проблем розрахунково-касових операцій присвячені наукові праці таких відомих науковців як: Б. П. Адамик, М. Д. Алексеєнко, Л. Г. Батракова, М. П. Березина, Н. М. Внукова, С. І. Головка, В. М. Жуков, Т. Г. Ковальчук, В. Н. Кочетков, О. А. Лаврушин, А. М. Мороз, Л. О. Примостка, І. В. Сало, Л. С. Ситник, В. І. Успенко, В. Е. Черкасов, В. М. Шелудько, А. Д. Шеремет, О. В. Яворенко та ін.

Основною метою статті є дослідження розрахунково-касового обслуговування та організація послуг банку з його здійснення на базі провідних банків України. Відповідно з цим, завершення роботи є теоретичне обґрунтування основ організації, з'ясування сутності розрахунково-касового обслуговування, розкриття діючої практики з механізму розрахункового обслуговування клієнтів, а також визначення проблем та пошук напрямків удосконалення даних послуг на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

Поняття «розрахунково-касового обслуговування» розкрито в Законі України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», де зазначається, що це «послуги, що надаються банком клієнту на підставі відповідного договору, укладеного між ними, які пов'язані із переказом коштів з рахунка (на рахунок) цього клієнта, видачею йому коштів у готівковій формі, а також здійсненням інших операцій, передбачених договорами [4].

Розрахунково-касове обслуговування – специфічний вид банківської послуги, який поєднує в собі особливості процентних і комісійних послуг, а також включає одразу два взаємопов'язаних і в той же час різних види банківських операцій: розрахункові та касові [5, с.72].

Розрахункове обслуговування клієнтів банку переважно включає наступні послуги:

- відкриття поточних рахунків;
- їх щомісячне обслуговування;
- зарахування та зняття грошових коштів з рахунків;
- закриття рахунків;
- видача грошових чекових книжок;
- здійснення різноманітних платежів;
- використання системи електронних платежів;
- обслуговування системи «Інтернет-банкінг» чи «Клієнт-Банк».

Законом України «Про банки та банківські системи» передбачено декілька форм здійснення розрахунків в банках: розрахунки по документарному інкасо, банківський переказ, документарний акредитив [2]. Для розрахунків банками використовуються наступні документи: платіжні вимоги, вимога-доручення та акредитив [1, с.36].

Важливе місце в системі розрахунково-касового обслуговування клієнтів банку займають касові операції, основна суть яких полягає у здійсненні прийому готівки від клієнтів, видачу її з банківських кас, організації її обігу між банком та клієнтом. Зміст даного поняття розкритий в Законах України «Про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України» та «Про порядок ведення касових операцій у національній валюті в Україні», згідно яких касові операції – це «операції підприємств між собою та з підприємцями і фізичними особами, що пов'язані з прийманням і видачею готівкових коштів при проведенні розрахунків через касу підприємства з відображенням цих операцій у касовій книзі, книзі обліку розрахункових операцій» [8] чи «операції підприємств (підприємців) між собою та з фізичними особами, що пов'язані з прийманням і видачею готівки під час проведення розрахунків через касу з відображенням цих операцій у відповідних книгах обліку [9].

Досліджуючи розрахунково-касове обслуговування, можна простежити особливості, що характерні для всіх без винятку банківських установ:

- щоб здійснювати дані операції в банках, суб'єкти господарювання повинні зберігати свої кошти на рахунках;
- клієнти не можуть зняти або переказати кошти без підтверджувальних документів;
- суб'єкти господарювання, які мають готівкові кошти, зберігають їх у касах в межах ліміту. Якщо сума готівки перевищує ліміт, то вона повинна бути здана в банк і зарахована на поточний рахунок протягом трьох днів, враховуючи день отримання. Розмір готівки в касі не повинен бути завищений, оскільки для банку це активи, які не працюють.

Розкриємо специфіку ведення розрахунково-касового обслуговування на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк», який протягом останніх років є лідером по здійсненню даних операцій, кількості клієнтів та проведенню різноманітних операцій. Окрім того, саме в даній банківській установі досліджуваний вид обслуговування є найбільш розвиненим.

ПАТ КБ «Приватбанк» розробив та проводить розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів, Договору банківського обслуговування, внутрішніх правил здійснення безготівкових розрахунків. Прийом та видача готівки відбуваються відповідно до чинних нормативних актів (у т. ч. з використанням пристроїв самообслуговування Банку). З-поміж інших банківських установ України даний Банк досить добре розробив Експрес-платежі – будь-який клієнт може відправити терміновий платіж. Зручною є послуга «Рахунок для бізнесу за 1 хвилину» – це зарезервований спеціально для клієнта номер рахунку в банку, який можна вказувати в договорах, контрактах і рахунках, а також відправляти на нього кошти. Системи «Приват24» та «Клієнт-Банк» найуспішніше функціонують серед усіх українських банків саме в цьому Банку. На нашу думку, найбільшим недоліком здійснення розрахунково-касового обслуговування «Приватбанку» є його досить висока вартість у порівнянні з іншими банками. Тут розроблена досить розгалужена система тарифікації послуг, з якою також можна ознайомитися на офіційному сайті установи [6].

Підсумовуючи здійснені дослідження, треба зауважити, що ми живемо в добу постіндустріального суспільства та в епоху загальної комп'ютеризації й автоматизації. Даний процес зачепив практичну кожен галузь людської діяльності. Не є винятком і потужна банківська сфера. У зв'язку з цим впровадження в Україні запозичених із зарубіжного досвіду систем дистанційного банківського обслуговування є важливим зрушенням на шляху до розвитку державної економіки.

Детально вивчивши особливості розрахунково-касового обслуговування клієнтів банківських установ в Україні, можна дійти висновку, що при досить розробленій системі сьогодні існує ще багато проблем, які потребують негайного розв'язання. Основними шляхами їх вирішення є:

- вдосконалення програмного забезпечення в банківських установах відповідно до сучасного світового рівня;
- підвищення компетентності та професійних навичок працівників банків, а також покращення сервісу та якості обслуговування клієнтів;
- розширення можливостей отримання клієнтами необхідної для них інформації та можливостей керування рядом операцій з банківськими інструментами та їхніми рахунками;
- розробка та впровадження нових банківських продуктів за допомогою новинок інформаційних технологій.

Це дозволить якісно покращити рівень розрахунково-касового обслуговування клієнтів банківських установ та забезпечить їх конкурентоспроможність на фінансовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Головка С. І. Шляхи підвищення ефективності розрахунково-касових послуг комерційного банку / С. І. Головка // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 20. – С. 35-37.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III від 07.12.2000 р. [Електронний ресурс] // ВВР. – 2001. – № 5-6. – С. 30. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про Національний банк» № 679-XIV від 20.05.1999 р. [Електронний ресурс] // ВВР. – 1999. – № 29. – С. 238. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» № 2346-III від 05.04.2001 р. [Електронний ресурс] // ВВР. – 2001. – № 29. – С. 137. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Коренева О. Г. Облік і аудит в банках: навч. посібн. / О. Г. Коренева, Н. Г. Славянська, Н. Г. Євченко та ін. // за ред. О. Г. Кореневої, Н. Г. Славянської. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 308 с.
6. Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conditions-and-rules.privatbank.ua>
7. Постанова Правління Національного банку України «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» № 22 від 21.01.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Постанова Правління Національного банку України «Про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України» № 69 від 19.02.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Постанова Правління Національного банку України «Про порядок ведення касових операцій у національній валюті в Україні» № 637 від 15.12.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
10. Постанова Правління Національного банку України «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах» № 499 від 12.10.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
11. Сорокіна А. О. Організація послуг банку з касового обслуговування / А. О. Сорокіна, В. І. Успенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1 (13). – С. 50-56.

Лілія Фисюк, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», з/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фіскальні та регулюючі аспекти прямого оподаткування

У статті розкрито сутність понять «податок», «оподаткування». Автором досліджено значення прямого оподаткування як фіскального та регулюючого інструменту впливу на економічних суб'єктів.

Податки як форма фінансових відносин виникли з появою держави ще в найдавніші часи. Протягом багатьох століть вони слугували засобом перерозподілу суспільних благ на користь правлячих класів. Разом з тим, як свідчить історичний досвід, податки можуть виступати важливим регулятором економічного і соціального розвитку країни. У сучасних умовах економічного розвитку прямі податки є базисом податкових систем держав з розвинутою ринковою економікою.

Істотним внеском у розвиток і вдосконалення теоретичних розробок, що стосуються прямого оподаткування, є наукові праці В. Л. Андрущенка, О. Д. Василика, О. Д. Данілова, Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого, О. В. Олійника, В. М. Опаріна, А. М. Соколовської, О. М. Тимченко, В. М. Федосова, С. І. Юрія, С. В. Юшка та інших.

Метою публікації є дослідження значення прямого оподаткування як фіскального та регулюючого інструменту впливу на економічних суб'єктів.

Найпершим серед критеріїв поділу податків на прямі і непрямі слід відзначити критерій перекиданості, згідно з яким непрямыми вважаються ті податки, що падають на осіб, які перекидають їх на інших. У такому контексті критерій перекиданості розглядали А. А. Соколов, І. Х. Озеров, Дж. Локк, фізіократи, Г. Якобі, М. Тургенев, М. І. Мітіліно. В процесі еволюції наукових теорій в основу класифікації податків на прямі та непрямі клався і об'єкт оподаткування. Прямі податки, зокрема, розглядались як податки на доход і майно, а непрямі – як податки на споживання, яке й дає можливість зробити уяву про певний розмір доходу (І. Горлов, Ф. Меньков, В. Альтшулер, Б. Болдирев). До недоліків такого підходу можна віднести відсутність єдиної ознаки через різноманітність понять доходу і майна, а також споживання, що унеможливило виведення однієї ознаки та всіх способів оподаткування доходів і майна [1, с.63].

З огляду на існуючі підходи до проблеми та враховуючи саму суть останньої, найбільш доцільною вважаємо підхід до класифікації податків на прямі і непрямі, згідно з яким поділ податків на прямі і непрямі має базуватись на врахуванні двох критеріїв – перекиданості і платоспроможності платника. Такий підхід дозволяє трактувати непрямі податки як такі, що встановлюються в цінах товарів і послуг і розмір яких для окремого платника визначається величиною споживання і прямо не залежить від його доходів. Остання ознака заслуговує на увагу, оскільки дійсно розмір непрямого податку прямо не залежить від рівня доходу платника податку, тобто не має значення який доход, головне – що фактично спожито. Проте щодо обсягу непрямого податку, то тут залежність цілком пряма: фактично більше непрямих податків, які включені в ціну товару, платить той, хто більше споживає. Більше ж споживає той (з врахуванням характеру товару), хто має вищі доходи.

Прямі податки майже не впливають на ціни, але зменшують доходи платників – тим самим впливаючи на обсяги інвестиційного і споживачького попиту. В той же час вони не змінюють структуру попиту, на відміну від деяких видів непрямих податків. Пряма залежність між сумою прямих податків і обсягом доходу сприяє

збільшенню можливостей для держави в регулюванні економічних процесів і вирішенні проблем соціальної справедливості за рахунок прогресивних ставок оподаткування. Е той же час з фіскальної точки зору вони поступаються непрямим в стабільності надходжень, в рівномірності розподілу надходжень по окремих регіонах, в існуванні більш сприятливих умов щодо ухилення від їх сплати. Прямі податки сприяють такому розподілу податкового тягаря, при якому більше платять ті підприємства, які мають вищі доходи. Такий принцип оподаткування більшістю вчених-економістів вважається найприйнятнішим.

На основі викладеного зробимо узагальнення: прямі податки – обов'язкові платежі, які сплачуються платником до бюджету держави залежно від розміру об'єкта оподаткування. Передбачають наявність об'єкта оподаткування у вигляді доходу, прибутку, майна, ресурсів. До категорії прямих податків Україні належать:

1. Загальнодержавні податки і збори: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; екологічний податок; рентна плата;

2. Місцеві податки і збори: податок на майно; єдиний податок; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір [2].

Серед основних переваг прямого оподаткування можна виділити наступні:

а) пряме оподаткування дає можливість державі впливати на економічні процеси (інвестиційну активність, накопичення капіталу, сукупне споживання, ділову активність);

б) прямі податки дають можливість встановлення прямої залежності між доходами платника і його відрахуваннями в бюджет, тобто реалізується принцип справедливості, але велике значення має встановлення підходу до градування ставок;

в) прямі податки розподіляють податковий тягар так, що той, хто має високі доходи, платить до бюджету більше, ніж той, хто має більш низькі доходи.

Таким чином, прямі податки об'єктивно більшою мірою володіють стимулюючими можливостями щодо безпосередніх товаровиробників. Їх вплив на відтворювальні процеси здійснюється безпосередньо, через зменшення чи збільшення прибутку (доходу), який залишається в розпорядженні платників податків. З точки зору макроекономіки, регулюється як інвестиційний, так і споживчий попит та пропозиція. Одночасно держава впливає на напрями використання національного доходу. Прямі податки за певних умов (які не обмежуються рівнем податкової ставки) спроможні повністю знищити стимули до вдосконалення виробництва та накопичення капіталів. Натомість ефективно побудована система прямого оподаткування, що володіє необхідною гнучкістю, здатна досягти чітко поставлених цілей або пом'якшити недоліки, які на даному відрізку часу важко усунути чи запобігти.

Щодо недоліків, притаманних прямим податкам, то вони значною мірою пов'язані з такими моментами:

1. Пряма форма оподаткування потребує складного механізму бухгалтерського обліку об'єкта оподаткування і стягнення податків, є труднощі з визначенням того, що належить до доходів.

2. Стягнення прямих податків потребує високого рівня контролю, розширення податкового апарату, оскільки мають місце приховування доходів і ухилення від оподаткування.

3. Прямі податки пов'язані з можливістю ухилення від сплати податків через недосконалість фінансового контролю і наявність комерційної таємниці.

4. Пряме оподаткування потребує певного розвитку ринкових відносин, оскільки тільки в умовах реального ринку може сформуватися реальна ринкова ціна, а отже, і реальний прибуток. Останній є ймовірною величиною, оскільки можуть бути й збитки. Тобто ринкові відносини не гарантують отримання прибутку, тому прямі податки не можуть стати стабільним джерелом доходів бюджету.

Прямі податки поділяють на дві групи: особисті та реальні. Різниця між ними полягає у співвідношенні платника та об'єкта оподаткування. При особистому оподаткуванні первинним є платник, і податки встановлюються персонально для нього, а вторинним – об'єкт обкладання. При реальному оподаткуванні передбачається оподаткування майна за зовнішніми ознаками, тобто первинним виступає об'єкт обкладання, а вторинним – платник.

Отже, особисті податки – це податки, які встановлюються особисто для конкретного платника залежно від його доходів. У сучасній практиці оподаткування видами особистих податків є податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, майновий, на спадщину і дарування.

Реальні податки – це податки, що передбачають оподаткування майна за зовнішніми ознаками; їх платниками є власники майна, незалежно від доходів. До цих податків належать: податок на майно, рентна плата, збір за місця для паркування транспортних засобів тощо.

В структурі доходів зведеного бюджету прямі податки займають домінуюче значення (рис. 1).

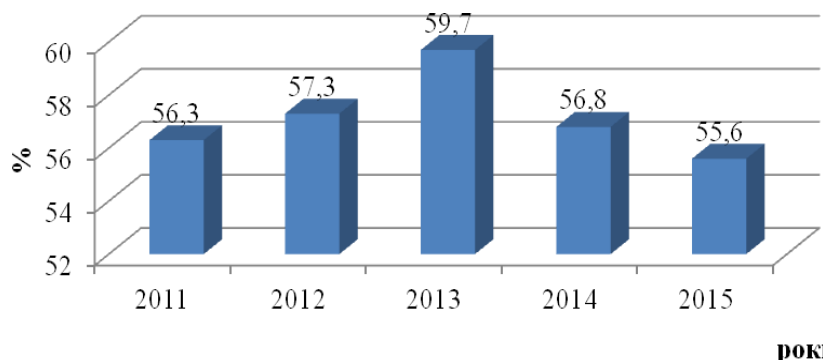


Рис. 1. Значення прямих податків структурі доходів Зведеного бюджету України

Вплив прямого оподаткування на соціально-економічний розвиток України є одним із найактуальніших питань фінансової науки і практики. При цьому одним з найбільш дискусійних аспектів є доцільність використання пільгового оподаткування. Надання податкових пільг суб'єктам підприємництва та фізичним особам, з одного боку, має значні можливості у стимулюванні їх діяльності, активізації інноваційних процесів, забезпеченні інвестиційної спрямованості виробництва, сприянні розвитку певних видів економічної діяльності, підтримці соціально незахищених верств населення. З іншого боку, неефективна практика пільгового оподаткування сприяє формуванню значних втрат бюджетних ресурсів держави, що призводить до порушення економічної стабільності, гальмування розвитку економіки та зменшення рівня фінансової безпеки держави. Цікавим є той факт, що після введення у дію Податкового кодексу України кількість пільг за прямими податками у 2011 році, порівняно із попереднім періодом, зросла на 10,2%. Ці зміни відбулися за рахунок збільшення кількості пільг за податком на прибуток підприємств та платою за землю, у той час як зменшення кількості пільг за місцевими податками і зборами стало результатом суттєвих змін в системі місцевого оподаткування. Фактично Податковим кодексом було скасовано чимало діючих пільг, але запроваджено ще більше нових. Вищезазначені зміни негативно вплинули на формування бюджетних доходів, збільшивши втрати зведеного бюджету у 2011 р. у 5 разів, порівнюючи з попередніми роками. Наступним переломним моментом у практиці пільгового оподаткування за прямими податками, зокрема, зменшення кількості пільг майже в три рази, став 2015 р. – період кардинальних змін бюджетно-податкового законодавства України (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Динаміка втрат зведеного бюджету України внаслідок надання пільг за прямими податками у 2006-2015 роках (млн. грн.)

Роки	Втрати зведеного бюджету України	у тому числі за рахунок пільг з:			
		податку на прибуток підприємств	плати за землю	місцевих податків і зборів	інших податків і зборів
2006	1044,7	740,4	219,7	3,6	81,0
2007	1508,0	1056,3	360,0	4,2	87,5
2008	2277,3	1674,9	484,1	4,3	114,0
2009	2681,3	1995,6	594,8	6,3	84,6
2010	3086,9	2097,5	886,7	9,1	93,6
2011	15665,7	15409,6	255,2	0,0	0,9
2012	15468,1	15108,8	359,2	0,0	0,1
2013	6204,4	5533,2	671,1	0,0	0,1
2014	5277,8	4623,0	654,8	0,0	0,1
2015	6033,9	5286,1	747,7	0,0	0,1

Зазначимо: прямі податки широко використовуються у світі з метою здійснення прямого впливу на поведінку суб'єктів господарювання. Виходячи з цього, тенденції розвитку системи прямого оподаткування визначаються загальнодержавною податковою політикою. Разом з тим система прямого оподаткування повинна вирішити дуалістичне завдання – з одного боку, забезпечити достатні обсяги податкових надходжень до державного бюджету, а з іншого – сприяти розширеному відтворенню кожного суб'єкта господарювання шляхом реалізації прямими податками інвестиційної функції.

Список використаних джерел:

1. Пушкарєва В. М. История финансовой мысли и политики налогов / В. М. Пушкарєва. – М.: Инфра-М, 1996. – 190 с.
2. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2181-14>.
3. Єгоричева С. Б. Вплив пільг за прямими податками на формування бюджетних доходів в Україні [Електронний ресурс] / С. Б. Єгоричева, О. В. Тимошенко, Д. А. Сергєєв // Ефективна економіка. – 2016. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5137>

Вікторія Франків, 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», з/ф?

Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування та виконання кошторису бюджетної установи

Стаття присвячена висвітленню сутності змісту кошторису бюджетної установи. У ній розглянуто теоретичні основи кошторису та напрямки удосконалення процесу кошторисного фінансування бюджетної установи.

Дослідження процесу формування та виконання кошторису бюджетної установи є досить актуальною темою, оскільки на сьогоднішній час становлення ринкових відносин в Україні зумовлює удосконалення механізмів управління бюджетними установами для забезпечення виконання покладених на державу функцій.

Метою написання статті є дослідження теоретичних основ та напрямків удосконалення кошторисного фінансування бюджетних установ.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити зміст основних понять формування кошторису бюджетних установ;
- запропонувати шляхи вдосконалення формування і виконання кошторису бюджетної установи;
- розкрити питання застосування сучасних інформаційних технологій в бюджетних установах.

Дослідженню кошторису бюджетних установ присвячені праці багатьох науковців. Зокрема: Ф. Ф. Бутинця [1], О. О. Байбекова [2], В. В. Дудчик, В. В. Фірстенко [3], Л. Б. Ліщинської, О. В. Заїки [4] та інших. У

наукових працях вказаних дослідників розглядаються особливості складання кошторису бюджетної установи та напрямки удосконалення кошторисного фінансування бюджетних установ. Поряд із цим, дане питання потребує подальших досліджень.

Відповідно до статті 2 Бюджетного кодексу України бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими [5].

Найпоширенішою формою бюджетного фінансування є кошторисне. Виділення коштів у бюджетній сфері відбувається на основі планового документа – кошторису доходів і видатків. Кошторис бюджетної установи – основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень [6].

Бюджетне призначення – повноваження головного розпорядника бюджетних коштів, надане Бюджетним Кодексом, законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет), яке має кількісні, часові і цілові обмеження та дозволяє надавати бюджетні асигнування. Основна діяльність бюджетної установи фінансується за рахунок бюджетних коштів – бюджетних асигнувань. Бюджетне асигнування – повноваження розпорядника бюджетних коштів. Розпорядниками бюджетних коштів є бюджетні установи в особі їх керівників, які відповідно отримують повноваження шляхом встановлення бюджетних призначень [5].

Сутність кошторису, на думку проф. Ф. Ф. Бутинця, можна охарактеризувати як фінансово-плановий акт, що визначає обсяг, цільове спрямування та щоквартальний розподіл асигнувань, передбачених на утримання бюджетних установ [1]. На нашу думку, кошторис бюджетної установи – це план, в якому за рішенням установи затверджуються отримані доходи на здійснення видатків для виконання установою покладених на нею функцій, визначених на поточний бюджетний рік.

Кошторис складається з дохідної та видаткової частини. Бюджетним кодексом України закладено правову норму використання єдиної класифікації доходів і видатків для всіх бюджетів, що становлять бюджетну систему України. На сьогодні діє бюджетна класифікація, затверджена наказом МФУ від 14.01.2011 № 11 «Про бюджетну класифікацію» та представляє собою таблицю з назвою ознаки класифікації та кодом, що позначає цю ознаку [7]. У кошторисі повинна міститися загальна інформація та деталізовано за кожним видом надходжень, оскільки від точності запланованих доходів кошторису, залежить раціональне використання державних або місцевих коштів в режимі економії фінансових ресурсів.

Кошторис бюджетних установ має дві складові:

- загальний фонд;
- спеціальний фонд [5].

Бухгалтер бюджетної установи бере активну участь у складанні кошторису, на основі зібраних ним протягом року показників, які формуються під час складання місячної та квартальної звітності подаються дані в письмовому вигляді фінансовому відділенню про: фактично використані кошти в минулому періоді за статтями видатків; надходження доходів за минулий рік; штатний розпис за минулий рік.

Фінансовий підрозділ в свою чергу на основі цих даних розраховує план надходжень доходів та видатки, виходячи з конкретних сум за минулий період [6].

Під час формування доходів обов'язково враховується рівень їх фактичного виконання за останній звітний рік. Показники наводяться в обсязі, зазначеному в розрахунку, і повинні повністю відповідати показникам бухгалтерської звітності за відповідні періоди [6].

Розрахунки доходів та видатків установи подаються на розгляд керівнику установи, який своїм підписом затверджує дані розрахунки, і вони є основою для складання проекту кошторису [6].

Коли проекти кошторисів затверджені, сформовані бюджетні запити, складаються кошториси. Фактично вони вже складені, і у подальшому формально заповнюються лише форми кошторисів. Типові форми встановлює Міністерством фінансів України.. До них належать: план асигнувань загального фонду бюджету, план надання кредитів із загального фонду бюджету, план спеціального фонду, план використання бюджетних коштів [6].

Зміни до кошторису, плану асигнувань загального фонду бюджету, плану надання кредитів із загального фонду бюджету та плану спеціального фонду, плану використання бюджетних коштів (крім плану використання бюджетних коштів одержувачів), помісячного плану використання бюджетних коштів вносяться у разі: потреби у перерозподілі асигнувань розпорядника; прийняття нормативного акта про передачу повноважень і бюджетних асигнувань одного розпорядника іншому; прийняття рішення щодо розподілу нерозподілених бюджетних асигнувань між розпорядниками; необхідності збільшення видатків або надання кредитів з бюджету спеціального фонду бюджету внаслідок перевищення надходжень до цього фонду з урахуванням залишків бюджетних коштів на початок поточного бюджетного періоду, не використаних у попередньому бюджетному періоді порівняно з надходженнями, урахованими у бюджеті на відповідний рік; прийняття рішення щодо скорочення видатків або надання кредитів з бюджету загального фонду бюджету в цілому на рік; прийняття рішення про зменшення бюджетних призначень головним розпорядникам на суму коштів, витрачених не за цільовим призначенням; внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет) [6].

Зміни до спеціального фонду кошторису вносяться у разі, коли загальний обсяг фактичних надходжень до цього фонду разом з обсягом залишків коштів на його рахунках на початок року буде більший, ніж відповідні надходження, враховані у кошторисі на відповідний рік. Зміни вносяться на підставі розрахунків з відповідним обґрунтуванням.

Необхідність та основи здійснення фінансового контролю виконання кошторису бюджетними установами викладені у наукових працях багатьох дослідників. Так, Байбекова О.О. серед найважливіших напрямків контролю кошторису установи виділяє такі: контроль об'єктивності його складання; перевірка дотримання законодавства при його складанні і виконанні; перевірка правильності розрахунків до кошторису [2]. Цими напрямками, автор статті виділяє необхідні форми і методи контролю, що дозволять в процесі перевірок сприяти позитивному впливу контрольно-ревізійної роботи на зміцнення фінансової структури у державі.

Методика та основні завдання перевірки правильності складання кошторису бюджетної установи викладені у науковій статті Дудчик В. В. та Фірстенко В. В. [3]. Автори досліджують процес складання кошторису згідно вимог законодавства, що дозволяє стверджувати про законність підстав для його подальшого виконання. Але на сьогоднішній день законодавча база є не досконалою і потребує постійних змін та доповнень, оскільки в роботі можна стикнутися із такою проблемою, що одні закони суперечать іншим під законодавчим актам. Тому, ми не розділяємо їх стверджень, що законність складання є гарантією у точності виконання кошторису.

Ліщинська Л. Б. та Заїка О. В. у своєму дослідженні показують необхідність та особливості запровадження інформаційних технологій у контрольно-аналітичну роботу, розглядають можливості реалізації автоматизованого робочого місця службової особи контролюючого органу на базі різного програмного забезпечення та можливості його застосування [4].

Кожний працівник установи для виконання своєї роботи використовує комп'ютер, що полегшує його роботу, але у зв'язку із багатьма причинами він не використовує програмне забезпечення, яке б дало змогу вдосконалити процес формування та виконання кошторису.

Зрозуміло, що продукт, яким наразі користуються бюджетні установи, а саме «Мережа-М», потрібно вдосконалювати, надавати опції застосування глобальної мережі, або ж розробити нове програмне забезпечення, в якому будуть запроваджені найсучасніші технології.

Щоб удосконалити процес складання та виконання кошторису насамперед необхідно: механізувати та автоматизувати процес документування згідно з вимогами новітнього програмного забезпечення; спростити первинні документи; використовувати спеціалізовані програми.

Все це дасть змогу, оперативно та ефективно обробляти інформацію на електронних носіях, скоротить витрати часу й праці на складання та розробку кошторисів установи та зменшить обсяг обробки документації при здійсненні розрахунків.

Враховуючи вищесказане можна зробити висновок, що бюджетні установи повинні отримувати і витрачати кошти згідно із кошторисом доходів і видатків, який затверджується на поточний рік.

В сучасних умовах контроль за формування та виконання кошторису бюджетних установ має бути посилений, удосконалений та спрямований, в першу чергу, на недопущення незаконного та неефективного використання бюджетних коштів. Нормативну-правову базу необхідно оновити, оскільки вона є застарілою і слабо розвинутою. Запровадження інформаційних технологій вдосконалив процес формування та виконання кошторису бюджетної установи.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський словник [За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 224 с.
2. Байбекова О. Кошторисам доходів і видатків – повсякденну увагу (Про форми і методи контролю за дотриманням законодавства при формуванні, затвердженні і виконанні кошторису бюджетної сфери) / О. Байбекова // Фінансовий контроль. – 2014. – №2. – С.6-10.
3. Дудчик В. В. Перевірка правильності складання кошторису бюджетної установи: методика і завдання / В. В. Дудчик, В. В. Фірстенко // Фінансовий контроль. – 2015. – № 1. – С.58-63.
4. Ліщинська Л. Б. Впровадження інформаційних технологій в контрольно-аналітичну роботу / Л. Б. Ліщинська, О. В. Заїка // Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми: збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції 11 березня 2010 року. – Вінниця: Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2010. – Ч.ІІ. – С. 205-209.
5. Бюджетний кодекс України: офіц. текст: за станом на 01 лютого 2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
6. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ: постанова КМУ від 28 лютого 2002 р. № 228 [Електронний ресурс] //Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-п.
7. Про бюджетну класифікацію: наказ МФУ від 14.01.2011 №11[Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1809-12.

Ольга Хохун, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз проблем іпотечного житлового кредитування в Україні

У статті проаналізовано основні проблеми іпотечного кредитування в Україні на основі аналізу динаміки зміни обсягу наданих іпотечних кредитів вітчизняними банками, відсоткових ставок, рівня заборгованості за іпотечними кредитами, а також тенденції зміни попиту на кредити. Визначено напрямки подальшого розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Забезпечення населення житлом є одвічною проблемою, яка існує у різних країнах і не оминула Україну. Зростання цін на житло та неспроможність більшості верств населення країни придбати житло за власні кошти змусили шукати нові шляхи вирішення житлової проблеми – придбання житла у кредит. І хоча такий спосіб вирішення житлової проблеми у більшості цивілізованих країн світу залишається одним із найефективніших та реальних способів отримати житло у власність під доступний відсоток, то в Україні такий спосіб вирішення житлової проблеми є малодоступним і не користується популярністю.

Окремим аспектам багатопланової проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні присвячено праці вітчизняних фінансистів, таких як О. В. Жук, О. А. Більовський, О. О. Ляхова, С. В. Шарова, В. С. Шиндель та ін. Віддаючи належне внескам у вирішенні даного питання зазначених авторів, слід зауважити, що донині

залишається нерозв'язаним питання визначення подальших можливостей розвитку іпотечного кредитування в Україні, виходячи з сучасних політичних та соціально-економічних умов розвитку країни.

У Законі України «Про іпотеку» визначено, що: «іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому Законом» [4].

Житловим іпотечним кредитом прийнято вважати довгостроковий кредит, що надається фізичній особі, товариству співвласників квартир або житловому кооперативу для фінансування витрат, пов'язаних з будівництвом або придбанням квартири чи житлового будинку (з урахуванням землі, що знаходиться під таким житловим будинком, чи присадибної ділянки), які надаються у власність позичальника з прийняттям кредитором такого житла (землі, що знаходиться під ним, чи присадибної ділянки) під заставу [5].

Такий кредит можуть видати позичальникові у тому разі, якщо він купує нерухоме майно житлового призначення на ринку нерухомості. До житлових іпотечних кредитів також прирівнюють кредити, видані позичальникові для будь-яких інших потреб, якщо він бере ці кредити, віддаючи в заставу нерухоме майно житлового призначення.

Науковці визначають конкретні правові передумови запровадження іпотечного кредитування, серед яких слід виокремити:

- правові гарантії приватної власності на нерухоме майно. Таким чином кредитор буде мати юридичні гарантії щодо однозначного встановлення права власності позичальника та наявних обтяжень на нерухоме майно, яке було запропоноване для передачі в іпотеку;
- правова єдність земельної ділянки та розміщених на ній будівель, споруд і багаторічних насаджень. Це необхідно аби уникнути проблем при передачі майна у заставу;
- правове регулювання організації та діяльності іпотечних банків [3, с.310].

Світова фінансова криза, яка розповсюдилась по усьому світу у 2008 році, не залишила в стороні і Україну. В цьому середовищі найбільше постраждала її банківська система, та особливий удар прийшовся на іпотечне кредитування. Вплив світової фінансової кризи на економіку України виявив такі основні проблеми, які суттєво вплинули на іпотечний ринок, а саме:

- різке зниження доходів більшої частини суспільства;
- висока залежність ринку від іноземної валюти, результатом якого є 79,2% усіх іпотечних кредитів, виданих у іноземних валютах банківською системою;
- відсутність довгострокового та відповідного рівня фінансування у національній валюті, результатом якого є нерозвиненість механізмів залучення довгострокових коштів як ресурсу для іпотечного кредитування.

В умовах постійно повторюваних кризових явищ комерційні банки згортають свої програми кредитування, в тому числі й іпотечного кредитування, що впливає на ліквідність банківської системи в негативну сторону. Підтвердженням цього є динаміка кредитного портфеля банків, так у 2007 р. 11,7% кредитного портфеля вітчизняних банківських установ сягнули іпотечні кредити, у 2008 р. 13,4% [6].

Після збільшення обсягів іпотечних кредитів у 2010 р. внаслідок переоцінки їхньої валютної складової, у 2011 – 2012 рр. мало місце зменшення частки іпотечних кредитів у кредитних портфелях банків. Так, наприклад, із 01.01.2010 р. по 01.01.2012 р. частка іпотеки в загальному кредитному портфелі банків скоротилася з 18,4 до 12,1%. Одночасно обсяги іпотечної заборгованості протягом 2009 року зростали стрімкими темпами. У 2012-2013 рр. спостерігалася ситуація збільшення загального обсягу кредитів, а обсягу іпотечних – зменшення, що зумовлено підвищенням зацікавленості банківських установ отримувати прибуток за короткостроковими операціями, які мали більший рівень прибутковості, за рахунок більш швидкого обертання і менший рівень ризику [9, с.99].

Для оцінки розвитку забезпечення населення житлом завдяки застосуванню іпотечних житлових кредитів, проаналізуємо динаміку обсягів іпотечних кредитів наданих банківськими установами на придбання та будівництво житлової нерухомості в цілому по Україні (рис. 1).

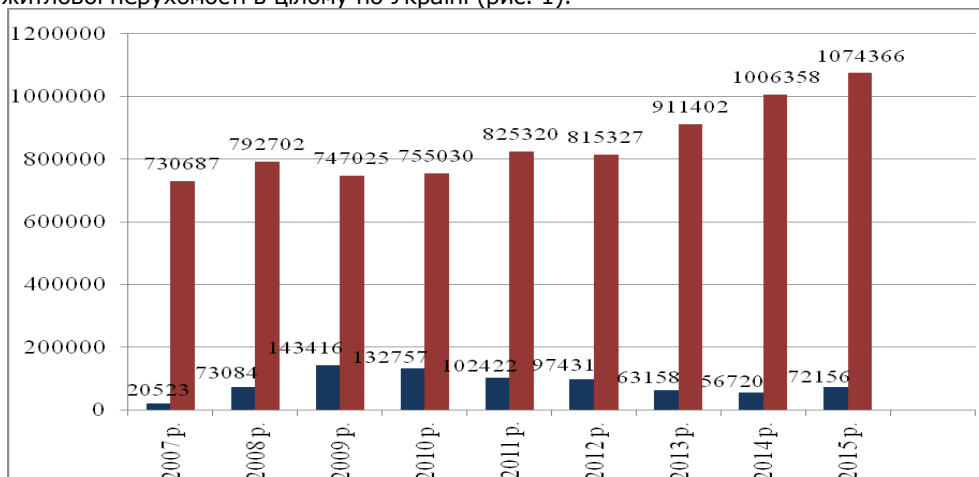


Рис. 1. Обсяг кредитів, наданих банківськими установами домашнім господарствам, у тому числі в розрізі іпотечного кредитування у 2006-2015 рр. *

* Складено за даними Національного банку України [2].

Отже, з вищенаведеного аналізу робимо висновок, що світова фінансово-економічна криза вплинула на стан банківської системи України загалом. Зокрема обсяг іпотечних кредитів, наданих банківськими установами почав зменшуватись починаючи з 2009 року. Впродовж наступних семи років позитивної динаміки також не спостерігалось. Слід відмітити, що обсяг кредитів, наданих домашнім господарствам протягом 2014 р. зменшився на 17% що, в свою чергу, зумовлено складною економічною ситуацією в країні. При цьому, обсяг валютних кредитів збільшився, що загалом пов'язано з девальвацією національної валюти. Серед основних факторів, що зумовлювали негативні економічні тенденції в 2014 році, були анексія АР Крим та воєнні дії на сході країни, розрив міжрегіональних зв'язків, звуження як зовнішнього, так і внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників, скорочення державного фінансування, погіршення фінансових результатів підприємств тощо.

У 2012, році середні реальні ставки за кредитами на купівлю житла на вторинному ринку зростали, за підсумками року збільшившись на 2,5-3,2 процентних пункти і склали 30% реальних річних, у 2013 році середні реальні ставки знижувалися, і за підсумками року реальні ставки за «вторинкою» знизилися на 2-2,5 п.п. – до 20-20,6 реальних річних з максимальною ставкою за найдорожчим кредитом близько 24% реальних річних. Кредит на купівлю житла на вторинному ринку під заставу об'єкта, з мінімальним першим внеском до 30%, надавали в 19-ти банках серед 50-ти лідерів за активами. Кредити на купівлю нерухомості на первинному ринку у 2013 р. подешевшали на 2,3-5,2 в.п. – до 18,3-19,4% реальних річних, зазнали змін максимальні та мінімальні ставки в сторону зменшення на 5-7 відсоткових пункти від банків з числа 50 лідерів ринку, сягнувши рівня з 33 до 25% реальних річних та з 18 до 11% реальних річних відповідно [8].

Незважаючи на дану динаміку рівня ставок, вони залишаються занадто великими для більшості потенційних позичальників. Не зазнала ніяких змін умова стосовно розміру мінімального першого внеску – 30% від вартості житла, з одиничними іпотечними пропозиціями – 10-20%. Підвищення вартості іпотечних кредитів зумовлено подорожчанням ресурсів на фінансових ринках.

Ставки за банківськими кредитами в 2014 р. порівняно зі станом на початок 2013 року знизилися в середньому на два-три відсоткових пункти. Ставка січня 2013-го пропонувалася як пільговий кредит спільно з Державною іпотечною установою (далі-ДІУ), партнерами якої були 69 банків становила 19-23,2% річних, а серпнева ставка 2013 р. – приблизно 17-20,3% на рік за реальними показниками. Підставою до такого зниження став закон, за яким з 19 березня 2014 року ДІУ було зобов'язане знизити ставку рефінансування на іпотечні житлові кредити з 18 до 15,3% на рік, що негайно позначилося на зниженні і реальних ставок на іпотеки. Станом на 01.01.2016 р. ставки коливаються від 18 до 23% [8].

Проблема з поверненням кредитів – ще одна причина, по якій банки обмежують надання кредитів населенню. Згідно з даними Національного банку України частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, в цілому по банківській системі у 2007 р. складала 1,3%, в 2010 р. – 11,2%, в 2012 р. 8,9%, 2015 р. 22,1%, і в першому кварталі 2016 р. – 23,6%. Отже, і передумов для значного пом'якшення умов кредитування поки немає, погоджуються опитані експерти [7].

Іпотечне кредитування впливає на ризики банківської діяльності, а тому вимагає від персоналу комерційних банків спеціальних знань і високої фахової кваліфікації. Особливого значення цей фактор набуває через необхідність правильної оцінки кредитоспроможності позичальника, а також вартості нерухомого майна.

На нашу думку, в перспективі іпотечне кредитування має стати одним із найважливіших засобів забезпечення зобов'язань, пов'язаних із довгостроковими інвестиціями, але існує ряд проблем, які перешкоджають цьому. Основними проблемами іпотечного кредитування в Україні є:

- відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування;
- нерозвиненість інфраструктури ринку житла і житлового будівництва;
- недовіра населення до українських банків та побоювання щодо втрати свого житла у разі банкрутства банка-кредитора;
- відсутністю розуміння населенням процесів іпотечного фінансування;
- досить жорсткі умови надання іпотечних кредитів, особливо щодо першого внеску близько 30-50% вартості житла та високі ставки за цими кредитами;
- наявність на ринку іпотечного кредитування в Україні універсальних банків, коли в багатьох розвинених країнах, працюють спеціалізовані іпотечні банки;
- окремі інші вимоги до позичальників: наявність додаткового забезпечення, високої офіційної зарплатні, кредитної історії – також залишаються суттєвими в іпотечних угодах;
- обмежений платоспроможний попит населення. Грошові витрати та заощадження населення України є надзвичайно низькими [9].

Вважаємо, що для розвитку іпотечного кредитування в Україні необхідні наступні заходи: запровадити однакові механізми оподаткування коштів, що їх вкладають у цінні папери й на банківські депозити; максимально спростити процедури видачі кредитів; врегулювати процедури кредитування в іноземній валюті; забезпечити формування банками підвищених резервів; здійснити заходи, які б відновили довіру населення до ринку житла та сформували попит у цій сфері; знизити відсоткові ставки за кредитами; створити систему мобілізації вільних фінансових ресурсів та пошуку інвесторів [8].

Незважаючи на нестабільну ситуацію, що склалася на фінансовому ринку, іпотечний ринок у перспективі є одним із найперспективніших сегментів кредитного ринку України. Вважаємо, що іпотечне кредитування може стати одним із найголовніших факторів покращення якості життя населення та дозволить вирішити цілий ряд соціально-економічних проблем: можливість вирішувати житлову проблему у державі, в тому числі через реалізацію державної програми «Доступне житло», що сприятиме покращенню житлових умов населення зменшить напруженість в суспільстві у соціальній сфері, та, в цілому, підвищить інвестиційну привабливість України.

Список використаних джерел:

1. Більовський О. А. Рівень доступності житла в Україні: Шляхи підвищення / О. А. Більовський // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №4 (25). – С.125-130.
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс] / Національний банк України. Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
3. Жук О. В. Стан і перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні/ О. В.Жук // Економічний простір. – 2009. – №23/1. – С. 308-315.
4. Закон України «Про іпотеку» № 898-IV від 05.06.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/898-15> ;
5. Іпотечний кредит [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123350
6. Ляхова О. О. потечне кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. О. Ляхова, А. В. Майстер // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка».-2012. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1560>
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
8. Офіційний сайт компанії «Простобанк Консалтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobank.ua>
9. Шиндель В. С. Іпотечне кредитування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / В. С. Шиндель // «Молодий вчений».-2015. – № 1. – С.97-100.

Ольга Хохун, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Каспрук А.Ю.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз показників розвитку страхового бізнесу в сучасних умовах

У статті висвітлено основні проблеми страхового бізнесу України на основі аналізу динаміки обсягу наданих страхових послуг, а також тенденції зміни попиту на них. Визначено шляхи вирішення цих проблем та підвищення ефективної діяльності вітчизняного страхового ринку.

Економічні та соціальні перетворення в Україні, розвиток міжнародних відносин зумовили формування страхової галузі. Формування економіки, процеси роздержавлення і приватизації, зростання конкуренції призвели до розвитку системи захисту юридичних та фізичних осіб від матеріальних втрат, які можуть виникнути в результаті стихійного лиха, нещасного випадку та інших ризикових обставин.

Метою даної роботи є аналіз основних показників страхового ринку, дослідження проблем на страховому ринку України та шляхи їх вирішення.

Дослідженню страхового ринку свої праці присвятили такі визначні науковці як В. Фурман, В. Альошин, О. Барановський, Н. Шелудько та інші. Проте, в сучасних умовах даний сектор фінансового ринку потребує подальшого вивчення.

Останніми роками страховий ринок за темпами розвитку випереджає інші сектори економіки, проте, порівняно з іншими країнами, не є достатньо розвиненим. За оцінками експертів, в Україні застраховано лише 10% потенційних ризиків, в той час, коли в більшості країн цей показник становить 90–95%. Частка страхового ринку України в загальноєвропейському обсязі страхових послуг складає лише 0,05% [1, с.84].

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Кількість страхових компаній (СК) станом на 30.06.2016 р. становила 343, з яких 45 СК зі страхування життя (СК «Life») та 298 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»). За I півріччя 2016 року в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року кількість страхових компаній зменшилась на 31 [3].

За досліджуваній період кількість договорів з обов'язкового страхування зросла на 24 321,6 тис. од. (або на 52,5%): за рахунок зростання договорів страхування від нещасних випадків на транспорті – на 24 407,0 тис. од. (або на 57,9%). Зменшилась кількість договорів з добровільного страхування, в тому числі: із страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – на 13 247,6 тис. од. (або на 92,4%); із страхування майна – на 12 925,3 тис. од. (або на 89,9%); із страхування від нещасних випадків – на 5 334,3 тис. од. (або на 63,4%). Структура чистих страхових виплат у I півріччі 2016 року порівняно з відповідним періодом 2015 року має такий вигляд: страхування кредитів збільшилось з 1,5% до 10,0%; страхування фінансових ризиків збільшилось з 6,2% до 11,0%; страхування життя зменшилось з 9,5% до 5,2%, страхування майна зменшилось з 4,9% до 1,6%, а медичне страхування зменшилось з 19,8% до 17,0%. За підсумками I півріччя 2016 року при страхуванні наземного транспорту (КАСКО) обсяг чистих страхових премій становив 1 965,7 млн. грн., при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 1 686,0 млн. грн. А при страхуванні наземного транспорту (КАСКО) обсяг чистих страхових виплат становив 926,0 млн. грн., при страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) – 651,1 млн. грн. При цьому валові страхові платежі (премії, внески) при страхуванні життя станом на 30.06.2016 р. становили 1 314,7 млн. грн., що на 39,9% більше, ніж за аналогічний період 2015 року (станом на 30.06.2015 р. – 939,9 млн. грн.). Обсяг валових страхових виплат із страхування життя станом на 30.06.2016 р. становив 198,0 млн. грн., що на 29,9% менше в порівнянні з відповідним періодом 2015 року (станом на 30.06.2015 р. – 282,4 млн. грн.) [3].

Отже, можемо побачити, що показники рівнів валових і чистих виплат, на перший погляд, мають тенденцію до збільшення, що говорить про розвиток ринку страхових послуг. Але, простежується тенденція до зменшення кількості укладених договорів і надходження страхових премій по добровільним видам страхування. Простежується також збільшення кількості укладених договорів та страхових внесків при страхуванні життя, але не дивлячись на це, даний вид страхування на ринку страхових послуг становить найменшу частку. Попри

все це, сучасну ситуацію на страховому ринку, на нашу думку, порівняно зі світовими стандартами, можна визначати як кризову.

Показники розвитку страхової справи в Україні за останні роки дають підстави стверджувати, що інвестиційні можливості національних страхових компаній досить обмежені, насамперед, через недовіру населення до довгострокових інвестицій та невеликий набір інвестиційних інструментів. Обсяг ресурсів, які акумулюються українськими страховими компаніями, зовсім невеликий, оскільки невелика фінансова потужність самих страховиків і обсяги їх операцій. Причина, передусім, полягає у недооцінці ролі та місця страхування з боку держави, потенційних інвесторів, які можуть вкладати капітал у створення і розвиток страхових компаній, а також споживачів страхових послуг [7].

У 2008 році вітчизняний страховий ринок в умовах посилення конкуренції з європейськими країнами не втрачав своїх позицій і мав можливість у подальшому нарощувати потенціал, поглиблюючи європейську інтеграцію. Але вплив світової фінансово-економічної кризи у другій половині 2008 року призвів до уповільнення темпів росту основних показників діяльності вітчизняного страхового ринку [2, с.51].

Таким чином, основними проблемами сучасного страхового ринку України є:

- суттєве зменшення попиту на страхування з боку потенційних страхувальників;
- недостатня ліквідність активів вітчизняних страховиків, що необхідні, насамперед, для виконання зобов'язань перед страхувальниками;
- неможливість повернення коштів з депозитних рахунків банків внаслідок різкого зниження ліквідності банківської системи;
- зростання виплат страхових відшкодувань та підвищення збитковості процесів страхування;
- використання на страховому ринку різноманітних тіньових схем, маніпулювання грошовими потоками, використання страхування з метою ухилення від оподаткування [1, с.85].

Слід зазначити, що українські страховики залишаються недокапіталізованими, а тому вони ще не мають змоги брати на себе такі великі ризики як аварійні, морські, ядерні, відтак змушені користуватися послугами іноземних перестраховиків. На сьогодні на страховому ринку України функціонує 414 зареєстрованих страхових компаній, які мають право займатися перестраховою діяльністю згідно виданих ліцензій Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. Зазначимо, що на вітчизняному ринку перестраховування функціонують переважно універсальні страхові компанії, для яких перестраховування виступає одним з напрямків їх страхової діяльності. Більшість українських страховиків орієнтуються на іноземних перестраховиків через неможливість розмістити той чи інший ризик на внутрішньому перестраховому ринку. Серед резидентів перестраховуються відносно дрібні за обсягом відповідальності ризики, премії за якими не цікавлять закордонних перестраховиків (короткотермінові вантажі, майно невеликої вартості) [7].

Виведення коштів за кордон через страхові компанії є негативним явищем для нашої країни, але боротися з ним доцільно не лише заборонами, а, перш за все, за допомогою заходів щодо наведення порядку на внутрішньому ринку перестраховування, до основних з яких доцільно віднести законодавче відокремлення страхової та перестрахової діяльності, створення державного рейтингу вітчизняних страховиків і перестраховиків та доступність інформації про їх діяльність для широкого загалу потенційних страхувальників [6].

Слід зазначити, що в Україні існує проблема запровадження обов'язкових видів страхування, зокрема медичного страхування. Медичне страхування як форма соціального захисту у сфері охорони здоров'я представляє собою гарантії забезпечення медичною допомогою за будь яких обставин, у тому числі у зв'язку з хворобою чи нещасним випадком. Проте, якість цих послуг далеко не завжди виправдовує надії. Попри це, останнім часом – в умовах кризового розвитку української економіки – на вітчизняному страховому ринку добровільне медичне страхування поступово завоює свої позиції, поступаючи за темпами зростання автомобільному страхуванню. Обов'язкове медичне страхування перебуває під жорстким контролем держави і характеризується безприбутковістю. Але на сьогодні воно повинно дати змогу залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок різних джерел для організації медичної допомоги населенню шляхом надання медичних послуг та гарантій різних можливостей в їх отриманні у повному обсязі для всього населення. Медичне страхування може стати додатковим джерелом фінансування заходів з охорони здоров'я. Подальший розвиток обов'язкових видів страхування від нещасних випадків має постійно удосконалюватись та забезпечувати належний страховий захист громадян щодо відшкодування їх втрат, понесених при виконанні службових та професійних обов'язків [7].

З метою вирішення цих проблем та підвищення ефективності діяльності вітчизняного страхового ринку необхідно:

- внести зміни у нормативно-правове та законодавче забезпечення страхової діяльності в галузі підвищення вимог до ліцензійних умов;
- страховикам орієнтуватися на розширення спектру пропозицій страхових продуктів, намагатися оптимізувати страховий портфель, приймати адекватні управлінські рішення;
- удосконалити систему обов'язкового страхування та методiku врегулювання страхових випадків;
- підвищити та активізувати роль Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг України та професійних об'єднань страховиків у механізмі державного регулювання страхової діяльності;
- вдосконалити нормативно-правове забезпечення процесів перестраховування [5, с.252].

Отже, необхідною передумовою виходу з кризового стану та подальшого розвитку страхового ринку України є відновлення довіри до страхової галузі. Для цього потрібно більш широко інформувати населення про економічну доцільність страхування, про стан страхового ринку і державний контроль за його діяльністю, а також упроваджувати нові привабливі для населення види страхових послуг. Важливо активізувати роль

держави та її органів у зміцненні страхового ринку України та привести вітчизняний страховий ринок у відповідність зі світовими стандартами.

Основними напрямками подальших наукових досліджень у частині проблем розвитку вітчизняного страхового ринку, вважаємо, повинні стати питання вдосконалення механізмів регулювання страхового ринку як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях, а також питання антикризового управління у страхових компаніях.

Список використаних джерел:

1. Гамановська О. А. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О. А. Гамановська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10. – С. 80-86.
2. Мухіна О. В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку / О. В. Мухіна // Фондовий ринок. – 2010. – №10. – С. 50-52.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/sk_I%D0%86_%202016.pdf
4. Перестрахування як ознака забезпечення фінансової стійкості страховиків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/>
5. Позднякова Л. О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах / Л. О. Позднякова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 250-254.
6. Проблеми та перспективи впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2905>
7. Стан і перспективи страхового ринку в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12980108/strahova_sprava/stan_perspektivi_rozvitku_strahovogo_rinku_ukrayini

Володимир Христан, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук. кер. – Юрій С. М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сільський бюджет як складова бюджетної системи України

У статті автором розкрито теоретичні аспекти бюджетної системи України та законодавче забезпечення функціонування місцевого самоврядування. Особливо приділена увага особливостям функціонування сільських бюджетів в період проведення вагомих реформ в адміністративно-територіальному устрої держави.

Бюджет є головною ланкою фінансової системи держави. Динамічний розвиток та перебудова фінансових відносин висувають нові вимоги до побудови та устрою бюджетної системи та управління бюджетним процесом. Отже бюджет повинен перетворитися на вагомий інструмент управління фінансовою системою та економічними процесами взагалі.

Фінансова система, доходи та видатки держави, побудова податкової системи та ефективність використання бюджетних коштів, у сучасному суспільстві привертає до себе чи не найбільшу увагу. Адже демократичні перетворення, до яких прийшло за останні часи наше суспільство, підняли завісу таємності у цих питаннях, тому стає цілком природним і зрозумілим інтерес суспільства до використання коштів, які надходять до бюджету країни від платників податків [1].

Питання змісту бюджетної системи, особливостей функціонування та розвитку місцевого самоврядування й сільських бюджетів були предметом дослідження провідних вітчизняних учених. До них належать С. О. Булгакова, О. Д. Василик, І. О. Лютий, В. М. Опарін, В. М. Федосов, С. І. Юрій, І. Я. Чугунов та ін.

В статті необхідно розкрити сутність бюджетної системи України та місцевого самоврядування. Особливо варто розглянути особливості функціонування сільських бюджетів в період проведення значних структурних реформ в адміністративно-територіальному устрої держави.

Сучасні бюджетні відносини, які виникають в процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх використання та контроль, а також відповідальність за порушення бюджетного законодавства регулюється Бюджетним кодексом України. У відповідності до ст. 2 Бюджетного кодексу, бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [2].

Сутність бюджетної системи, як і бюджету реалізується через виконання його функцій серед яких виділяють дві основних: розподільну і контрольну. Також, в економічній літературі називають функцію економічної безпеки та забезпечення існування держави. За допомогою розподільної функції держава зосереджує у себе усі джерела надходжень до бюджету з метою подальшого їх використання з найбільшою ефективністю (перерозподіл між міністерствами, територіями, відомствами, галузями та інше). Сутність контрольної функції в тому, що державні структури, які позиціонують себе як представники суспільства, контролюють та вирівнюють бюджетний розподіл.

Бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [2].

Наявність системи місцевого самоврядування – спільна ознака демократичних держав всього світу. Органи місцевого самоврядування різних держав можуть відрізнятися за обсягом повноважень та ресурсів, що знаходяться у їх розпорядженні, проте суть їх функціональних обов'язків лишається незмінною. Вона полягає у забезпеченні місцевого розвитку в усіх сферах, що перебувають в межах їх компетенції: економічній, соціальній, культурній, тощо.

Основи місцевого самоврядування напрацьовані багаторічною практикою територіальних громад багатьох країн Західної Європи. Кращий їх досвід знайшов своє узагальнення в Європейській Хартії місцевого самоврядування, ратифікованій Законом України від 15 липня 1999 р. №452/97-ВР [2].

Конституція України (ст. 140) визначає місцеве самоврядування як право територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання в сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [3].

Конституційне нормативне визначення місцевого самоврядування дещо відрізняється від того, що сформульоване в Європейській хартії місцевого самоврядування. На відміну від Хартії, Конституція України виставляє акцент не на органах місцевого самоврядування, а на територіальній громаді – первинному суб'єкті місцевого самоврядування. Це свідчить, що Конституція України регулює питання місцевого самоврядування, виходячи в основному з концептуальних положень громадської доктрини місцевого самоврядування, що і обумовлює певну специфіку конституційної концепції. Така специфіка полягає в тому, що Конституція України визнає право самостійно вирішувати питання місцевого значення лише за первинними територіальними громадами – жителями «природних» адміністративно-територіальних одиниць, тобто поселень або населених пунктів (сіл, кількох сіл, селищ та міст) [3].

Більш детальне нормативне визначення місцевого самоврядування надається в Законі «Про місцеве самоврядування в Україні»: «Місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» [4].

Місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст.

Основними принципами місцевого самоврядування є (ст. 4) [4]: народовладдя; законності; гласності; колегіальності; поєднання місцевих і державних інтересів; виборності; правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в межах повноважень, визначених цим та іншими законами; підзвітності та відповідальності перед територіальними громадами їх органів та посадових осіб; державної підтримки та гарантії місцевого самоврядування; судового захисту прав місцевого самоврядування.

Система місцевого самоврядування включає (ст. 5) [4]: територіальну громаду; сільську, селищну, міську раду; сільського, селищного, міського голову; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; старосту.

Ухвалена Кабінетом Міністрів України 1 квітня 2014 р. «Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» визначила основні шляхи вирішення проблем існуючої системи місцевого самоврядування [5]. Основними аспектами, які виокремили сутність необхідних реформ, є:

- визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади;
- створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень;
- розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності та децентралізації;
- максимальне залучення населення до прийняття управлінських рішень, сприяння розвитку форм прямого народовладдя.

Для подальшого ефективного розвитку системи місцевого самоврядування було прийнято такі закони України як: «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про засади державної регіональної політики» [6].

Одна з основних функцій місцевого самоврядування – діяльність щодо задоволення суспільних потреб, зокрема соціальний захист населення, організація освіти, охорони здоров'я населення, розвиток культури, а також діяльність, що пов'язана з наданням послуг та забезпеченням ефективного функціонування тих господарських одиниць, які надають комунальні, житлові, транспортні та інші послуги. Реалізація значної частини цих завдань потребує залучення суспільних фондів. Основним джерелом фінансування таких завдань є бюджети місцевого самоврядування, поряд з якими можуть використовуватися також і ресурси фондів цільового призначення [8, с.50].

Впродовж останніх десятиліть не зважаючи на декларування процесів децентралізації і регіоналізації, українській соціально-економічній політиці було притаманне позбавлення економічних і політичних свобод органів місцевого самоврядування на базовому і регіональному рівнях. Розвиток сільських територіальних громад в Україні сьогодні можливий лише за умови застосування концепцій та правил, які довели свою ефективність в розвинених країнах. Серед них основними є:

- теорія бюджетного федералізму;
- концепція сталого розвитку;
- теорія соціально орієнтованого розвитку;
- концепція поліфункціонального розвитку села.

Передача відповідних повноважень та фінансового забезпечення на рівень сільських територіальних громад дозволить вирішити комплекс проблем розвитку сільських територій зі збереженням балансу «економіка-соціум-екологія». У першу чергу, це можна пояснити тим, що «при децентралізації державних фінансів створюються умови, в яких особа відчуває більшу причетність і, сподіваємось, більшу відповідальність за стан справ на території, де вона проживає». З огляду на сьогодишню ситуацію, коли місцеві жителі не усвідомлюють себе первинними носіями прав і свобод, спроможними своїми діями набувати та реалізувати їх у реальному житті, питання залучення самих територіальних громад до процесу соціально-економічного розвитку території є одним з ключових при формуванні в Україні основ «громадянського самоврядування». А це, як відомо, є очікуваним результатом запровадження основ бюджетного федералізму [8, с.51].

До основних переваг для сільських територіальних громад від впровадження принципів бюджетного федералізму в контексті реформування системи державного управління в Україні слід віднести:

- отримання місцевими громадами можливості забезпечити виконання своїх повноважень та повноважень, делегованих їм державою;
- активне залучення територіальної громади до управлінської діяльності щодо розвитку сіл та селищ; можливість залучення інвестиційних ресурсів для розвитку інфраструктури населеного пункту;
- чіткий розподіл повноважень між рівнями місцевого самоврядування.

Соціальна складова всестороннього розвитку села – це конституційно обґрунтований його елемент. Стаття 48 Конституції України [4] свідчить, що кожен громадянин має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, включаючи достатнє харчування, житло та одяг. Соціальна інфраструктура села складається з відповідного набору елементів. Їх характер залежить від розміру населеного пункту, його географічного розташування, чисельності населення та вікових категорій, якими представлена його популяція [8, с.55].

Згідно з моделлю раціонального розміщення об'єктів соціальної інфраструктури села та концепцією соціально орієнтованого розвитку повинен мати широкий комплекс видів обслуговування, або перебувати в зоні транспортної доступності хоча б до одного з поселень, які мають такий комплекс послуг. До складу мережі основних галузей соціальної інфраструктури сільського населеного пункту входять такі блоки: побутове обслуговування населення; медичне обслуговування; торгове обслуговування; наявність навчально-виховних закладів; надання комунальних послуг; задоволення культурних потреб.

Належний розвиток соціальної інфраструктури населеного пункту може відбуватися за рахунок отримання коштів шляхом державного та приватного фінансування, грантів недержавних інституцій, спеціальних форм оподаткування, державних гарантованих кредитів, надання місцевих позичок, залучення особистих заощаджень на позиковій основі та фінансування за рахунок певних міжнародних організацій. Незважаючи на різноманітність каналів фінансування, не всі вони можуть в силу різних причин застосовуватися щодо сільських територій в Україні. Попри це, пріоритетним в будь-якому випадку є державне фінансування [8, с.56].

Будь-яка сільська територія має потенціал розвитку певних видів діяльності і при правильному його використанні та з постійною підтримкою вона може перетворитися у самодостатній комплекс. А розвиток одних видів підприємництва призведе до появи нових, тим самим формуючи передумови до постійної соціально-економічної еволюції місцевості. Впровадження принципів бюджетного федералізму, сталого розвитку, соціально орієнтованої економіки та повнофункціонального розвитку сільських територіальних громад у практику вітчизняної системи державного управління означає надання кожній місцевій громаді можливості розпоряджатися всіма наявними на її території землями та ресурсами. Громада буде наділена повним об'ємом повноважень та функцій, що дозволить їй вирішувати більшість проблемних питань території на основі використання одного з основних принципів територіального устрою країн ЄС – принципу субсидіарності, який декларує: на вищій щабелі адміністративно-управлінської ієрархії передаються лише ті компетенції, які не можуть бути ефективно виконані на нижчому щабелі [8, с. 56].

Список використаних джерел:

1. А.О. Єніна-Березовська. Теоретичні аспекти побудови бюджетної системи України [Електронний ресурс] / А.О. Єніна-Березовська. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України від 8.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс] // Рада Європи від 15.10.1985 р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Конституція України: офіц. текст: за станом на 15 травня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
5. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] // Верховна Рада України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>
7. Нормативно-правова база України. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
8. Сторонянська І. Фінансове забезпечення розвитку сільських територіальних громад : монографія / І. Сторонянська, А. Пелехатий. – Львів: ДУ «ІРД імені М. І. Долишнього НАН України», 2014. – 190 с.

Оксана Цехмайстрок, 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», з/ф,
Наук.кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. м. Чернівці

Пенсійне забезпечення – складова система соціального захисту населення

Дана стаття призначення для висвітлення ролі, рівня розвитку, сучасного стану та шляхи покращення ефективності пенсійної системи України, розглянуті нововведення, які планують впроваджуватись урядом для поліпшення стану Пенсійного фонду України.

Пенсійне забезпечення є однією з основних гарантій матеріального забезпечення непрацездатних громадян. Для непрацездатних пенсіонерів пенсія фактично стає основним джерелом їх існування. Відповідно до ст. 46 Конституції України, пенсія має забезпечувати рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом. На жаль, сьогоднішні реалії такі, що ця вимога Конституції України не дотримується державою.

Проблемам і перспективам розвитку пенсійного страхування в Україні присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Значний вклад до розробки проблем реформування пенсійного забезпечення зробили такі зарубіжні вчені, як: Г. Мак Таггарт, П. Голиша, Н. Барра. Багато праць вітчизняних учених-економістів присвячено дослідженню пенсійного забезпечення та пенсійного страхування України, наприклад роботи: Т. М. Кір'яна, М. С. Шаповала, Є. М. Лібанової, С. І. Пирожкова, М. Д. Бойко, М. Б. Ріппа, М. М. Руженського, В. Сахаведення, М. П. Шаварина, С. І. Юрія, О. Б. Зарудного, Б. О. Зайчук, В. В. Яценко,

В. С. Никитенко, В. І. Семендяєва, Н. В. Антоненко. Проте, слід зазначити, що в науковій літературі ще недостатньо розробленими залишаються перспективи та шляхи покращення пенсійного страхування в Україні.

Сучасна пенсійна система України є результатом еволюційної трансформації інституту пенсійного забезпечення, який сформувався після здобуття незалежності на початку 90 років ХХ століття. Вона базується на солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка в свою чергу побудована на механізмі пенсійного страхування, що передбачає персоналізований розподіл через суспільні страхові фонди надходжень від працездатної частини населення на користь пенсіонерів. Джерелом коштів для фінансування пенсій є Пенсійний фонд, який формується на основі страхових внесків підприємств та громадян.

Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та Положенням про Пенсійний фонд, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 № 1261, передбачено, що Пенсійний фонд у своїй діяльності керується Конституцією України та законами України, актами Президента України, Кабінету Міністрів України та цим Положенням [1].

Згідно з ст. 2 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» система пенсійного забезпечення складається з трьох рівнів:

Перший рівень – це солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. У цій системі виплати пенсій здійснюються тільки за рахунок державних коштів Пенсійного фонду України. Інколи ці системи ще називають системами «з виплатою пенсій з поточних надходжень (pay-as-you-go)», тому що внески теперішніх працівників спрямовуються на виплату сьогоднішнім пенсіонерам.

Солідарна пенсійна система передбачає забезпечення мінімальної та гарантованої пенсії, яка надається державою. Її метою є гарантування кожному громадянину отримувати мінімальний дохід після виходу на пенсію. Така система належить до соціального захисту. Кошти для фінансування пенсійних виплат мобілізуються до Пенсійного фонду України шляхом обов'язкових внесків підприємців на заробітну плату громадян [1].

Проте солідарна система забезпечує лише мінімальні виплати пенсіонерам. Як правило, вони досягають не більше 30–35% від середнього доходу працівника, що він одержував до виходу на пенсію [3, с.221].

Внесок до пенсійного фонду береться з єдиного соціального внеску (ЕСВ), який сплачує підприємство на заробітну плату працівника. Протягом минулих років ставка ЕСВ на заробітну плату залежала від видів діяльності підприємства й складала від 36,76% до 49,7%. З них до пенсійного фонду відраховувалось 88,29% (це становило 32,455% – 43,88%). Ставка ЕСВ із заробітної плати працівника була фіксована, складала 3,6%, до пенсійного фонду також відраховувалось 88,29% (це становило 3,1784%). На сьогодні ставка єдиного соціального внеску, який сплачує підприємство складає 22% та 8,41% на заробітну плату інвалідів, єдиний соціальний внесок із заробітної плати не сплачується [2].

Другий рівень – це накопичувальна система загальнообов'язкового державного страхування. Цей рівень характеризується накопиченням коштів у Накопичувальному фонді. Витрати накопичувальної системи йдуть на оплату довічних пенсій та одноразових виплат.

Третій рівень – це система недержавного пенсійного забезпечення. Ця система ґрунтується на добровільних внесках громадян, роботодавців для формування пенсійних накопичень. В подальшому ці накопичення можуть бути використані для фінансування пенсійних виплат на умовах недержавного пенсійного забезпечення.

Недержавний пенсійний фонд – це установа, яка базується на принципі «зроби пенсію собі сам». Фонд включає добровільні внески всіх прошарків населення, інвестує кошти для захисту від інфляції, а пізніше здійснює виплату пенсій за рахунок накопичених коштів.

Згідно чинного законодавства недержавне пенсійне забезпечення здійснюється за допомогою:

- 1) недержавних пенсійних фондів (укладається контракт між фондом та вкладником коштів);
- 2) страхових організацій (укладається договір страхування довічної пенсії);
- 3) банківських установ (відкривається депозитний рахунок для накопичення пенсійних виплат) [4, с.176].

Вважається, що одночасне функціонування цих рівнів забезпечує стабільність пенсійної системи, оскільки сприяє вирівнюванню ймовірних демографічних та фінансових ризиків. Проте, в нашій країні трирівнева пенсійна система існує тільки на папері, другий і третій рівні здійснюються на добровільних засадах. І це є основною причиною недосконалості пенсійної системи та нестачі коштів для забезпечення пенсій.

Через економічні проблеми, відсутність інфляційних індексаций пенсій та заробітних плат та відсутність довіри до банківської системи, в громадян просто не має коштів для участі в другому та третьому рівнях. Тому, другий рівень поки так і не запрацював, третій – все ще незначний в обсягах, отже, переважна частина пенсій в Україні нараховується і виплачується за рахунок коштів Пенсійного фонду. А солідарна система самостійно не може впоратися з існуючими в країні фінансовими і демографічними негативними факторами.

Стан пенсійної системи та перспективи її розвитку великою мірою визначаються й демографічною ситуацією. Для України, як і для більшості країн світу, головною демографічною тенденцією поточного століття є процес старіння населення, що виявляється у зростанні частки осіб похилого віку [4, с.231]. Вже нині у пенсійній системі України на 10 платників страхових внесків припадає 13 пенсіонерів. При такій ситуації пенсійний фонд буде постійно на дотаціях держави.

Починаючи з 2013 року в Україні виникла проблема в пенсійній системі, передумовами цього були: збільшення відсотків внутрішнього державного боргу, збільшення кількості людей пенсійного віку, економічні проблеми в країні, через що зменшувалися обсяги заробітної плати, і як результат надходження в державний бюджет та пенсійний фонд. Також важливою передумовою появи проблем у пенсійній системі було і те, що в нашій країні дуже багато працюючих пенсіонерів, така ситуація зумовлена багатьма причинами.

По-перше, це нестача коштів для існування, оскільки невеликі розміри пенсій не можуть повною мірою забезпечити всіх потреб пенсіонерів. В Україні пенсія може забезпечити тільки найважливіші потреби, тобто фізіологічні потреби, і може, частково проблеми безпеки.

По-друге, щоб забезпечити соціальні потреби, потреби поваги та самовираження, пенсіонери продовжують

працювати, щоб почувати себе важливими та потрібними, вони залишаються на своїх посадах, тим самим не дають змоги молодим спеціалістам зайняти ці посади, тобто немає трудового обміну, як результат, молоді спеціалісти або залишаються без роботи, або залишаються на мінімальній ставці, а це призводить до скорочення надходжень в пенсійний фонд.

По-третє, в нашій країні не престижно бути пенсіонером, не має спеціальних державних закладів, куди б люди похилого віку могли приходити кожен день, спілкуватися, грати, займатися спортом, розважати себе.

Отже, розглянувши проблеми пенсійного забезпечення в Україні ми можемо зробити висновки, що пенсійна система України працює неефективно і вимагає реформ. Тому, уряд змушений прийняти надзвичайні заходи для термінової стабілізації пенсійної системи.

До кінця 2016 року в Україні має розпочатися пенсійна реформа, і вже з 1 липня 2017 року може почати діяти накопичувальна система пенсій. Законопроект, який поданий у Верховну Раду, передбачає введення накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування і єдиних принципів нарахування пенсій, починаючи з 1 липня 2017 року. [5, с.3] Згідно законопроекту планують внести такі зміни:

По-перше, планують ввести особисті накопичувальні рахунки для майбутніх пенсіонерів, яким на 1 липня 2017 року не виповнилося 35 років, що дозволить їм накопичити надбавку до пенсії. Додатково до єдиного соціального внеску до 22% роботодавець платитиме в новий Накопичувальний пенсійний фонд на особистий рахунок працівника 2% від його заробітку в 2017 році, 3% – у 2018 році, 4% – у 2019 році і 5% – із 2020 року.

По-друге, розрахунок виплат уніфікують і зроблять однаковим для всіх (зараз пенсії розраховують більш ніж за 20 законами).

По-третє, роботодавці – приватні структури або держава – будуть вносити додаткові кошти на особисті рахунки (зараз цим людям платять із загального бюджету солідарної системи) колишніх одержувачів спеціальних пенсій. Це люди, які працюють на особливо важких і шкідливих роботах, інші пільговики, а також державні службовці, судді, прокурори та інші, хто отримує вищі пенсії, ніж звичайні громадяни. [5, с.3]

Коли пенсійна система України стабілізується після введення реформ 2016 року, буде хорошим нововведенням для її поліпшення заохочувати підприємства створювати приватні пенсійні депозитні фонди (рахунки) у державних банках, і як мірою заохочення знижувати на 3% виплати ЄСВ в пенсійний фонд. Такі дії запустять початкові етапи модифікованого другого і третього рівня системи пенсійного забезпечення.

Також, не завадить підвищити рівень обізнаності громадян щодо пенсійної реформи шляхом проведення ефективної інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення, роботодавців, профспілок, юридичних осіб, зокрема щодо переваг та ризиків функціонування системи накопичувального пенсійного забезпечення.

Таким чином, пенсійна система України є в цілому неефективною як у суто економічному аспекті, так і з погляду соціальної справедливості. Головними напрямками реформування пенсійної системи України має бути суттєве вдосконалення солідарної системи; оскільки внаслідок демографічних тенденцій солідарна пенсійна система нездатна забезпечувати існуючий рівень заміщення пенсіями втраченого заробітку та оптимальну диференціацію пенсій, створення економічних умов для реального введення другого рівня пенсійного забезпечення; стимулювання підприємств для створення приватних пенсійних депозитних фондів у державних банках, як прототипу третього рівня пенсійного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 10.11.20016 № 1058-IV [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
2. Нормативно-правова база, яка регулює діяльність Пенсійного фонду : Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=204943
3. Кудряшов В. П. Курс фінансів :навчальний посібник / Кудряшов В. П. – К.: Вид-во «Знання», 2008. – 431 с.
4. Сирота І. М. Право пенсійного забезпечення в Україні: навчальний посібник / Сирота І. М. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 288 с.
5. Коровіна З. Про єдину систему пенсійного забезпечення / Коровіна З., Ігольников О. // Економіка України. – 2016. – №9 – С. 3.

Марія Шородок, 4 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф,

Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Кредитні операції банку та їх облік

У статті розкрито основні принципи кредитних відносин, досліджено проблематику надання та повернення кредитів комерційного банку, обґрунтовано сутність кредитних операцій, розроблено шляхи вдосконалення обліку кредитних операцій.

Важливе значення в умовах розвитку економіки країни має банківська система. Саме через неї проходить великий обсяг грошових розрахунків та платежів господарських організацій і населення, вона мобілізує і перетворює тимчасово вільні грошові кошти, заощадження і доходи юридичних і фізичних осіб в активно діючий капітал.

Надання кредиту є одним з елементів підтримки банками суб'єктів господарювання та споживчого попиту населення. Важливість кредитування підкреслює фінансова криза сьогодення, яка привела до занепаду економіки і рівня життя загалом. Тому дослідження даної теми є особливо актуальним.

Питання обліку кредитних операцій, були висвітлені у працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як : С. К. Соломин, Ф. Ф. Бутинець, М. І. Савлук, А. М. Герасимович, В. І. Колесников, Т. М. Вітлінський, В. М. Івахненко, Б. Бухвальд, Ханс-Ульріх Деріг, Ю. Зайтц, Ф. Котлер, М. Портер, Дж. Еванс та ін.

Метою статті є висвітлення проблем обліку кредитних операцій банків, аналіз останніх досліджень та публікацій щодо даного питання і розробка пропозиції щодо його удосконалення на основі систематизації теоретичних матеріалів.

Відповідно до ситуації, що склалася в Україні, одну із найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами

фізичних осіб та поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання. Основний принцип функціонування кредитних відносин являє собою тимчасове вивільнення грошових коштів та поява потреби в них.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату відсотків та інших зборів з такої суми [2].

В економічній літературі налічується різні підходи щодо визначення поняття «кредитні операції банку», та слід зазначити, що ототожнювати їх не слід. Волохов В.І. стверджує, що кредитні операції банку це – сукупність дій, спрямованих на забезпечення всіх етапів кредитного процесу й подальше відображення їх результатів у бухгалтерському обліку банку [1]. Савлук М. І., Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф. зазначають, що кредитні операції полягають у проведенні комплексу дій, пов'язаних з наданням і погашенням банківських позичок [4]. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», кредитні операції полягають у розміщенні банками від свого імені, на власних умовах та на власний ризик залучених коштів юридичних осіб (позичальників) та громадян [2].

На основі вивчення літератури слід зазначити, що основними ознаками кредитних відносин є:

- добровільність та рівноправність;
- економічна самостійність учасників кредитних відносин;
- кредитні відносини не змінюють власника цінностей;
- нееквівалентність кредитних відносин;
- кредитні відносини є вартісними.

Необхідною умовою економічного зростання країни є спроможність банківської системи ефективно розподіляти фінансові ресурси в суспільстві між галузями економіки та окремими позичальниками. Саме ефективністю кредитної діяльності банку, на яку суттєво впливає якість облікової інформації і визначається прибутковість банку. Достовірна, доречна, зрозуміла та доступна фінансова звітність банків дозволяє отримати значний обсяг інформації про якісні та кількісні характеристики діяльності комерційних банків. Значна кількість інформації знаходиться не у фінансовій, а у статистичній формі звітності, зокрема у звіті № 604 "Звіт про формування резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями", яка доступна лише Національному банку.

Однією з основних проблем є облік кредитів за термінами надання, які в бухгалтерському обліку та, відповідно, у фінансовій звітності відображаються на рахунках короткотермінових (до одного року) або довготермінових (більше одного року) кредитів [5, с.77].

На сьогодні спостерігається значне зростання питомої ваги пролонгованих кредитів, але відображення такої операції в обліку має ряд методологічних проблем. Відстрочка за кредитним договором (продлонгація) відображається за такими ж рахунками, що і довгострокова або короткострокова заборгованість (2062, 2063, 2072, 2073, 2203), залежно від строку, який розраховується від дати відстрочки позики до дати її погашення. У бухгалтерському обліку пролонговані позики заносяться у строкові, а зростання потенційних ризиків неповернення кредиту приховується від осіб, бажаних оцінити стан банку і його ризики. Однією з причин збільшення простроченої заборгованості за кредитами є відсутність відображення такого стану активів у бухгалтерському обліку. Використання в бухгалтерському обліку рахунків пролонгованої заборгованості було передбачено планом рахунків банків України, складеним за міжнародними та вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку. Дану методику необхідно удосконалити відповідно до сучасного стану пропонувананих банками кредитних послуг фізичним та юридичним особам, практичного досвіду банківського нагляду за діяльністю банків.

Однією із основних проблем є організація операцій з фізичними особами-підприємцями. Чинне законодавство відносить їх до юридичних осіб. Це пояснюється обмеженістю відображення в чинному плані рахунків банку операцій з різними групами позичальників, тобто виділяють операції з фізичними, юридичними особами, органами державної влади та банками. Тому при банківському кредитуванні фізичних осіб-підприємців застосовуються коефіцієнти резервування такі, як при кредитуванні юридичних осіб, хоч кредитування фізичних осіб-підприємців є більш ризиковим.

Причинами більшого ризику є:

- підприємницька діяльність може здійснюватися без відкриття банківського рахунку та печатки, що значно ускладнює перевірку достовірності даних;
- відображення фінансових результатів діяльності ведеться за спрощеною системою звітності, що значно ускладнює об'єктивну оцінку кредитоспроможності позичальника;
- процедура банкрутства подібного позичальника є безрезультатною з позицій повернення кредиту та відсотків;
- перевірки контролюючими та податковими органами здійснюються рідше, ніж суб'єктів господарювання інших організаційно-правових форм, тому діяльність фізичних осіб-підприємців має переважно тіньовий характер;
- немає ліквідної застави, за рахунок якої може бути компенсований кредит та відсотки за користування ним у повному обсязі [3, с.80-86].

На нашу думку, План рахунків банків України повинен містити також групи рахунків, які відображатимуть операції з фізичними особами-підприємцями. До чинного Положення «Про порядок формування та використання резервів на покриття можливих витрат за кредитними операціями банків України» доцільно внести зміни щодо встановлення вищого значення коефіцієнтів резервування для фізичних осіб-підприємців, ніж для суб'єктів господарювання інших організаційно-правових форм.

Отже, підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна підкреслити, що удосконалення обліку кредитних операцій веде до спрощення облікових процедур за кредитними операціями, об'єктивної оцінки та стабільності нормативно-правової бази щодо обліку кредитних операцій. Запропоновані шляхи удосконалення дадуть можливість більш повно відображати в звітності інформацію про кредитний портфель. Це покращить аналіз діяльності банку і, відповідно, відновить довіру клієнтів до банківської системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Волохов В. І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності [Електронний ресурс] / В. І. Волохов, М. В. Нестеренко // НБУ ім. Вернадського. — 2009. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 12.12.2008 р. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Микова М. С. Удосконалення механізму формування резервів на покриття можливих збитків від кредитних операцій банківських установ України / М. С. Микова // Банківська справа. — 2011. — №3. — С. 80 — 86.
4. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Пуховкіна та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 439 с.
5. Колесніков О. В. Історія грошей та фінансів / О. В. Колесніков. — Київ: Центр учбової літератури, 2008. — 77 с.

Оксана Штефанович, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,
Наук.кер. — Галушка Є.О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансові аспекти реформи децентралізації в Україні

У статті розглядаються особливості процесу об'єднання територіальних громад, а саме формування фінансового забезпечення їх діяльності. Показано, що збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування сприятиме формуванню спроможних територіальних громад.

В Україні здійснюється реформування економіки, бюджетної та податкової сфер, системи управління з метою приведення їх до європейського рівня, який забезпечив би для кожного громадянина нашої незалежної країни достойні умови життя та ефективний розвиток.

Реформа децентралізації націлена на передачу владних та фінансових повноважень органам місцевого самоврядування. Вона здійснюється у зв'язку з надмірною подрібненістю адміністративно-територіальних одиниць (92% сільських громад нараховують менше 3000 жителів, а 11% — менше 500), а також дотаційністю місцевих бюджетів (у понад 50% сільських громад дотаційність більше 70%, а 483 громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету) [5].

Актуальність дослідження. Децентралізація забезпечує передачу повноважень та бюджетних надходжень від державних органів до органів місцевого самоврядування таким чином, щоб більше повноважень мали ті органи, які ближче до людей, щоб такі повноваження можна було реалізовувати найбільш успішно. Вона дає можливість місцевому самоврядуванню самостійно, за рахунок власних ресурсів вирішувати питання функціонування та розвитку власних територій. Територіальні громади наділятимуться більшими ресурсами та матимуть можливість мобілізувати внутрішні ресурси, що забезпечить реалізацію головного призначення функціонування місцевого самоврядування — створення та підтримка сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, надання мешканцям територіальних громад якісних та доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади.

Питання децентралізації посідають вагомe місце у наукових дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Ключові аспекти даного процесу в Україні досліджують такі науковці як: М. Пітчик, О. Слобожан, Я. Рабошук, О. Чепіль, І. М. Сотник, А. В. Степаненко, О. М. Теліженко, С. К. Харічков, М. А. Хвесик та ін.

Метою статті є дослідження особливостей реформування органів місцевого самоврядування та забезпечення фінансової спроможності новостворених об'єднаних територіальних громад.

Переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку фінансову базу виявилась неспроможними до виконання усіх повноважень місцевого самоврядування. Реформа місцевого самоврядування забезпечує передачу в місцеві бюджети частки загальнонаціональних податків, створює економічну зацікавленість громад в розвитку нових виробництв, підтримці бізнесу, економічного розвитку країни загалом.

Територіальні громади мають бути спроможними до вирішення питань місцевого значення, проте перешкодою виступає брак власних коштів, занепад або відсутність інфраструктури (необхідних будівель, споруд, доріг тощо), а також брак кадрів відповідної кваліфікації. Значна частина завдань місцевого рівня не виконується належним чином, зокрема не забезпечується ремонт доріг, благоустрій території, архітектурних будівель, нічне освітлення вулиць тощо. Все це ще раз підкреслює необхідність реформування місцевого самоврядування задля створення умов функціонування такої територіальної громади, яка спроможна самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати такі питання. Територіальні громади повинні бути наділені більшими фінансовими ресурсами та можливістю їх мобілізувати на своїй території.

Під час формування спроможних територіальних громад перевагу слід надавати саме економічній спроможності таких адміністративно-територіальних одиниць [7].

Рушійною силою процесу утворення об'єднаних спроможних територіальних громад є фінансове забезпечення їх діяльності, отримання власних повноважень і фінансової бази для їх виконання. Для цього органи місцевого самоврядування отримують необхідні кадрові та фінансові ресурси та інфраструктурний потенціал. Тобто, слід забезпечити достатню ресурсну базу об'єднаних територіальних громад, сформувати відповідний бюджет, здатний задовольнити потреби населення даної громади.

Бюджетний кодекс України визначає бюджетами місцевого самоврядування бюджета територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджета об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад [6]. Бюджети таких

громад матимуть такі ж повноваження як міста обласного значення, а також прямі бюджетні відносини з державним бюджетом.

Фінансове забезпечення бюджетів об'єднаних громад формують їх податкові та неподаткові надходження, визначені Бюджетним кодексом України [8]. Так, до місцевих бюджетів об'єднаних громад зараховуються такі податки: 60% податку на доходи фізичних осіб; 25% екологічного податку; акцизний податок з реалізації підакцизних товарів; єдиний податок; податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності; податок на майно (включаючи нерухомість, землю, транспорт).

Щодо зборів та платежів, то їх перелік значно більший, зокрема: державне мито; плата за надання адміністративних послуг; адміністративні штрафи та штрафні санкції; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір; плата за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності; надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності рентні плати за користування надрами (в тому числі за видобування корисних копалин), за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів; орендна плата за користування водних об'єктів (їх частини); плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів; кошти від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва; плата за надання місцевих гарантій; кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності тощо.

Крім того в забезпеченні фінансової стійкості та незалежності територіальних громад неабияку роль відіграють інші доходи, такі як: трансферти; власні надходження бюджетних установ; цільові та добровільні внески підприємств, установ, організацій і громадян до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища, а також надходження з інших цільових фондів; надходження в рамках програм і грантів міжнародних фінансових організацій та ЄС; кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту; повернення кредитів, наданих з місцевих бюджетів на визначені цілі, а також пеня і відсотки за користування ними; місцеві запозичення тощо.

Реформування органів місцевого самоврядування в Україні здійснюється і в Чернівецькій області на основі «Перспективного плану формування територій громад Чернівецької області», схваленого Чернівецькою обласною радою 28.07.2015 року, який передбачає формування 35 територіальних громад [6].

За кількістю населення найбільшою є Чернівецька громада з чисельністю 268,0 тис. осіб, а найменшою – Перебіківська (3,1 тис. осіб). Щодо площі об'єднаних територіальних громад, то найбільшою є Путильська – 884 кв. км, а найменшою – Мамаївська (50 кв. км.) (Табл.1).

Таблиця 1

Групування потенційних об'єднаних територіальних громад Чернівецької області за класифікаційними ознаками

№ п/п	Класифікаційна ознака	Одиниці вимірювання	Кількість громад
1.	Населення	до 10 тис. осіб	9
		10-20 тис. осіб	16
		20-50 тис. осіб	8
		понад 50 тис.	2
2.	Площа	до 100 кв. км	10
		від 100 до 200 кв. км.	13
		понад 200 кв. км	12
3.	Дохід бюджету на 1 жителя	до 1 тис. грн.	24
		понад 1 тис. грн.	11
4.	Рівень дотаційності громад	власні доходи менше 50%	14
		доходи більше 50%.	21

Кількість об'єднаних територіальних громад Чернівецької області, в яких дохід бюджету на 1 жителя більше 1 тис. грн. складає 11 громади, менше 1 тис. грн. – 24. Майже 70 % громад мають дуже малий рівень доходів, тобто є фінансово-залежними. Найбільше доходів на 1 громадянина припадає у Чернівецькій громаді – 1971 грн., а найменше – у Боянівській (518грн.).

В 14 об'єднаних територіальних громадах Чернівецької області власних доходів менше 50%, більше 50% – 21 громада. Найменша частка власних доходів у Перебіківській громаді – 27%, а найбільша – у Новодністровській – 98,1%.

На сьогодні в Чернівецькій області вже створено 10 об'єднаних територіальних громад, зокрема: Вашковецька, Великокучурівська, Волоківська, Глибоцька, Клішківська, Мамалізька, Недобівська, Рукшинська, Сокирянська, Усть-Путильська. Планується утворення ще 14 таких громад.

Висновок. Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні як і зміни до Бюджетного кодексу стали основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади наділяють повноваженнями та ресурсами, як у міст обласного значення. Натомість територіальні громади, які не візьмуть участі в об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень. Реформування територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 №157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

3. Методика формування спроможних територіальних громад: Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 №214 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
4. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. №333-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
5. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
6. Перспективний план формування територій громад Чернівецької області: Рішення сесії Чернівецької обласної ради від 28.07.2015 №103-32/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bukoda.gov.ua/page/perspektivnyi-plan-formuvannya-teritorialnih-gromad-chernivetskoj-oblasti>.
7. Витяг з експертної оцінки проекту реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/2>.
8. Формування спроможних територіальних громад: Практичний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oblrada.dp.ua/user/files/posibnuk_z_ritan_formyvannya_ter_gromad.pdf.

Оксана Штефанович, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит», д/ф,

Наук. кер. – Томнюк Т. Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Місцеві податки та збори у доходах місцевих бюджетів Чернівецької області

У статті розглянуто сутність та особливості місцевого оподаткування, проаналізовано значення місцевих податків та зборів в доходах місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013 – 2015 роки.

В Україні є досить багато проблем, пов'язаних з формуванням місцевих фінансових ресурсів. Значний вплив на формування місцевого бюджету мають органи місцевого самоврядування та їх діяльність. Місцева влада має право на формування та цільове використання власних фінансових ресурсів, частина яких повинна формуватися саме за рахунок місцевих податків та зборів, оскільки надходження грошових коштів забезпечують фінансування соціального та економічного розвитку місцевості [3]. Проте, не зважаючи на велику кількість місцевих податків і зборів, вони все ж таки не забезпечують реалізацію покладених на органи місцевого самоврядування завдань та функцій. Більшість бюджетів в країні функціонують лише за рахунок бюджетних трансфертів і є дотаційними.

Питання оптимального формування доходів місцевих бюджетів набувають особливої актуальності в умовах запровадження нових норм бюджетного та податкового законодавства, які сприяють більш ефективному використанню можливостей наповнення місцевих бюджетів, розширенню і зміцненню їх доходної бази та підвищенню фінансового забезпечення виконання власних повноважень органами місцевого самоврядування.

Саме місцеві податки і збори повинні становити основну доходну статтю бюджетів територіальних громад міст, селищ, сіл та їх об'єднань і направлятися на підтримку та розвиток місцевої інфраструктури, а також покривати основні витрати територіальної громади пов'язані з її функціонуванням. Тому вони є вкрай важливими і в доходах місцевих бюджетів Чернівецької області.

Питання наповнення місцевих бюджетів саме за рахунок місцевих податків та зборів посідають вагомe місце у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Ключові аспекти даного процесу в Україні досліджують А. Є. Буряченко, М. А. Гапонюк, О. П. Кириленко, В. М. Опарін, А. А. Славкова, Н. Б. Ярошевич та В. П. Яцюта. Значення місцевих податків та зборів саме у доходах місцевих бюджетів можна розглянути у таких зарубіжних науковців як Б. Аллан, Ш. Бланкарт, Р. Мертон, Дж.Е. Стігліц.

Метою статті є оцінка значення місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів Чернівецької області.

Головним джерелом наповнення місцевих бюджетів є податки. Пріоритети слід надавати місцевим податкам і зборам, оскільки ефективність їхнього використання впливає на зміцнення всієї фінансової системи держави.

Місцеві податки і збори є основним засобом формування доходів місцевих органів влади. Їх існування відповідає в першу чергу інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є виключно їх фінансовою базою при здійсненні функцій, передбачених Конституцією України та іншими законодавчими актами. Зокрема вони забезпечують проведення соціальної політики вирівнювання рівнів соціального та економічного розвитку територій, комплексного розвитку територій тощо.

Запровадження місцевих податків і зборів як одного із джерел доходів місцевих бюджетів в першу чергу відповідає інтересам саме місцевого самоврядування. Зміцнення останнього, реалізація поставлених перед ним завдань неможливі без досконалої та достатньої системи місцевих податків та зборів.

До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим кодексом України, рішеннями сільських, селищних, міських рад та рад об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, у межах їх повноважень і є обов'язковими [2].

Згідно Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014, було здійснено ряд змін, зокрема скасування збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності [4].

Так, з 1 січня 2015 року до складу місцевих податків входять: податок на майно (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плата за землю, транспортний податок), збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір та єдиний податок [2].

Динаміку надходжень місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013-2015 роки відображає рис. 1.

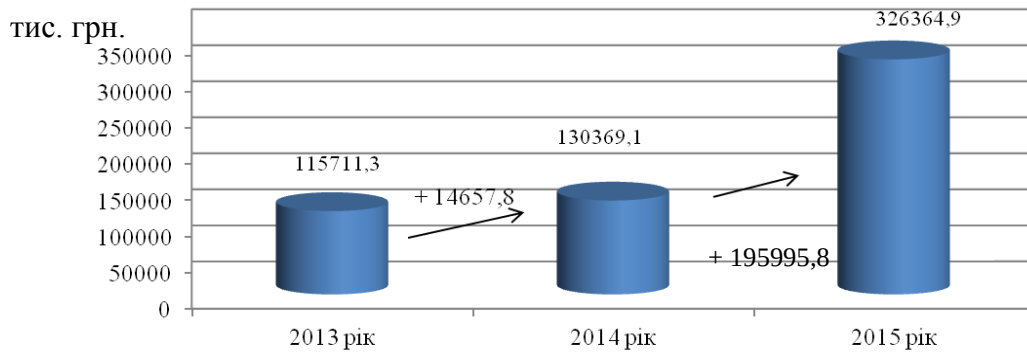


Рис. 1. Динаміка надходжень місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013-2015 роки

За 2015 рік до місцевих бюджетів Чернівецької області місцеві податки та збори надійшли в сумі 326364,9 тис. грн., що на 195995,8 тис. грн. (+ 150,3%) більше порівняно з 2014 (130369,1 тис. грн.). У 2014 році даний показник збільшився на 14657,8 тис. грн. (+ 12,7%) в порівнянні з 2013 (115711,3 тис. грн.). Тобто ріст місцевих податків і зборів спричинений змінами в законодавстві, зокрема реформуванням податку на майно. Тому ця законодавча ініціатива в цілому сприяла зростанню надходжень до місцевих бюджетів.

Питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансфертів) Чернівецької області за 2013 –2015 роки відображає рис. 2.

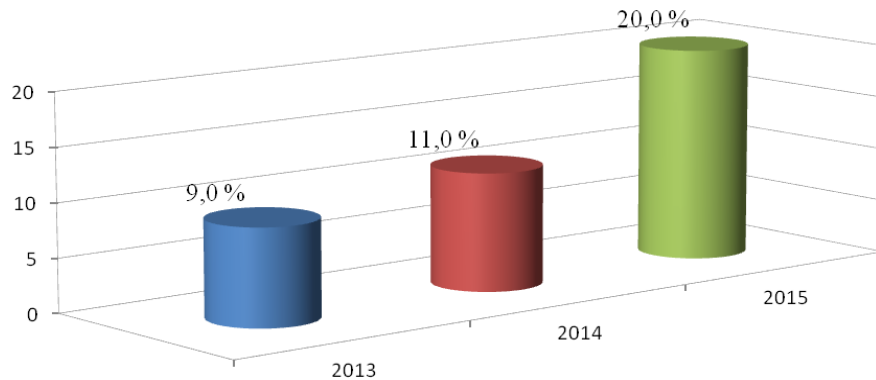


Рис. 2. Питома вага місцевих податків і зборів в доходах місцевих бюджетів(без урахування міжбюджетних трансфертів) Чернівецької області за 2013 – 2015 роки

Частка місцевих податків і зборів в доходах місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) Чернівецької області за 2013-2015 роки коливалася в межах 9-20%. Так, у 2015 році вона становила 20,0%, що на 9,0 % більше в порівнянні з 2014 роком (11,0%), та на 11,0 % більше порівняно з 2013 (9,0%).

Перш ніж розглянути місцеві податки та збори в частині їх надходжень за 2013-2015 роки (табл. 1), слід вказати про зміни щодо їх зарахування, зокрема податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та єдиний податок до 2015 року зараховувалися до бюджету розвитку спеціального фонду місцевих бюджетів, а з 2015 – до загального фонду місцевих бюджетів [1].

Таблиця 1

Мобілізація місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013-2015 роки (тис. грн.)

Податок	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення			
				2015/2014		2014/ 2013	
				+/-	%	+/-	%
Податок на майно:	-	-	171978,2	-	-	-	-
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	203,3	330,1	4627,3	+ 4297,2	1301,8	+ 126,8	62,4
Плата за землю	-	-	164137,1	-	-	-	-
Транспортний податок	-	-	3213,8	-	-	-	-
Збір за місця для паркування транспортних засобів	1028,7	1188,9	1269,3	+ 80,4	6,8	+ 160,2	15,6
Туристичний збір	214,5	228,2	244,1	+ 15,9	7,0	+ 13,7	6,4
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	10489,9	11115,7	-	-	-	+ 625,8	6,0
Єдиний податок	103774,9	117506,2	153710,7	+ 36204,5	30,8	+ 13731,3	13,2
Місцеві податки і збори	115711,3	130369,1	326364,9	+ 195995,8	150,3	+ 14657,8	12,7

У 2014 році до місцевих бюджетів Чернівецької області податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки надійшов у сумі 330,1 тис. грн., що на 126,8 тис. грн. (+ 62,4%) в порівнянні з 2013 роком (203,3 тис. грн.).

У 2015 році збір за місця для паркування транспортних засобів надійшов до місцевих бюджетів Чернівецької області в сумі 1269,3 тис. грн., що на 80,4 тис. грн. (+ 6,8%) більше в порівнянні з 2014 роком. У 2014 році даний показник збільшився на + 160,2 тис. грн. (+15,6%) в порівнянні з 2013 (1028,7 тис. грн.).

У 2015 році до місцевих бюджетів Чернівецької області туристичний збір надійшов в сумі 244,1 тис. грн., що на 15,9 тис. грн. (+ 7,0%) більше в порівнянні з 2014 роком. У 2014 році даний показник збільшився на 13,7 тис. грн. (+ 6,4%) в порівнянні з 2013 роком (214,5 тис. грн.).

У 2014 році збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності надійшов у сумі 11115,7 тис. грн., що на 625,8 тис. грн. (+ 6,0%) більше в порівнянні з 2013 роком (10489,9 тис. грн.).

За 2015 рік до місцевих бюджетів Чернівецької області єдиний податок надійшов у сумі 153710,7 тис. грн., що на +36204,5 тис. грн. (+30,8%) більше в порівнянні з 2014. В 2014 році даний показник збільшився на 13731,3 тис. грн. (+ 13,2%).

Щодо податку на майно, то левову частку в його складі серед надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015 рік займає плата за землю – 95,4 % (4627,3 тис. грн.). Питома вага податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки складає 2,7% (4627,3 тис. грн.), а транспортного податок лише 1,9% (3213,8 тис. грн.).

Основну питому вагу у загальному обсязі місцевих податків та зборів за 2013 – 2014 роки займає єдиний податок, питома вага якого у 2013 році склала 89,7%, у 2014 – 90,0%. У 2015 році основну частку займає податок на майно – 52,6%.

Місцеві податки та збори становлять незначну частину в доходах місцевих бюджетів Чернівецької області, їх частка становить в середньому 13,3% за 2013-2015 роки, проте спостерігається їх ріст до 20,0% у зв'язку з розширенням складу податку на майно, що в подальшому дасть можливість місцевому самоврядуванню бути більш незалежними у виконанні визначених повноважень та розвитку територій.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Затверджений Верховною Радою України 08 липня 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Податковий кодекс України: Затверджений Верховною Радою України 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
4. Піхоцька О.М. Місцеві податки і збори у забезпеченні фінансової самостійності органів місцевого самоврядування // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С.46-49.

Алла Шупеня, 6 курс, спец. «Фінанси та кредит», з/ф,
Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування і використання фінансових ресурсів регіону

У статті визначено складові елементи фінансових ресурсів органів місцевої влади. Визначено, що дохідна частина місцевих бюджетів є однією з ключових складових частин фінансових ресурсів органів місцевої влади. Здійснено аналіз дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області.

Дослідження питання формування і використання фінансових ресурсів регіону є надзвичайно актуальним в сучасних умовах проведення фіскальної децентралізації. Адже, для ефективного функціонування регіонів необхідним є забезпечення органів місцевої влади достатніми фінансовими ресурсами для здійснення видаткових потреб.

Питанням, пов'язаним з формуванням та використанням фінансових ресурсів місцевих органів влади, присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, цю проблему досліджували: О. Василик [1], А. Брязкало [2], О. Кириленко [3,4], В. Федосов, Е. Шульц [5] С. Юрій [6], та ін. В доробках даних авторів досліджуються особливості формування, розподілу і використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Проте, на нашу думку, дана проблематика потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження складових елементів фінансових ресурсів органів місцевої влади та аналіз формування і виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за доходами та видатками.

Регіональна та місцева влади можуть формувати та використовувати лише певну частину фінансових ресурсів, а саме ту частину, яка була сформована через розподільний механізм, до якої можна віднести податкову систему країни, неподаткові інструменти, певні методи та інструменти фінансового ринку. Вони також формують і використовують фінансові фонди (бюджети, цільові централізовані фонди фінансових ресурсів), задля забезпечення своєчасного планування, розподілу, використання та контролю над рухом фінансових ресурсів держави, регіонів і органів місцевого самоврядування [5, с.161].

О. П. Кириленко визначає чинники, які безпосередньо впливають на обсяги фінансових ресурсів місцевих органів влади. Це [3]: розподіл повноважень між органами державної влади і місцевим самоврядуванням; розподіл дохідних джерел державного та місцевого бюджетів; чинна система оподаткування, перелік податків і внесків, їх ставки, пільги; специфіка міжбюджетних відносин і порядок надання трансфертів місцевим бюджетам із державного бюджету; стан фінансового ринку країни та реальні можливості органів місцевого самоврядування у сфері використання запозичених (кредитів) і залучених коштів (місцевих позик); склад і фінансовий стан підприємств та інших суб'єктів господарювання, які належать до місцевого господарства.

До складових елементів фінансових ресурсів органів місцевої влади відносять: доходи місцевого бюджету, фінансові ресурси комунальних підприємств, місцеві запозичення, благодійні, спонсорські внески і пожертвування та кошти цільових фондів.

Підприємства комунальної власності мають безпосередній вплив на формування доходів та видатків місцевих бюджетів. Охарактеризувати фінансові ресурси підприємств комунальної власності можна як сукупність грошових коштів, резервів та надходжень цільового призначення, яка є в наявності даних підприємств та використовується ними на власні статутні потреби [2].

Не менш важливим фінансовим ресурсом виступають місцеві запозичення. Зарубіжні країни мають чималий досвід роботи з цією категорією фінансових ресурсів, проте в Україні вони не мають подібного розповсюдження в їх застосуванні. Запозичення можуть використовувати як для покриття дефіциту місцевого бюджету, так і для реалізації інвестиційних проектів.

Благодійні, спонсорські внески та пожертвування. Звичайно, вони не можуть виступати ключовим складником системи фінансових ресурсів, проте останніми роками відбувається певна тенденція до їх збільшення. Переважно дані кошти спрямовуються в соціальну сферу, тобто на підтримку культури, медицини, освіти та житлово-комунальних об'єктів [5, с.163].

Доходи місцевого бюджету є однією з ключових складових частин фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Саме дохідна частина місцевих бюджетів виступає фінансовою основою органів місцевого самоврядування, яка формується за рахунок власних та закріплених джерел, загальнодержавних податків і зборів, трансфертних платежів.

Саме дохідна частина місцевих бюджетів є однією з ключових складових частин фінансових ресурсів органів місцевої влади. Достатність фінансових ресурсів і стабільність джерел доходів є основою забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Доходи місцевого бюджету формуються за рахунок власних та закріплених джерел, загальнодержавних податків і зборів, трансфертів.

Здійснимо аналіз формування доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013-2015 роки, відповідно до статистичної звітності департаменту фінансів Чернівецької облдержадміністрації

Інфографіка динаміки планових та фактичних доходів місцевих бюджетів Чернівецької області (в розрізі загального та спеціального фондів) за 2013 - 2015 рр. представлена на рис. 1.

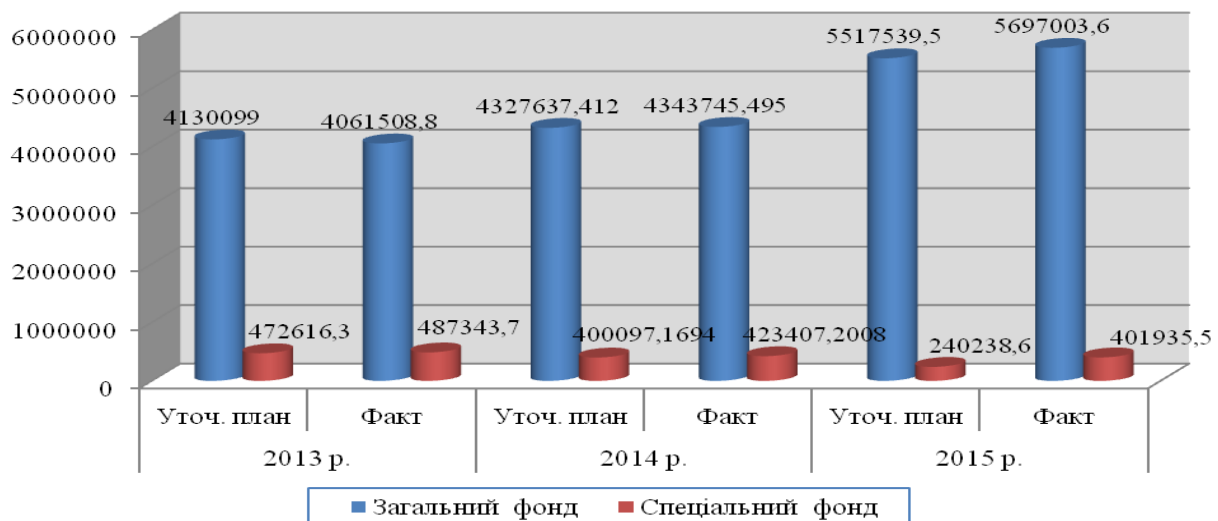


Рис. 1. Інформаційний графік динаміки планових і фактичних доходів місцевих бюджетів Чернівецької області (загальний та спеціальний фонди) за 2013 - 2015 рр. (тис. грн.)

До місцевих бюджетів Чернівецької області у 2015 р. фактично надійшло коштів в обсязі – 6098939,1 тис. грн. або 105,9 % до уточнених річних планових показників. Чітко простежується перевиконання в обсязі 5,9 відсотків. По загальному фонду аналізованого бюджету у 2015 році перевиконання склало – 3,3% порівняно з уточненим плановим показником. Значне перевиконання спостерігаємо по формуванню спеціального фонду. Так, уточнений річний розпис становив 240238,6 тис. грн., а фактично надійшло коштів в сумі – 401935,5 тис. грн. (перевиконання на 67,3 %).

Статистична інформація подана в таблиці 1. свідчить про суттєве збільшення обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області в період з 2013 по 2015 роки. Так, в 2015 р. податкових надходжень надійшло в сумі – 1296453,5 тис. грн., що на 293544,5 тис. грн. (або 29,3%) більше аналогічного показника 2014 р. Абсолютне відхилення податкових надходжень за аналізований період склало 338935,8 тис. грн. Зростання даного виду надходжень за відповідний період сягнуло – 35,4%. Порівнюючи показник 2014 року з 2013 роком, спостерігаємо зростання податкових надходжень на – 45391,3 тис. грн. (або 4,7%).

Спостерігаємо зростання власних доходів (без врахування трансфертів) місцевих бюджетів Чернівецької області протягом 2013-2015 років на 28,9%. В абсолютному значенні власні доходи місцевих бюджетів області збільшилися на 371091,8 тис. грн.

За досліджуваний період спостерігаємо зростання частки офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів області.

Динаміка доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013–2015 рр.

(тис. грн.)

Доходи	Фактичні значення			Відхилення					
	2013р.	2014р.	2015р.	Абсолютне, +/-			Відносне, %		
				2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Податкові надходження	957517,7	1002909,0	1296453,5	45391,3	293544,5	338935,8	4,7	29,3	35,4
Неподаткові надходження	306739,3	212544,0	322120,2	-94195,3	109576,2	15380,9	-30,7	51,6	5,0
Доходи від операцій з капіталом	12676,9	21780,4	28000,0	9103,5	6219,6	15323,1	71,8	28,6	120,9
Державні цільові фонди	7967,4	7594,2	9419,4	-373,2	1825,2	1452,0	-4,7	24,0	18,2
Всього власних доходів	1284901,3	1244827,7	1655993,1	-40073,6	411165,4	371091,8	-3,1	33,0	28,9
Офіційні трансферти	3263951,2	3522325,0	4442946,0	258373,8	920621,0	1178994,8	7,9	26,1	36,1
Всього	4548852,5	4767152,7	6098939,1	218300,2	1331786,4	1550086,6	4,8	27,9	34,1

Відмітимо, що у 2014 році їх отримано на – 258373,8 тис грн. (на 7,9%) більше, ніж у 2013 році. В 2015 році обсяг трансфертів становив 4442946,0 тис. грн., а це на 920621,0 тис. грн. (на 26,1%) більше показника минулого року та на 1178994,8 тис. грн. (на 36,1%) більше показника 2013 року.

Аналіз доходної частини досліджуваного бюджету показав досить високу залежність місцевих бюджетів Чернівецької області від фінансових ресурсів державного бюджету. Можемо відмітити, що рівень дотаційності значний. Таким чином, проблема фінансової незалежності органів місцевої влади є актуальною.

Важливу роль у становленні самостійних місцевих бюджетів відіграє порядок здійснення видатків і склад цих видатків. Особливо, в умовах поточної кризової ситуації в економіці та обмеженості фінансових ресурсів. Важливим є ефективне управління наявними бюджетними коштами та відповідно оптимальність їх структури.

Здійснимо аналіз ефективності використання бюджетних ресурсів органами місцевої влади на основі фінансової звітності Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації за 2013-2015 роки.

Графічні дані рис. 2. показують чітку тенденцію до зростання обсягу видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області протягом усього аналізованого періоду.

тис. грн.

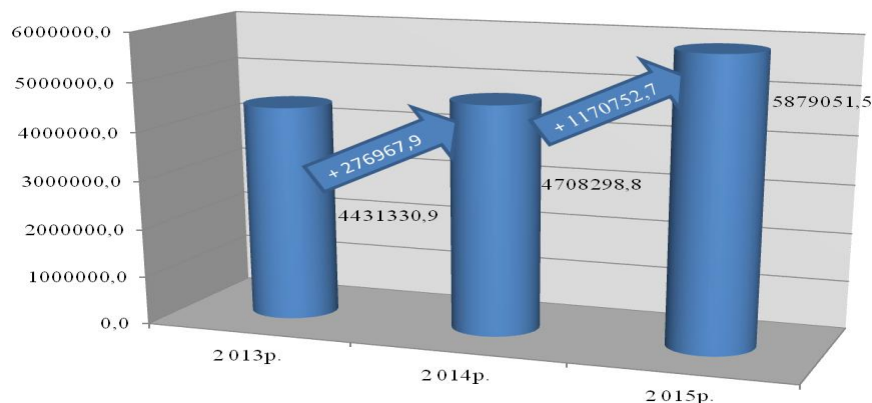


Рис. 2. Інформаційний графік динаміки видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за 2013-2015 рр.

Відповідно, видатки у 2014 р. становили 4708298,8 тис. грн., що на 276967,9 тис. грн. більше показника 2013 р. А в 2015 році сягнули суми 5879051,5 тис. грн., що на 1170752,7 тис. грн. більше показника 2014 р.

Структуру основних напрямків видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області у 2015 р. за функціональною класифікацією можна побачити на рис.3.



Рис. 3. Структура видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за кодами функціональної класифікації за 2015 р.

Найбільша питома вага в загальній структурі видатків місцевих бюджетів Чернівецької області належить видаткам на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення, охорону здоров'я.

Таким чином, основою фінансових ресурсів місцевих органів влади виступають доходи місцевих бюджетів. Моніторинг доходної частини досліджуваного бюджету показав досить високу залежність місцевих бюджетів Чернівецької області від фінансових ресурсів державного бюджету. Можемо відмітити, що рівень дотаційності значний. Таким чином, проблема фінансової незалежності органів місцевої влади є актуальною.

Надмірна соціальна спрямованість видатків місцевих бюджетів практично унеможливорює здійснення інвестицій в економічний розвиток території.

Для удосконалення системи фінансування органів місцевої влади необхідно сприяти ефективному залученню і використанню фінансових ресурсів, посилити заходи щодо контролю за цільовим використанням коштів, удосконалити систему управління комунальними активами, використовувати органами місцевої влади місцевих запозичень для покриття дефіциту місцевого бюджету та для реалізації інвестиційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
2. Брязкало А. Є. Особливості формування фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування / А. Є. Брязкало // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – № 1.
3. Місцеві фінанси : підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
4. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади : навч. посіб. / О. Кириленко [та ін.] ; Асоціація міст України. – К. : ВІ ЕН ЕЙ, 2015. – 396 с.
5. Шульц Е. П. Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування / Е. П. Шульц // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – Вип. 7-2(49). – Т.21. – 2016. – С. 160-163.
6. Фінанси: вишкіл студії : навч. посіб. / С.І. Юрій [та ін.] ; за ред. С. І. Юрія. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2002. – 357 с.

Окремі аспекти використання інформаційних технологій для автоматизації обліку матеріальних витрат

Стаття присвячена проблемам автоматизації виробничих витрат на сільськогосподарському підприємстві. Висвітлено мету, задачі і нормативно-правове забезпечення обліку матеріальних витрат, досліджено організацію і порядок ведення обліку матеріальних витрат, формування звітності в умовах застосування комп'ютерних технологій, зокрема системи «1С: Підприємство 8.2».

Національні економічні стандарти – НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначають витрати підприємства як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [1]. Витрати підприємства на рівні виробничих структурних підрозділів виступають у формі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). Виражені в грошовій формі витрати на витрачені засоби виробництва, оплату праці і соціальні заходи становлять собівартість продукції. Іншими словами, собівартість – це сума всіх витрат на створення продукції, виражена у грошовому виразі. Собівартість продукції важливий економічний показник, який у значній мірі характеризує економічну ефективність виробництва. У ньому відображаються результати господарської діяльності за той чи інший період.

Основною метою обліку витрат на виробництво продукції рослинництва сільськогосподарського підприємства є своєчасне, повне, вірогідне відображення фактичного розміру і складу витрат та контроль за використанням всіх видів виробничих ресурсів, а також обсягу виробленої продукції в натуральних та грошових вимірниках. Облік витрат виробництва ведеться відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Організація обліку витрат на сільськогосподарському підприємстві повинна бути організована за такими принципами [2, с.233]:

- показники обліку витрат і калькулювання собівартості продукції повинні бути погоджені з плановими і нормативними показниками;
- документування витрат в момент їх здійснення, відокремлене відображення витрат за нормами і відхиленнями від норм витрат ресурсів і оплати праці;
- всі витрати, які відносяться до виробництва продукції даного періоду, повинні бути включені до її собівартості;
- всі витрати через систему рахунків бухгалтерського обліку повинні бути згруповані за об'єктами обліку витрат і статтям витрат;
- собівартість продукції калькулюється на основі даних бухгалтерського обліку витрат, що потребує ідентифікації об'єктів обліку витрат з об'єктами калькулювання.

На організацію аналітичного обліку витрат впливають різноманітні фактори, основні серед яких [3]:

- тип виробництва, особливості його організації і технології;
- асортимент продукції;
- структура управління підприємства;
- організація обліку за місцями і центрами витрат, центрами відповідальності;
- методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції;
- рівень автоматизації облікових робіт.

У процесі своєї діяльності підприємство здійснює матеріальні та грошові витрати. До складу елемента «Матеріальні витрати» включаються витрати на [4]:

- 1) сировину й матеріали (основні та допоміжні), які використовуються при виготовленні продукції (робіт, послуг) або для господарських потреб, технічних цілей та сприяння у виробничому процесі;
- 2) купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, які використані в операційній діяльності підприємства;
- 3) придбане у сторонніх підприємств і організацій будь-яке паливо та енергія всіх видів, які використані на технологічні та інші операційні цілі, в тому числі на експлуатацію транспортних засобів, опалення та освітлення приміщень, на вироблення з палива тепло- та електроенергії, що спожиті в операційній діяльності підприємства. Витрати на власне виробництво електричної та інших видів енергії, а також на трансформацію та передачу придбаної енергії до місця її споживання включаються до відповідних елементів витрат;
- 4) тару та тарні матеріали;
- 5) будівельні матеріали, (основні та допоміжні);
- 6) запасні частини, які використані для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та малоцінних і швидкозношуваних предметів підприємства;
- 7) інші матеріальні витрати, які відображають вартість виконаних для підприємства робіт і послуг виробничого та невиробничого характеру (здійснення окремих операцій з виробництва продукції; обробки сировини й матеріалів; проведення випробувань сировини й матеріалів, які використовуються у виробництві; транспортні послуги, які є складовою технологічного процесу виробництва тощо);
- 8) витрати на малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП), що використовуються протягом не більше одного року або операційного циклу, якщо він більший за один рік зокрема: інструмент, господарський інвентар, спеціальне оснащення; спеціальний одяг, взуття та інші засоби індивідуального захисту, мило, інші миючі та дезінфікуючі засоби, молоко та лікувально-профілактичне харчування або відшкодування витрат працівникам за придбання ними спеціального одягу, взуття та інших засобів індивідуального захисту у випадках невидачі їх адміністрацією.

Автоматизація та комп'ютеризація дозволила вивести бухгалтерський облік в Україні на новий інноваційний рівень. Насамперед це стосується можливості готувати документи і звітність в електронному вигляді. Запровадження в бухгалтерії підприємства системи електронного документообігу забезпечує прискорення і полегшення процесу обробки документів. Така система дозволяє швидко створювати документ, призначати маршрути узгодження і затвердження документа та розсилати його безпосереднім виконавцям [5, с.373].

У системі «1С: Підприємство 8.2» усі виробничі облікові процеси реалізовані незалежно один від одного за допомогою різних документів. Нагромадження витрат і випуск готової продукції ведуться паралельно на протязі виробничого періоду. В кінці звітного періоду здійснюється розрахунок фактичної собівартості готової продукції.

До витрат на виробничу діяльність відносять:

- прямі виробничі витрати (незавершене виробництво) – обліковують на субрахунках рахунку 23 «Виробництво»;
- непрямі витрати (загальновиробничі) на виробництво – обліковують на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати»;
- витрати на брак – обліковують на рахунку 24 «Брак у виробництві».

Для всіх витрат розрізами аналітичного обліку є види субконто «Підрозділи» та «Статті витрат». Субконто «Підрозділи» програмно реалізовується у вигляді довідника «Підрозділи організацій», який викликається командою меню «Підприємство».

Усі можливі статті витрат виробництва зберігаються в довіднику «Статті витрат». Довідник «Статті витрат» (команда меню) відповідає за класифікацію витрат за економічними елементами. Крім того, за допомогою статей витрат, загальновиробничі витрати можна ділити на змінні та постійні.

Важливим принципом обліку прямих виробничих витрат є організація аналітичного обліку в розрізі номенклатурних груп, що дає можливість нагромаджувати витрати більш адресно, оскільки номенклатурні групи об'єднують продукцію однотипну за складом витрат. В номенклатурну групу рекомендується об'єднувати продукцію, що має однакову структуру собівартості. За кожним видом продукції закріплюється номенклатурна група і фіксується податкове призначення у виробництві.

Склад номенклатурної групи формується за даними довідника «Номенклатура». Довідник «Номенклатурні групи» (команда меню «Підприємство» – «Товари (матеріали, продукція, послуги)») містить перелік номенклатурних груп (видів товарів, продукції, робіт, послуг), у розрізі яких передбачається ведення укрупненого обліку: обліку витрат основного й допоміжного виробництва, а також виторгу, отриманого від реалізації товарів, продукції, послуг.

Типова конфігурація «Бухгалтерія для України» системи «1С: Підприємство 8.2» передбачає нормування прямих виробничих витрат, тобто зберігає інформацію про матеріали та напівфабрикати, які необхідні для виготовлення визначеної кількості продукції (послуг), в довіднику «Специфікації номенклатури» (підпорядковується довіднику «Номенклатура»), та дозволяє автоматизувати процес заповнення документів, які списують матеріали зі складу у виробництво. Одна номенклатурна позиція готової продукції може мати декілька специфікацій, діючих паралельно. Одна з них має бути визначена основною і пропонуватись в документах за замовчуванням.

Для автоматизації процесу списання матеріалів на виробництво необхідно відобразити в обліку випуск продукції, здійснити посилання на специфікацію та в довіднику «Номенклатура» встановити прапорець «Списувати матеріали».

Якщо на підприємстві прийнято здійснювати списання матеріалів під конкретний випуск продукції, то списання матеріалів можна здійснити одночасно із відображенням випуску продукції документом «Звіт виробництва за зміну» (команда меню «Виробництво»). Для цього в документі встановлюється прапорець "Використовувати матеріали".

Аналіз обліку виробничої діяльності допомагають здійснити стандартні бухгалтерські звіти по рахунках: 231, 232, 91, 27, 26, 25, 234.

Для обліку основних виробництв на сільськогосподарському підприємстві передбачено ведення Звіту №5.5 с.-г. про витрати та вихід продукції основного виробництва; промислових, допоміжних виробництв, витрат на утримання та експлуатацію машин та обладнання (рахунок 23 «Виробництво») та інших виробництв – Звіту №5.6 с.-г. про витрати та вихід продукції (робіт, послуг) інших виробництв; загальновиробничих витрат – Звіту №5.7 с.-г. про загальновиробничі витрати; адміністративних витрат – Звіту №5.8 с.-г. про адміністративні витрати; витрат на збут – Звіту №5.9 с.-г. про витрати на збут. Звіти складаються за місяць і нарастаючим підсумком з початку року в розрізі об'єктів аналітичного обліку по відповідним статтям витрат [2, с. 373].

Таким чином, впровадження системи «1С: Підприємство 8.2» однозначно дозволяє забезпечити підвищення ефективності та покращення якості ведення обліку матеріальних витрат на підприємстві, насамперед сільськогосподарському.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (з врахуванням змін і доповнень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: підручник / за ред. проф. М. Ф. Огійчука; 5-те вид., перероб. і допов. – К.: Алерта, 2009. – 1056 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0027-00>.
4. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Державного Комітета Промисловості України від 2 лютого 2001 року № 47 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=154&ArtID=421>.
5. Лучик С. Д. Переваги організації автоматизованого обліку на платформі «1С: Підприємство 8» / С. Д. Лучик // Інноваційна економіка. – 2014. – №4 [53]. – С.373-376.

Значення та економічна сутність власного капіталу на підприємствах різних форм власності

У статті розглянуто значення та економічну сутність власного капіталу. Особливості формування та структуру власного капіталу в різних організаційно-правових формах власності. Проведено аналіз останніх змін у нормативно-правових актах, що регулюють ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

На сьогодні гостро постає питання обліку власного капіталу на підприємствах України. Тому, на даний момент, він є необхідною ланкою для забезпечення діяльності підприємства та являє собою його власні джерела. Для підтримання нормального фінансового стану підприємства власний капітал отримав законодавче підтвердження в Господарському кодексі України [1], зокрема в частині вимог щодо співвідношення статутного капіталу та чистих активів господарських товариств. Актуальністю цього дослідження є формування власного капіталу підприємства та його структури.

За радянських часів в Україні не було іншої форми власності, крім державної. Вона існувала в двох основних формах: загальнонародній (державній) власності і кооперативній (колгоспній) власності. За рахунок зміни взаємовідносин між підприємствами і державою на сьогодні немає більше тільки однієї форми власності. Поряд з державною утворилося багато приватних форм власності, що на даний момент не мають ніякої державної підтримки, крім окремих державних замовлень для державних потреб. Змінилася і роль власного капіталу у житті підприємств.

Проблеми та значення власного капіталу завжди були в центрі уваги багатьох економістів. Дослідженням проблеми капіталу займалися вітчизняні та зарубіжні вчені в різні часи економічного розвитку країн, зокрема такі вчені, як К. Маркс, А. Сміт, Д. Рікардо, А. Афанасьєв, І. Д. Зятовський, Г. Г. Кірейцев, А. М. Поддєрьогін, Г. Б. Поляк та інші. Найбільш відомими розробками, присвяченими проблемам власного капіталу підприємства у сучасних умовах, є праці І. Бланка, Ю. Бріггема, Ю. Воробйова, О. Єфимової, В. Ковальова, В. Савчука, О. Терещенка, Д. Ван Хорна, Дж. Шима та інших учених-економістів.

Метою статті є вивчення теоретичних і практичних аспектів економічної сутності й формування власного капіталу підприємства та його структури різних форм власності.

Поняття «капітал» асоціюється з поняттям «власність». У момент, коли створюється підприємство його стартовий капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками (учасниками), і являє собою вартість майна підприємства.

Фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми становить власний капітал. Залучення позикових коштів та процес інвестування власного капіталу для отримання прибутку лежить в основі фінансової діяльності усіх суб'єктів підприємництва. Головним вимірником ринкової вартості є власний капітал підприємства, його ефективність використання та структура безпосередньо впливають на формування добробуту його власників.

Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [4]. Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати економічні ресурси, які називають активами підприємства. Якщо активи підприємства формуються тільки за рахунок власних коштів, то:

$$\text{Активи} = \text{Власний капітал} \quad (1).$$

Активи підприємства можуть поповнюватись за рахунок коштів інших юридичних і фізичних осіб. В цьому випадку підприємство матиме заборгованість (зобов'язання). З урахуванням заборгованості наведене вище рівняння набуває такого вигляду:

$$\text{Активи} = \text{Власний капітал} + \text{Зобов'язання} \quad (2).$$

Перетворюючи рівняння можна визначити власний капітал наступним чином:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання} \quad (3).$$

У формулі величина власного капіталу визначається як різниця між вартістю активів і зобов'язаннями до сплати. Власний капітал відображає величину вартості засобів, які належать власникам підприємства [9, с.607-608].

На величину власного капіталу підприємства впливають (рис. 1):

- інвестиції – збільшують активи за рахунок додаткових коштів власника;
- вилучення коштів власниками підприємства, що зменшує активи підприємства;
- доходи, які призводять до зростання власного капіталу;
- витрати, які зменшують величину власного капіталу.

Якщо за звітний період доходи перевищують витрати, то підприємство отримує прибуток, і навпаки, у випадку перевищення витрат над доходами – збиток.

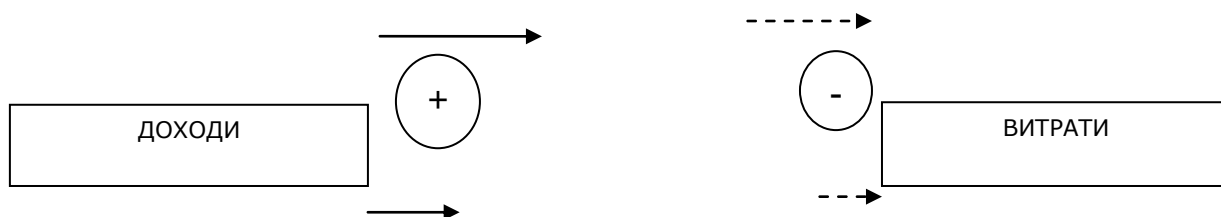


Рис. 1. Фактори впливу на власний капітал підприємства

Відповідно до НП(С)БО 1 [4] до власного капіталу входять 7 складових (рис. 2):

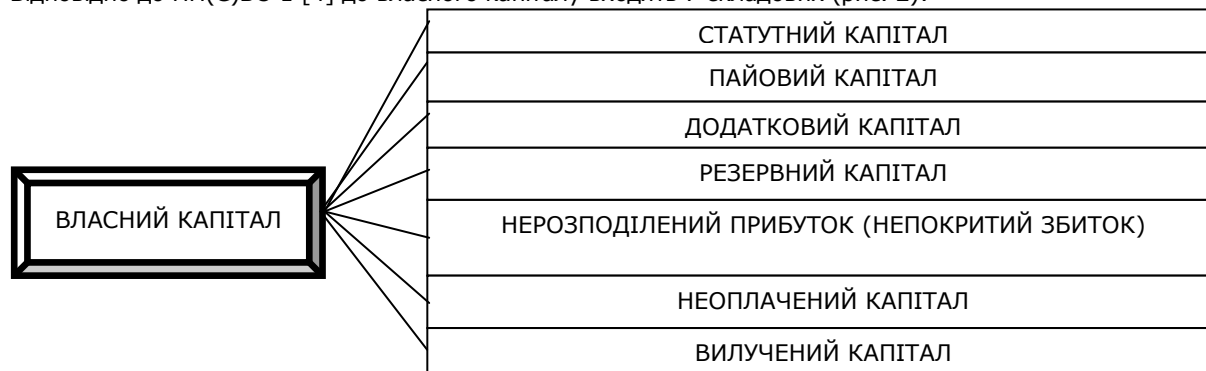


Рис. 2. Структура власного капіталу

Основною складовою власного капіталу є статутний капітал. Статутний капітал – це частина капіталу, яка утворюється за рахунок сукупності вкладів у вигляді матеріальних, нематеріальних або фінансових ресурсів засновників у майно підприємства для забезпечення діяльності господарюючого суб'єкта згідно меж, які визначені установчими документами. Розмір статутного капіталу підлягає обов'язковій реєстрації у Державному реєстрі суб'єкта господарювання [8, с.109].

Підприємства можуть бути різних видів та функціонувати в різних організаційно-правових формах – відповідно до статті 63 Господарського кодексу України. До них, відповідно до класифікатора організаційно – правових форм господарювання [5], належать: акціонерні товариства (АТ); товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ); товариства з додатковою відповідальністю (ТДВ); державні підприємства (ДП); комунальні підприємства (КП); приватні підприємства (ПП); повні товариства (ПТ); командитні товариства (КТ).

Установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, статут (положення) суб'єкта господарювання [1].

Засновницький договір – це договір, за яким передбачається добровільне об'єднання двох або декількох осіб та їх майна, в якому кожен учасник бере на себе певні зобов'язання щодо інших учасників із метою привласнення прибутку. В договорі звертають увагу на загальні обсяги статутного фонду, частки кожного із засновників і на форму.

На основі статуту створюються та функціонують приватні підприємства. Статут – це юридичний документ, що визначає діяльність підприємства, регулює економічні та юридичні відносини всіх його працівників [4].

Статутний капітал акціонерного товариства – це сума акцій акціонерів рівної номінальної вартості. Згідно з чинним законодавством мінімальний розмір статутного капіталу регламентований тільки для господарських товариств, а також деяких специфічних видів діяльності, пов'язаних з фінансовими операціями. Статутний капітал акціонерного товариства повинен бути не менше суми, еквівалентної 1250 мінімальних заробітних плат (розмір якої діє на момент створення акціонерного товариства) [2]. Тобто у 2016 році мінімальний розмір статутного капіталу АТ становитиме: з січня по квітень – 1722500 грн., з травня по листопад – 1812500 грн., з грудня – 1937500 грн.

Джерелом формування статутного капіталу державного підприємства є кошти, які належать державі. Такі кошти виділяються або з державного бюджету, або за рахунок інших державних підприємств.

Статутний капітал державного комерційного підприємства, а також комунального унітарного підприємства утворюється уповноваженим органом певної сфери управління. Розмір статутного капіталу державного комерційного підприємства встановлюється зазначеним уповноваженим органом, а комунального унітарного підприємства визначається відповідною місцевою радою [3].

Статутний капітал товариств з обмеженою відповідальністю, товариств з додатковою відповідальністю, командитних, повних та приватних підприємств – це сукупність внесків учасників відповідно до установчого договору (статуту) у сумі, необхідній для забезпечення діяльності підприємства. Розміри статутного капіталу зазначених підприємств не обмежуються, його розмір визначається засновниками [2].

Особливу увагу в Господарському Кодексі України [1] приділено проблемам формування статутного капіталу акціонерного товариства. Згідно частині четвертій ст. 144 Кодексу, передбачено, що, якщо після закінчення другого чи кожного наступного фінансового року вартість чистих активів товариства виявиться меншою від статутного капіталу, то воно зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу і зареєструвати відповідні зміни в статуті в встановленому законодавством порядку. Зазначена вимога цілком коректна, адже в такому випадку у підприємства немає майна, щоб гарантувати дотримання інтересів кредиторів навіть у мініальному обсязі [2].

Виробничі кооперативи, кредитні спілки, житлово-будівельні кооперативи, споживчі товариства, колективні сільськогосподарські підприємства формують пайовий капітал. Пайовий капітал – це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарсько-фінансової діяльності [7, с.231].

Величина й порядок формування пайового капіталу законодавством не встановлені, а визначаються установчими документами товариства й спеціальними законодавчими актами.

Додатковий капітал – сума, на якій вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також сума дооцінки активів на вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих

підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу. Додатковий капітал складається із емісійного доходу [9, с.638].

Резервний капітал являє собою суму резервів, створених відповідно до чинного законодавства та установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку. Кошти резервного капіталу використовуються відповідно до напрямів, передбачених установчими документами: як правило, у випадку нестачі прибутку за рахунок резервного капіталу покриваються непередбачені витрати, погашаються борги перед кредиторами при ліквідації підприємства, виплачуються дивіденди за привілейованими акціями тощо.

Чинним законодавством передбачено право для акціонерних товариств формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15% статутного капіталу, якщо інше не визначено статутом товариства. Резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5% суми чистого прибутку товариства за рік [2].

Нерозподілений прибуток являє собою частину чистого прибутку, що не була розподілена між акціонерами, збільшує суму власного капіталу. Нерозподілені прибутки – це прибутки, одержані в результаті господарсько-фінансової діяльності підприємства, зменшені на суму прибутків, використаних у звітному році [6, с.405].

Неоплачений капітал – заборгованість засновників (учасників) господарського товариства за внесками до статутного капіталу підприємства.

Вилучений капітал – фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених господарським товариством у його учасників. Суми вилученого капіталу відображають вартість акцій власної емісії, які на даний момент не розміщені серед акціонерів. Вилучений капітал не впливає на суму власного капіталу. Він повинен бути перепроданий або анульований [7, с.378-379].

Підсумовуючи вищевикладене, власний капітал є невід'ємною частиною організації та функціонування будь-якого підприємства. Він визначається як різниця між його активами та зобов'язаннями.

Основний елемент власного капіталу є статутний капітал, а також зареєстрований капітал, який власне характеризує розміри і фінансовий стан підприємства. Відрізняються і джерела формування складових власного капіталу. Розміри та шляхи формування деяких складових власного капіталу чітко регламентовані законодавством, тому під час управління структурними складовими необхідно дотримуватись кожної з таких вимог.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. N 514-VI, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва: Закон України від 21.04.2011 № 3263-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3263-17>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Класифікатор організаційно-правових форм господарювання (КОПФГ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/Spravochniki/KOPFG.aspx>
6. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів [Ф. Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009.- 912 с.
7. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
8. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник.-6-те видання доповнене і перероблене / Ткаченко Н. М. – К: Алерта, 2013. – 982 с.
9. Фінансовий облік : підруч. для студентів вищ. навч. Ф 59 закл. / Л. В. Нападовська, А. В. Алексєєва, О. А. Бакурова та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 700с.

Тетяна Аннич, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук.кер. – Євдошак В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна природа та склад основних засобів господарюючих суб'єктів, порядок їх оцінки

Стаття присвячена дослідженню економічної природи основних засобів. Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо класифікації основних засобів за різними класифікаційними характеристиками. Особлива увага приділена порядку оцінки та амортизації засобів праці на підприємствах.

Першооснова раціональних правовідносин відштовхується від забезпеченості суб'єктів діяльності засобами праці у повній мірі, із створенням системи їх вдалого застосування у торговельному процесі. Умови інноваційних змін диктують певну власну стратегію поведінки щодо заміни до закінчення терміну експлуатації засобу – тобто достроково. Оскільки це зумовлюється суттєвим зносом, за часту морального характеру для об'єктів, в той час як утримання засобів, що не відповідають вимогам прогресу людства обумовлює появу необґрунтованих витрат діяльності суб'єктів.

Природа звичного трактування, згідно економічної точки зору, та матеріально-речовий зміст засобі праці не дає змоги недооцінити відтворювальні риси таких об'єктів, й відповідно роль в ході відтворювальних змін. Окрім того досліджувані об'єкти в комплексі формують зміст добробуту в будь-якому суспільстві [1, с.89].

Метою статті є дослідження економічного змісту та складу основних засобів, а також розкриттю підходів до їх класифікації із врахуванням специфіки їх оцінки, а також процедурі амортизації досліджуваних об'єктів.

Дослідженню економічної сутності доходів торговельного підприємства та їх класифікації присвячені праці, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як: Г. В. Власюк, О. І. Зіміна, С. М. Євтушенко,

І. Ю. Єпіфанова, А. В. Базалицька, Ю. М. Курдукова, І. Ю. Приварнікова та інших. Вчені економічного профілю, сходяться на думці, що засоби праці в сфері обігових відносин – це низка найменувань предметів праці, що необхідні та першочергові при організації торговельних взаємовідносин. Останні, взагалі не можливі, без грошового виразу бізнесових аспектів. Саме в їх перелік включаються такі складові, як: обладнання торгових фірм; безпосередньо самі транспортні засоби; інструменти; меблеве облаштування; тощо. Засоби праці в обігу створюють першооснову торгівлі, оскільки виступають рушійним чинником примноження доданої вартості (при чому за своїм змістом доходу загалом не приносять).

Звичайний розподіл засобів та предметів праці відповідно на необоротні та оборотні обумовлений першочергово специфікою віднесення вартості.

Тобто засоби у торговельній сфері виступають важливою складовою капіталу продуктового характеру та приймають участь в процесі продажу споживчих товарів. При цьому вартість знаходить списання відповідними частинами, тобто за такої їх характерної риси, як зношування.

Правда такий розподіл – на засоби основні та оборотні в торговій сфері правовідносин, стосується лише вище зазначеної складової – тобто тієї, що за своєю сутністю носить продуктивний характер (рис. 1).



Рис. 1 Структурний склад засобів та предметів праці в торговельному секторі економіки [1]

Розглядаючи кожну виділену на рис. 1 складову по чергову, варто розкрити зміст кожної, так перша – необоротна – передбачає експлуатацію на термін, що за тривалістю перевищує рік. Окрім того, обмежувальним чинником може виступати не тільки зазначений інтервал, але й операційний період функціонування суб'єкта, тобто цикл господарських відносин. Для такої складової характерним є те, що вона не перетворює свою форму, а лише в певній мірі зношується, тобто в ході відтворювального процесу для торгівлі, певними частками проводять її списання поетапно.

В свою чергу, одні з них володіють матеріальним змістом – це відповідно виступають засоби основні (це перш за все будівлі торговельних організацій, меблі в приміщеннях; автотransпортні засоби; земельні ділянки, що знаходяться у їх володінні, тощо), а іншим притаманний нематеріальний характер, тобто носять риси довгострокових інвестиційних залучень.

В умовах динамічної наукової полеміки постійного удосконалення та нововведень торкається зміст трактування економічних термінів, зокрема це стосується й об'єкта детального пізнання в дипломній роботі (рис. 2).

Тобто, слід прокоментувати обрані напрями вчених при характеристиці поняття «основні засоби» (див. рис. 2), так Г. В. Власюк, О. І. Зиміна [2] вагому перевагу надають «речовій» формі таких активів організації та детермінують період експлуатації з доволі тривалим терміном, що, в свою чергу, чинить вплив на процес морального зношування об'єктів загалом.

У підходах запропонованих С. М. Євтушенко [3] та І. Ю. Єпіфанова, А. В. Базалицька [4] проглядається однотипний зміст характеристик, оскільки всі перелічені науковці схиляються при трактуванні до аспекту саме «матеріальної» основи, проте деякі з них використовують термін «фонди», що на нашу думку, є вже дещо іншим поняттям.

Так, у працях Л. Є. Теплової, Є. В. Ісаєнко [7] «основні фонди» визначаються в якості частини майнових цінностей (потенціалу) суб'єкта, що суттєво за своєю вартістю превалює над іншим майном, а саме – основними засобами. Відповідно сама абсолютна сума такого перевищення виражається в обсязі активів, які носять нематеріальну форму.

А. П. Панасенко [8], в ході досліджень, визначає, що як перша так й друга категорії, тобто як «засоби» так й «фонди» в цілковитій єдності формують категорію «капітал» основного спрямування. Тому другі слід визначати відштовхуючись од вартісної оцінки й споживчої затребуваності. Згідно таких врахувань, перші слід ототожнювати із певною частиною фондів, які знаходять відображення в активі на основі вартісного виразу.

Не варто залишати поза увагою облікову та податкову критеріальну характеристику поняття поглибленого вивчення, так підходи діючого ПКУ [9] та П(С)БО 7 [11].

Загалом на першому місці, в якості вагомого критерію до об'єкта засобів праці виступає період або термін використання, який повинен перевищувати рік, але особливістю є те, що організації цілком можуть визначати вартісні обмеження щодо віднесення в склад НМА. Саме вартісна відтворювальна риса передбачає, що засіб праці може виступати в якості майнового потенціалу, лише за умови перспективної віддачі в якості економічних вигод для господарюючої організації.

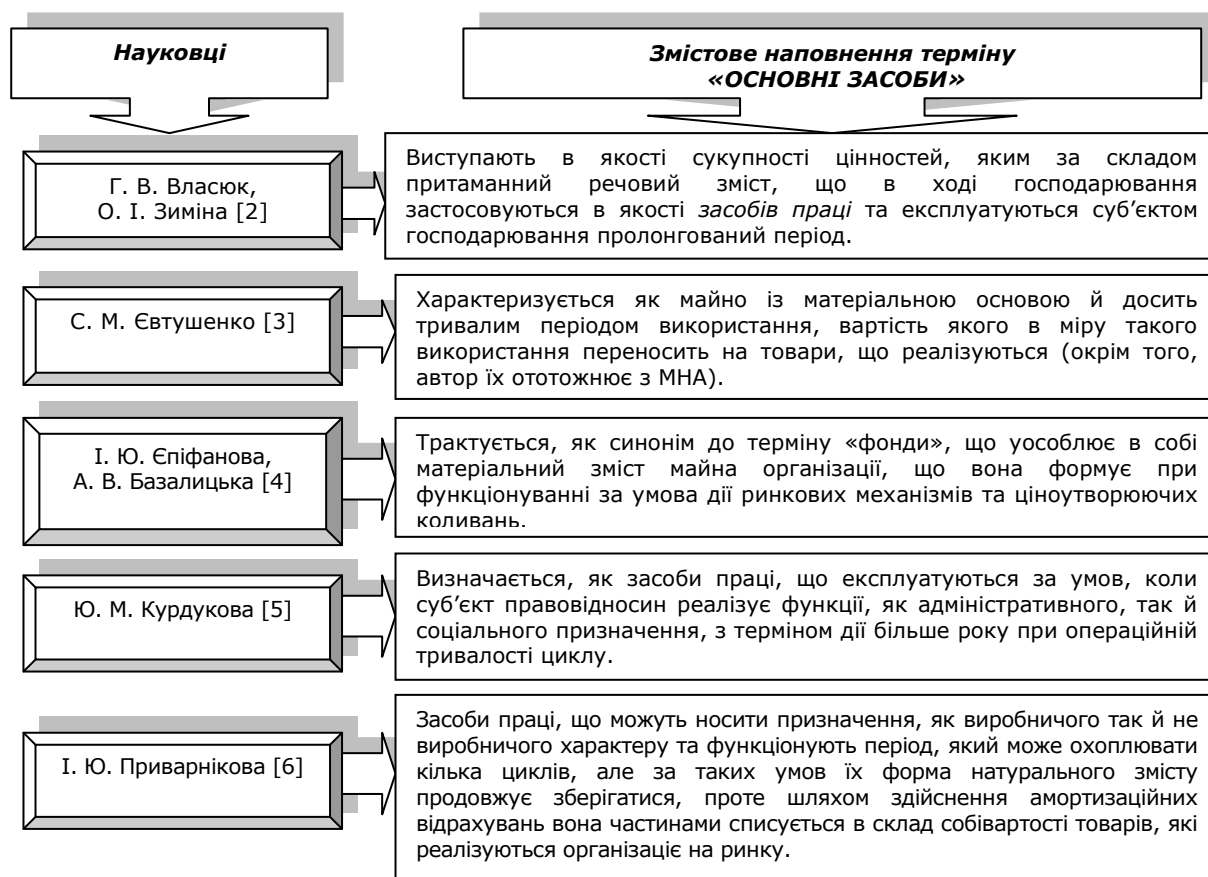


Рис. 2. Економічні підходи вчених при визначенні змісту основного терміну в дослідженні

Будь-яке поняття не можливо розглядати без належно сформованої та поглибленої класифікації, остання може охоплювати, як сферу функціонального застосування об'єктів, так й сектор економіки, речову природу, кінцеву приналежність в діяльності, тощо (рис. 3).

Зарегламентований підхід, згідно ПКУ [9], виділяє для об'єктів вивчення спектр із 16 груп. Доцільним виступає наведення єдиного систематизованого переліку видів оцінки засобів праці, які відіграють першочергову роль при нарахуванні амортизації. У дослідження Ю. О. Єгорова [10] вагома увага приділена формуванню первісної вартості в залежності од способу поступлення, детально розкривається зміст справедливої вартості. Так, у відповідності до сприйняття сутності останньої, зарубіжний вчений вважає найближчою до неї вартість відновлення на основі експертної характеристики об'єктів, згідно діючих вимог до оцінки.

Первісна вартість за вимогами діючих стандартів формується із числа витрат, першочергове місце серед яких займають суми сплати підрядникам за роботи будівництва та монтажу; низка зборів реєстраційного характеру; митні платежі за перетин кордонів; покриття ризиків страхування вартості об'єктів; та перелік інших витрат, що за змістовою основою забезпечують доведення об'єкта до стану, при якому його сміливо можна експлуатувати. Проте, існують й певні обмеження передбачені П(С)БО 7 [11], що в основному стосуються умов, коли засоби праці придбаються за рахунок позикових джерел, адже їх не слід включати до первинної вартості.

Актуальним постає питання здійснення переоцінок засобів праці, оскільки в умовах сьогодення спостерігається тенденція до суттєвого зниження рівня амортизаційних витрат у загальному обсязі затрат суб'єктів правовідносин на споживчому ринку. Варто враховувати суттєву трудомісткість ходу здійснення переоцінок, тому в роботах О. Л. Шуримова, О. А. Умнові та Т. В. Воропаєва [12] запропонований підхід до переоцінки, що бере до врахування незначні темпи зміни інфляційних коливань (при цьому відхилення справедливої вартості теж повинне бути не суттєвим) раз на 3 – 5 років, при цьому цілком дозволяється здійснювати щорічну переоцінку на власний розсуд керівництва.

Діючі стандарти передбачають розрахунок переоцінених: первинної вартості та суми накопиченого в періоді вартості зносу засобу праці із застосуванням однойменного індексу (I_i):

$$I_i = \frac{\tilde{N}_{\hat{a}}}{C_{\hat{a}}}, \quad (1)$$

де в якості $\tilde{N}_{\hat{a}}$ – виступає вартість справедлива для об'єкта, переоцінка якого проводиться в періоді, а відповідно $C_{\hat{a}}$ – сума вартості, яка залишається характерною для засобу праці господарюючого суб'єкта на ринку.

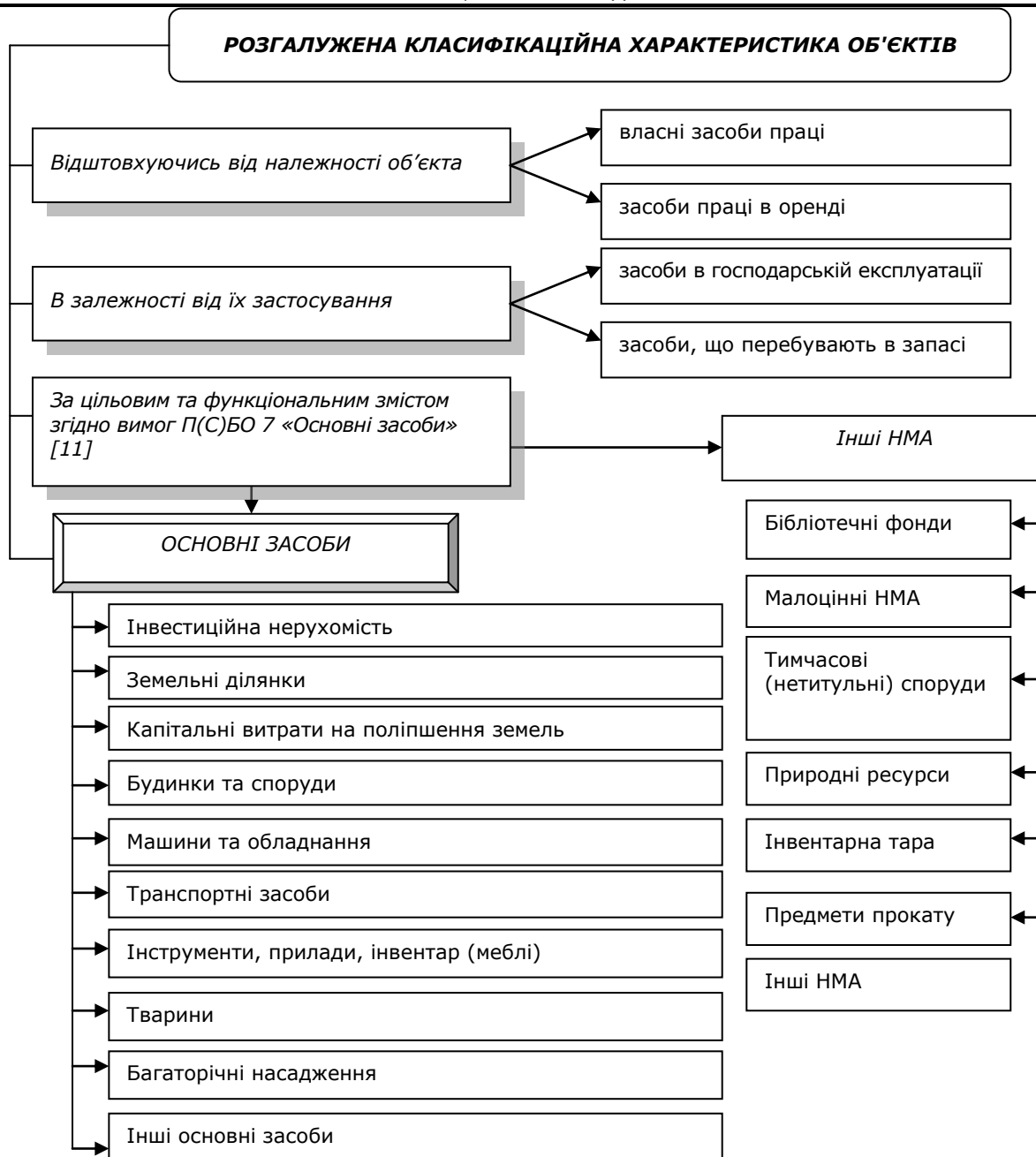


Рис. 3. Напрями класифікаційних ознак для об'єктів оцінки

Зношуванню притаманні дві базисні утворюючі складові: фізична та моральна. До фізичної варто відносити такий формуючий чинник, як період та інтенсивність експлуатаційної програми, на нього можуть згубно впливати кліматичні особливості атмосфери тощо. Тому для аналітичного обчислення його рівня застосовують відповідний коефіцієнт:

$$\hat{E}_{\delta, \zeta} = \frac{\dot{O}_{\delta}}{\dot{O}_i}; \quad (2)$$

де зазначені $\dot{O}_{\delta}, \dot{O}_i$ — термін експлуатації відповідно фактичної та нормативно встановленої суб'єктом господарювання.

$$\hat{E}_{\delta, \zeta} = \dot{I}_{\text{ДАІ}} * \frac{\dot{O}_{\delta}}{100}, \quad (3)$$

де використовується $\dot{I}_{\text{ДАІ}}$ — норма амортизації за рік для реновації, %.

Що стосується категорії морального зносу, то тут суттєвість впливу виражається у розвитку інновацій, які диктують потреби у заміні неефективних засобів праці більш високотехнологічними в силу НТП країни.

Економічною категорією виступає «амортизація» засобів праці, вона являє за своєю основою етап процесу їх відтворення. Тоді, як «знос» — це втрата споживчих якостей й вартості об'єктів вивчення, а «амортизаційні відрахування» — вартісний вираз самої амортизації за період.

Зміни запроваджені ПКУ [9] ототожили вимоги облікових (п. 26 П(С)БО 7 [11]) та податкових підходів (п. 145.1.5 ПКУ [9]) щодо діючих методів обчислення амортизації, то такі групи, як 9, 12, 14, 15, амортизуються за прямолінійним списанням вартості й виробничим, тоді, як на групи 1 та 13 нарахування зносу не проводяться. В свою чергу МНА та наявні бібліотечні засоби комерційна організація може амортизувати, за наступним розподілом: 50% – за перший місяць та 50% – в момент зняття з експлуатації; або на всі 100% вартості одразу за перший місяць введення в цикл господарювання.

Саму амортизацію нараховують за весь термін використання засобів, аж до моменту, коли буде досягнута вартість його ліквідації. Вибір методу здійснюється організацією на власний розсуд, інколи в залежності від стратегічної спрямованості суб'єкт може обирати та встановлювати варіативний характер відбору – тобто різні методи, для різних об'єктів.

Проаналізувавши зміст амортизації, як чинника зміни, його варто ототожнювати із процесом економічного спрямування, для якого характерним виступає втрата вартості об'єкта та відповідно розподілений за обраним алгоритмом хід її перенесення на продукт, що формується в системі ринкових взаємозв'язків. Тобто саме дана категорія являється основним важелем спрямування відтворювальних змін оскільки базуючись на обраному методичному підході чинить дію суттєвого характеру на процес регулювання досягнутими результатами та рівнем збереження капіталу, та як першоджерело необхідного залучення капітальних вкладень.

Список використаних джерел:

1. Економіка і організація діяльності торговельного підприємства / Під заг. ред. А. Н. Соломатіна. – М.: ІНФРА-М, 2011. – 295 с.
2. Власюк Г. В. Шляхи вдосконалення основних засобів / Г. В. Власюк, О. І. Зиміна // Держава та регіони. – 2010. – №4. – С. 32-36.
3. Євтушенко С. М. Облік безоплатно отриманих основних засобів на торговельних підприємствах / С. М. Євтушенко // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У чотирьох частинах. – Ч.3: «Фінанси і фінансова інфраструктура АПК» / За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2011. – С.358-362
4. Єпіфанова І. Ю. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств / І. Ю. Єпіфанова, А. В. Базалицька // Економічний простір. – 2012. – №58. – С. 172 – 176.
5. Курдукова Ю. М. Эволюция понятий амортизации и износа основных средств / Ю. М. Курдукова // Методология и организация бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита. Сборник научных статей / Под ред. проф. Л. Т. Гиляровой. – М.: ВЗФЭИ, 2012. – С. 117-121.
6. Приварнікова І. Ю. Тенденції використання та оновлення основних засобів підприємств / І. Ю. Приварнікова // Вісник ЗНУ. Економічні науки. – 2011. – №1 (9). – С. 65-73.
7. Теплова Л. Є. Ефективність використання економічних ресурсів роздрібної торгівлі / Л. Є. Теплова, Е. В. Ісаєнко, Т. Н. Прижигілінська: монографія. – Б.: Корпоративне утворення, 2010. – 292 с.
8. Панасенко А. П. Проблеми визнання основних засобів у бухгалтерському обліку / А. П. Панасенко // Держава та регіони. – 2011. – №3. – С.407 – 410.
9. Податковий кодекс України 1665-VII від 06.10.2016 р./ Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – К.: Парлам. вид-во, 2016. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Єгорова Ю. О. Переоцінка основних засобів [Електронний ресурс] / Ю. О. Єгорова // Дебет-Кредит. – 2014. – №3 – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/show/1bid06123.html>
11. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7: [чинний від 2000-04-27] [Електронний ресурс] / Офіц. вид. МФУ. – К.: Уряд. вид-во, 2015. № 92: за станом на 18 червня 2015 р. №573. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
12. Шуремов О. Л. Автоматизовані інформаційні системи бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту: навч. посіб. / О. Л. Шуремов, О. А. Умнова, Т. В. Воропаєв. – М.: Перспектива. – 2012. – 363 с.

Назар Бенько, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Лучик С.Д.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Методичні аспекти автоматизації обліку фінансових результатів

У статті викладено методичні аспекти автоматизації обліку фінансових результатів, що дасть змогу достовірно визначати собівартість виробленої продукції та виконаних робіт.

Актуальність комп'ютеризації обліку у сільському господарстві визначається тим, що автоматизація обліку процесу виробництва в цій галузі повинна забезпечувати, насамперед, повний облік фактичних виробничих витрат за статтями й елементами як у розрізі центрів відповідальності, так і на підприємстві в цілому. Це дасть змогу достовірно визначати собівартість виробленої продукції та виконаних робіт.

Закономірно, що нині для вітчизняних сільськогосподарських підприємств дедалі достовірнішими й необхіднішими стають концепції інформаційних систем, такі як ERP, що широко використовуються для комп'ютеризації світової економіки. При повній комп'ютеризації господарської діяльності поняття обліку переходить у поняття системи обліку. В процесі автоматизації реалізуються основні принципи ведення комп'ютерної системи обліку. Комп'ютер із допоміжного засобу стає провідним чинником організації праці фінансового менеджера [1, с.134].

ERP-система – це велика система комплексної автоматизації обліку всіх структурних підрозділів підприємства. Вона включає функції планування потреб у виробничих ресурсах, технологічної підготовки виробництва, складання бюджетів фінансових ресурсів (доходів і витрат), а також контроль за їхнім виконанням. Найпоширенішими серед таких програмних продуктів на території України є «1С:Підприємство 8», «Парус-Предприятие» та «Галактика».

Серед багатьох функцій ERP-системи найголовнішою є обслуговування обліку процесу виробництва. Висловлюючись точніше, вона висвітлює функції всередині трьох основних процесів розширеного економічного відтворення – придбання матеріальних ресурсів, власне виробництва та реалізації виробленої продукції.

До універсальних рішень належать програмні продукти, призначені для автоматизації найтипівіших

процесів: формування й обробка первинних документів, облік господарських операцій підприємства, формування звітів. Універсальні системи використовуються для розв'язання найбільш загальних і поширених завдань бухгалтерського обліку. Ці програми застосовують, як правило, вже традиційний підхід у веденні обліку на комп'ютері: бухгалтер працює з журналом операцій, до якого вводяться проведення, при цьому може вестися кількісний, синтетичний і аналітичний облік. На підставі інформації з журналу операцій програма формує оперативні і статистичні звіти. Вартість таких програм невисока. Часто вимагається адаптація програм до кожного конкретного підприємства.

Спеціалізований підхід передбачає розробку програмного забезпечення відповідно до характеру діяльності підприємства. Це можуть бути рішення як більш широкої спеціалізації, але за конкретними ділянками діяльності підприємства, так і вузької – за родом діяльності.

Компонентний підхід передбачає поетапну автоматизацію облікового процесу в такій послідовності: склад, нарахування заробітної плати, розрахунки з дебіторами та кредиторами тощо. Такий підхід привабливий для дрібних і середніх підприємств, котрі мають намір розвивати діяльність у найближчому майбутньому, а також для тих, хто не наважується відразу придбати комплексну систему.

Індивідуальний підхід розрахований на заможного покупця. Переваги такого підходу очевидні: розробник готує програму для клієнта саме в такому вигляді, в якому той хоче її бачити. Але така програма завжди дорожча, ніж серійний продукт, тож він залишається прерогативою для великих і багатих підприємств.

Незалежно від обраного підходу до автоматизації бухгалтерського обліку, визначення фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах передбачає розмежування і регламентацію як інформаційних потоків, так і визначення керівників та спеціалістів відповідних рівнів щодо збору й автоматизованого накопичення інформації про доходи й витрати підприємства.

Основною перевагою ведення обліку виробництва за допомогою системи «1С: Підприємство 8.2» є те, що синтетичні рахунки витрат можна побудувати на трьох або п'яти рівнях. Це дає можливість деталізувати виробничі витрати за статтями й об'єктами, що сприятиме повнішому розподіленню непрямих витрат та уникненню арифметичних помилок під час здійснення такого розподілу.

Програма «1С: Підприємство 8.2» відрізняється від інших систем автоматизованого обліку тим, що її зручно використовувати з метою комп'ютеризації різних ділянок виробництва з деталізацією по окремим структурним підрозділам підприємства. Для цього створюється довідник, в якому перераховані всі підрозділи підприємства. Таким чином, автоматизований облік витрат на рахунку 23 «Виробництво» ведеться з використанням субконто «Підрозділи». Це досить зручно для сільськогосподарських підприємств, які організовують внутрішньогосподарський облік за окремими структурними підрозділами, зокрема, в галузі рослинництва.

В системі «1С: Підприємство 8.2» для накопичення, систематизації і зберігання нормативно-довідкової інформації призначені довідники. Всі об'єкти (елементи) довідника мають свій унікальний код, який дозволяє програмі їх ідентифікувати, незалежно від значень інших параметрів, у тому числі й назви. Також довідники використовуються для формування списків можливих значень субконто, тобто для організації аналітичного обліку. Використання довідників дозволяє виключити неоднозначність при заповненні тих чи інших реквізитів документів або інших довідників.

Довідник «Статті доходів» призначений для ведення аналітичного обліку по статтях на рахунках доходів (клас 7). Склад довідника визначається довільним образом відповідно до потреб обліку (рис. 1).

Код	Найменування	Стаття декларації з податку на прибуток
00000...	Статті доходів за структурою Декларації про пр...	
00000...	Вартість товарів (робіт, послуг), безоплатно отр...	03. 9 Вартість товарів (робіт, послуг), безоплатн...
00000...	Відсотки отримані	03. 2 Відсотки отримані
00000...	Дивіденди отримані	03. 1 Дивіденди отримані
00000...	Додатне значення курсових різниць	03. 19 Позитивне значення курсових різниць
00000...	Дохід від виконання довгострокових договорів	03. 16 Дохід від виконання довгострокових дого...
00000...	Дохід від продажу земельних ділянок	03. 18 Дохід від продажу земельних ділянок
00000...	Дохід від продажу необоротних активів	03. 17 Дохід від продажу необоротних активів
00000...	Доходи від володіння борговими вимогами	03. 4 Доходи від володіння борговими вимогами
00000...	Доходи від операцій оренди/лізингу	03. 7 Доходи від операцій оренди/лізингу
00000...	Доходи, отримані при першій поступці права ви...	03. 5 Доходи, отримані при першій поступці прав...
00000...	Інші доходи	03. 27 Інші доходи
00000...	Перерахунок доходів при визнанні договору нед...	03. 26 Перерахунок доходів при визнанні догово...
00000...	Перерахунок доходів у випадку зміни суми ком...	03. 25 Перерахунок доходів у випадку зміни сум...
00000...	Перерахунок сум доходів при ревізії...	03. 11 Перерахунок сум доходів при ревізії...

Рис. 1. Довідник «Статті доходів» в системі «1С: Підприємство 8.2»

Довідник статей витрат призначений для зберігання переліку статей витрат (рис. 3.5).

Проведення документів програми буде залежати від установок реквізитів цього довідника. Тому не рекомендується міняти значення реквізитів, після того як елемент довідника був використаний у проведених документах. В противному випадку документи необхідно пере провести.

Вид витрат – вибір одного з визначених варіантів: матеріальні, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація, решта.

В системі «1С: Підприємство 8.2» автоматизовано облік витрат підприємства на випуск готової продукції та розрахунок собівартості продукції і послуг. Протягом місяця облік готової продукції ведеться за плановою собівартістю, а наприкінці місяця розраховується її фактична собівартість. При розрахунку фактичної собівартості випущеної продукції автоматично формуються записи на різницю між плановою та фактичною собівартістю готової продукції і напівфабрикатів, розподіляються прямі та непрямі витрати за підрозділами.

Код	Найменування	Вид витрат	Ст. декл. ...	Опис ст. декл. з податку на прибуток
100000001	Статті витрат за структурою Дек...			
100000010	Загальновиробничі витрати			
100000024	Амортизація нематеріальних акт...	Амортизація	06.1.3 Ам...	Рах. 91: амортизація НМА. Для в...
100000023	Амортизація ОЗ загальновиробн...	Амортизація	06.1.2 Ам...	Рах. 91: амортизація ОЗ. Для вка...
100000012	Внески на соціальні заходи (ЗБЗ)	Відрахування на ...	06.1.1.2 В...	Рах. 91: внески із зарплати загал...
100000015	Затрати на вдосконалення техно...	Інші	06.1.6 Ви...	Рах. 91: витрати на вдосконален...
100000017	Затрати на обслуговування виро...	Інші	06.1.8 Ви...	Рах. 91: витрати на обслуговуван...
100000016	Затрати на опалення, освітлення...	Інші	06.1.7 Ви...	Рах. 91: витрати на утримання ви...
100000011	Затрати на оплату праці (ЗБЗ)	Оплата праці	06.1.1.1 В...	Рах. 91: зарплата загальновироб...
100000013	Затрати на оплату службових від...	Інші	06.1.1.3 В...	Рах. 91: витрати на службові відр...
100000018	Затрати на охорону праці, техніку...	Інші	06.1.9 Ви...	Рах. 91: витрати на охорону праці...
100000021	Затрати на страхування (ЗБЗ)	Інші	06.1.12 В...	Рах. 91: витрати на добровільне с...
100000014	Затрати на утримання, експлуат...	Інші	06.1.5 Ви...	Рах. 91: витрати на утримання, е...
100000022	Інші загальновиробничі витрати	Інші	06.1.12 В...	Рах. 91: витрати на утримання, е...

Рис. 2. Довідник «Статті витрат» в системі «1С: Підприємство 8.2»

Залежно від специфіки виробництва на підприємстві при розподілі загальновиробничих витрат застосовують різні бази розподілу.

Визначення фінансових результатів діяльності підприємства здійснюється в системі «1С: Підприємство 8.2» документом «Фінансові результати», який викликається командою рядка меню *Операції – Регламентні операції*. Документ «Визначення фінансових результатів» служить для визначення фінансового результату діяльності підприємства шляхом закриття рахунків доходів і витрат, а також для формування залишку нерозподіленого прибутку (непокритого збитку). Документ рекомендується проводити наприкінці місяця, після відображення всіх господарських операцій, що впливають на доходи і витрати, включаючи витрати з податку на прибуток [2].

При закритті доходів і витрат накопичені залишки на рахунках класів 7, 8 і 9 списуються на відповідний субрахунок рахунку 79 "Фінансові результати". При проведенні документа з установленим прапорцем «Розраховувати прибуток/збиток» отриманий фінансовий результат з обліком використаного в поточному періоді прибутку (субрахунок 443 «Прибуток, використаний в звітному періоді») списується на субрахунок 441 «Нерозподілений прибуток» або 442 «Непокритий збиток». Розрахунок прибутку і збитку варто проводити наприкінці року.

Формування стандартної звітності в системі «1С: Підприємство» у вигляді оборотно-сальдових відомостей, аналізу, карток рахунку дозволяє здійснювати контроль за веденням бухгалтерських операцій працівником і виявити помилки.

Отже, комплексне впровадження та ефективне використання усіх можливостей системи «1С: Підприємство 8.2» дозволить скоротити працезатрати на ведення обліку і підготовку первинних документів на підприємстві ПОП «Незалежність», здійснити контроль достовірності введення даних, цілісності облікової інформації, формування довірливих зведень, бухгалтерських звітів автоматизованим шляхом.

Список використаних джерел:

1. Хоменко Л. М. Визначення фінансових результатів та автоматизація обліку реалізації асфальтозмішувальних установок / Л. М. Хоменко // Вісник КДПУ ім. М. Остроградського. – 2008. – Вип. 1(48), ч.1. – С.134-139.
2. Использование прикладного решения «1С: Бухгалтерия 8 для Украины» редакция 1.2. Методические материалы для слушателя сертифицированного курса // ООО «1С-Теллур». – М.: «1С», 2011. – 471 с.

Яніна Буковська, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Обліково-економічна сутність та тенденції розвитку теорії доходів

Стаття присвячена аналізу ключових моментів в еволюції концепції доходу, розкриваючи що дохід є достатньо різнобічною категорією. Бухгалтерська наука налічує досить різноманітні підходи до визначення фінансових результатів діяльності підприємств, формування витрат і доходів та узгодження їх складу з економічним розумінням господарських явищ і процесів.

Майже всі відомі економісти різних часів та народів вивчали джерела виникнення доходів. Вони намагалися дослідити виникнення та зростання доходів як конкретної сім'ї, підприємства, так і держави та суспільства в цілому.

Питання виміру і відображення доходу та прибутку – одне із найскладніших, на всіх етапах розвитку бухгалтерського обліку ця проблема вирішувалася мислителями та вченими.

Розвиток обліку як науки має дуже давню історію. З виникненням перших спроб вивчення доходу (Платон, Аристотель) перед купцями постала необхідність реєстрації господарських операцій, їх систематизації для визначення суми доходу.

Система обліку матеріальних цінностей в Китаї була дуже розвинута вже у VII-XIII ст. [1, с.28]. При обліку матеріальних цінностей в Китаї була розповсюджена чотирьохколонна система:

$$H - B = Z_k - Z_n, \quad (1.1)$$

де H – надходження;

B – витрати;

Z_k – залишок на кінець періоду;

Z_n – залишок цінностей на початок періоду.

Схожа структура ведення матеріальних рахунків була у вавилонських рахівників за схемою:

$$Z_n + H = B + Z_k \quad (1.2)$$

Відмінність полягала в тому, що баланс рахунку передбачав не різницю залишків, як в Китаї, а суму оборотів та залишків. Результат господарювання в ті часи виражався приростом багатства, а не такими категоріями, як прибуток та дохід.

Однією з перших виникла італійська школа (Ф. Вілла, Дж. Чербоні). Для Дж. Чербоні бухгалтерський облік був наукою адміністративних функцій та адміністративних дій. Тому бухгалтерія розглядалася у юридичному аспекті, як частина юриспруденції.

З появою рахунку прибутків та збитків виникла група результативних рахунків (Ж. Фурастьє, П. Гарньє). Якщо сальдувати кожну операцію, а різницю відносити на рахунок прибутків та збитків, то виникає подвійна бухгалтерія. Тому рівняння стало мати вигляд:

$$A - P = D - B \quad (1.3)$$

або

$$A + B = D + P \quad (1.4)$$

де A – актив;

P – пасив;

D – доходи;

B – витрати.

При цьому A і P відображають господарський стан підприємства, а D і B – результати його господарської діяльності. Показники рівняння (1.3) слугують передовсім для управління, а показники рівняння (1.4) відображають структуру подвійної бухгалтерії [1, с.39].

З виникненням подвійної бухгалтерії бухгалтери різних країн неоднаково розуміли, що повинно відображатися в обліку, в якій послідовності виконуватися записи та як повинні бути розкреслені облікові регістри. Так з'явилися німецька, французька, англійська та американська форми рахівництва.

У середині 18 ст. англієць Р. Гамільтон (1788) визначив необхідність розрахунку результативності (прибутку або збитку) по кожному переділу у процесі виробництва. Це повинно було вирішити головну задачу: залишити ті ділянки виробництва, які приносять максимальний прибуток і купувати напівфабрикати в інших підприємств, які при їх виробництві на власному підприємстві не можуть бути прибутковими.

Французький міністр фінансів, академік Л. Сей підкреслював, що достовірна величина прибутку може бути встановлена лише за період від балансу початкового (відкриття підприємства) до балансу ліквідаційного (закриття підприємства). Тому він критикував погляди тих, хто вважав за необхідне виводити місячний, піврічний та річний баланси та відповідно місячний, піврічний та річний прибуток [1, с.71]. Основний розвиток французької школи пов'язаний з працями двох авторів: Є.П. Леоте та А. Гільбо. Вони створили чисто економічне направлення спочатку у французькій, а потім і у світовій бухгалтерській літературі. Леоте і Гільбо зробили спробу побудувати елементарну модель господарської операції таким чином:

$$R = y \pm x, \quad y = R \pm x \quad (1.5)$$

де R – собівартість;

y – виручка від продажу товарів;

x – фінансовий результат.

Будь-яка операція може мати три можливі результати:

$$x > 0, \quad x = 0, \quad x < 0.$$

З точки зору їхньої моделі господарської операції, вся система повинна будуватися на пошуку x . В реальних умовах x знаходиться у R та y , тому необхідно створити спеціальну групу рахунків для розрахунку прибутків та збитків. Але представники французької школи вважали, що рахівництво дає можливість виводити лише приблизний результат діяльності. Точності фінансових результатів неможливо досягти. Основною задачею головного бухгалтера є економічний аналіз, а не реєстрація фактів господарського життя в документах [1, с.74].

Представники німецької школи (Е. Шмаленбах, Р. Фішер, І. Ф. Шер) розмежували облік на два самостійні цикли – торгова та виробнича бухгалтерія. З цього приводу калькулювання собівартості у торгівлі та виробництві мало свої особливості. Виробнича калькуляція собівартості складалася з сумування витрат виробництва, торгова – вирахування з доходу витрат виробництва. Вперше в німецькій школі Р. Фішер виділив місця виникнення витрат виробництва, названі в сучасній літературі як виникнення витрат по центрам відповідальності. Це дало розвиток тому, що дохід розраховувався не тільки загальною сумою по підприємству, але і окремо по центрам виникнення доходу [1, с.104-105].

Значний розвиток в удосконалення обліку належить економістам американської бухгалтерської школи (Ч. Шпруг, Ф. Чайлд, Є. Г. Фолс, Ч. Кусман, В. Патон та ін.). Модель балансового рівняння Ч. Шпруга має вигляд:

$$A = P + K$$

(1.6)

де А – те, що я маю, і те, кому я довіряю (дебітори);

П – те, що я винен;

К – те, чого я вартий.

Це балансове рівняння було логічною базою для виведення подвійного запису та стало вихідною точкою сучасної теорії бухгалтерського обліку. Модель Ч. Шпруга дала підставу для розвитку двох напрямків – школи персоналістів і школи інституалістів, розходження між якими пов'язані з різним трактуванням рахунків капіталу, збитків і прибутків.

Заслуга персоналістів полягає у тому, що вони дуже ретельно диференціювали фінансові результати залежно від джерел їх формування. В.Патон вважав, що прибуток виникає або за рахунок зростання доходу, або за рахунок зменшення витрат. Прибуток він розподілив на два потоки: операційний – прибуток від господарської діяльності, та фінансовий – прибуток за рахунок зміни кон'юнктури.

Розвиваючи це положення, Дж. Б. Каннінг вивів три умови визначення прибутку:

- 1) отримання очікуваного протягом року прибутку має велику ймовірність;
- 2) очікувана грошова виручка може бути розрахована з високим ступенем надійності;
- 3) передбачувані витрати розраховуються дуже ретельно [1, с.157].

Інституалісти (Л. Робінсон, В. Мітчелл) аналізували природу обліку прибутку. Прибуток, з їх точки зору, повинен відображати вплив таких факторів:

- 1) часу (витрати виникли в одному звітному періоді, а прибуток отриманий в іншому);
- 2) ризику (ризик повинен рівними частинами розподілятися між різними звітними періодами; прибуткові вкладення капіталу мають покриватися прибутковими);
- 3) ринку капіталу (відображення зміни кон'юнктури на ринку позичкового капіталу);
- 4) кредитного циклу (зміни курсу цінних паперів всередині країни);
- 5) валютних змін (зміни валютного курсу);
- 6) цін (зміни цін).

Усі ці фактори слід враховувати бухгалтерові при розрахунку фінансових результатів [2, с.158, 160].

Проаналізувавши відмінності поглядів двох напрямків англо-американської школи на визначення фінансового результату діяльності підприємства та визначення прибутку, дані теоретичних положень можна звести у таблицю 1.

Таблиця 1

Різні погляди на визначення фінансового результату підприємства та значення рахунку Прибутків та збитків

Персоналісти	Інституалісти
Рахунок Прибутків та збитків є частиною рахунку Капіталу, його субрахунок (Г. Свіней)	Рахунок Прибутків та збитків є центральним рахунком, який показує загальний фінансовий результат діяльності (В. Патон, Дж. Б. Каннінг)
Рахунок Прибутків та збитків є збирально-розподільчим (Г. Хетфілд)	На рахунку Прибутків та збитків виявляється фінансовий результат, рахунок є фінансово-результативним (Ф. Пікслей)
Звітним циклом є рік, загальний прибуток за рік розподіляється по місяцям рівномірно (Ф. Чайлд)	Звітним циклом є господарській цикл, після якого необхідно визначати фінансовий результат (В.Мітчелл)
Дивіденди є розподіленим прибутком підприємства (Р. Монтгомері)	Дивіденди – виплати по акціям – є витратами підприємства (Ф. Пікслей)

Особливість американської школи обліку – це поділ обліку на фінансовий та управлінський. Так, А. Лабар підкреслював, що в США мета бухгалтерії – надання даних для управління у нинішній час та у майбутньому, тобто облік трактувався не як орган реєстрації фактів господарського життя, але і як інструмент аналізу господарської діяльності підприємства та знаходження оптимального управлінського рішення.

Рахунок Прибутків та збитків представники американської школи (Ш.Луве) називали барометром експлуатації та оцінкою роботи керівника, який приймає рішення. Аналіз балансу, як він вважав, потрібно починати з рахунку Прибутків та збитків, при якому можна знайти помилки управління та попередити банкрутство підприємства [1, с.249].

На сучасному етапі розвитку українські економісти мають різні підходи до визначення поняття доходу.

Н. М. Ткаченко визначає, що дохід підприємства утворюється з виручки за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги після вирахування матеріальних витрат [3, с.458].

В. В. Сопко характеризує дохід, як елемент діяльності – операційної, фінансової або інвестиційної – якщо відбулася подія його визнання на основі економічного змісту господарської операції та юридичного оформлення [4, с.337].

Ф. Ф. Бутинець вважає, що дохід є надходженням економічних вигод, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо [5, с.509].

Поняття «дохід» у визначенні В. В. Сопко та Ф. Ф. Бутинця не дає розуміння як здійснюється утворення доходу в результаті продажу продукції. Н. М. Ткаченко у визначенні доходу показує, що різниця між виручкою та матеріальними витратами формує суму доходу підприємства. Але у випадку зростання матеріальних витрат

виробництва може виникнути ситуація, коли виручка від реалізації не покриває матеріальні витрати підприємства і підприємство отримує збитки, а не дохід.

Тому, на нашу думку, більш повно поняття доходу підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) можна сформулювати так: продаж виробленої продукції за ціною, що перевищує витрати на її виробництво та реалізацію, та різниця між отриманою виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції будуть становити дохід підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг).

Отже, вивчивши та проаналізувавши походження доходу та розвиток методології його обліку, можна зробити деякі висновки.

Історичний аналіз методології обліку доходу показав, що вже в часи середньовіччя постала необхідність реєстрації господарських операцій, їхньої систематизації для визначення суми доходу. Виникла необхідність появи групи результативних рахунків, рахунку прибутків та збитків, та з'явилася подвійна бухгалтерія.

З виникненням подвійної бухгалтерії бухгалтери різних країн по-різному розуміли, що повинно відображатися в обліку, в якій послідовності виконуватися записи та як повинні бути розкреслені облікові регістри. Так з'явилися німецька, французька, англійська та американська форми рахівництва. Кожна із розглянутих шкіл не суперечить одна одній, вони існують паралельно. У реальній бухгалтерській практиці відбулося змішування різних типів мислення. Ці школи вивчають однакові явища та факти господарського життя, але з різних точок зору.

На сучасному етапі розвитку економісти також неоднозначно трактують поняття доходу та його утворення. У нашому дослідженні було критично проаналізовано поняття доходу деякими економістами України. Визначено власну думку щодо поняття доходу та його формування на рівні підприємства. Вважаємо, більш повно буде розкрито поняття утворення доходу підприємства в результаті здійснення продажу виробленої продукції за ціною, що перевищує витрати на її виробництво та реалізацію. Дохід підприємства – це різниця між отриманою виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції.

Отже, аналіз ключових моментів в еволюції концепції доходу дає підстави зробити висновок: дохід є достатньо різнобічною категорією. При цьому бухгалтерська наука містить досить різноманітні підходи до визначення фінансових результатів діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Соколов Я. В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
2. Сейсебаєва Н. Приклад складання фінансової звітності за 2003 рік промислового підприємства / Н. Сейсебаєва, Т. Калініченко, С. Зубилевич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – №1. – С. 19-40.
3. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський облік на підприємствах України з різними формами власності : підручник / Н. М. Ткаченко. – К.: А.С.К., 1998. – 800 с.
4. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / В. В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
5. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.

Оксана Вересюк, 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,
Наук. кер. – Романчук А.Л.,

Чернівецький торгово-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Виробничі запаси як економічна та облікова категорія

У статті досліджено та проаналізовано різні підходи щодо визначення сутності поняття «виробничі запаси» з економічного та облікового ракурсу. Особлива увага приділена виокремленню базових підходів тлумачення досліджуваної категорії серед вітчизняних вчених.

Для будь-якого промислового підприємства невід'ємною умовою функціонування є виробничі запаси. Саме вони є матеріальною основою і підґрунтям для забезпечення повноцінного та безперебійного виробничого процесу. За своїм економічним змістом виробничі запаси відносяться до складу предметів праці, і в процесі технологічної переробки не тільки змінюють свою натурально-речову форму, але і повністю переносять свою вартість на новостворений продукт.

Дослідження наукових праць та практичного досвіду продемонструвало, що підходи різних дослідників до трактування поняття «виробничі запаси» носять суб'єктивний характер та містять значні розбіжності до його визначення. Саме тому визнано, що поняття «виробничі запаси», не зважаючи на значне змістовне наповнення та розробки науковців, спрямовані на термінологічну узгодженість об'єктів бухгалтерського обліку, на жаль, на сьогодні є не конвенційним. Тому, виникає потреба усунення неконвенційності поняття «виробничі запаси» шляхом аналізу та систематизації існуючих підходів до їх трактування.

Питання щодо розкриття сутності виробничих запасів завжди були об'єктом дослідження різних вчених, таких як: Ф. Ф. Бутинця, Т. В. Гладкий, О. П. Кундря-Висоцька, С. В. Мочерний, О. А. Яріна, О. А. Устенко, С. І. Юрій, І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська, Л. Г. Столяр, Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко та інших дослідників. Проте, на сьогоднішній день визнання категорії «запаси» на сучасному етапі залишається досить актуальним, так як попри значні напрацювання єдиної позиції серед вчених не існує. Невизначеність стосовно єдиного підходу щодо тлумачення поняття «виробничі запаси» підтверджує потребу надалі досліджувати та опрацьовувати дане питання.

Основне визначення терміну «запаси» наведено в П(С)БО 9 «Запаси», відповідно якого запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою [2].

В обстеженні чималої кількості джерел, автори по-своєму висловлюють своє бачення змісту та тлумачення

визначення та характеристики виробничих запасів.

Розглянемо визначення терміну «виробничі запаси», які наведені в літературних і нормативних джерелах (табл. 1).

Таблиця 1

Розкриття терміну «запаси» та «виробничі запаси» в літературних джерелах

№ з/п	Джерело	Визначення
1	2	3
1.	П(С)БО 9 «Запаси» [1]	Запаси – активи, які: утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою.
2.	МСФО 2 «Запаси» [2]	Запаси – це активи у формі сировини або матеріалів, призначені для використання у виробничому процесі, при наданні послуг або для продажу в ході нормальної діяльності.
3.	Бутинець Ф.Ф. [5, с.211]	Виробничі запаси – активи, які використовуються для подальшого продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.
4.	Гладкий Т.В. [6, с.72]	Виробничі запаси – активи які, призначені для подальшої переробки на підприємстві або утримуються для іншого споживання в ході нормального операційного циклу.
5.	Іваниєнко В.В. [7, с.252 с]	Виробничі запаси – це матеріальні ресурси, що знаходяться на складах фірми (сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, що комплектують вироби, паливо і пальне, тара і тарні матеріали, запасні частини для ремонту інструменти та ін.) призначене для виробничого споживання, але що ще не поступили у виробництво.
6.	Кундря-Висоцька О.П. [8, с.205]	Виробничі запаси – придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві.
7.	Мочерний С.В., Яріна О.А., Устенко О.А., Юрій С.І. [4, с.253]	Запаси – наявність відповідних матеріальних ресурсів, до яких належать засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, і ще не використовуються.
8.	Мочерний С.В., Яріна О.А., Устенко О.А., Юрій С.І. [4, с.253с]	Виробничі запаси – частина оборотних коштів на підприємстві, які не залучено до процесу виробництва.
9.	Садовська І.Б., Божидарнік Т.В. Нагірська К.Є. [9, с.230]	Запаси – це активи, які утримуються для продажу: як виробничі запаси для споживання у процесі виробництва готової продукції, виконання робіт та надання послуг, а також для управління підприємством.
10.	Столяр Л.Г. Овчарик Р.Ю. Кам'янська О.В. [10, с.560]	Запаси – активи, які: утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.
11.	Чебанова Н.В., Єфіменко Т.І. [11, с.329]	Виробничі запаси – це засоби виробництва, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, які зберігаються на складах або інших місцях з метою їх наступного використання.

Отже, в різних літературних джерелах можна спостерігати різні варіанти трактування об'єкта дослідження. Різноманітність в трактуванні свідчить про те, що розкриття суті будь-якої категорії залежить від обраного підходу до її визначення.

З огляду критичної оцінки визначень поняття «виробничі запаси» можна виокремити такі основні підходи:

- більшість вчених при висвітленні змісту поняття «запаси» використовує визначення, наведене в П(С)БО 9 «Запаси»;
- деякі вчені ототожнюють поняття «запаси» та «виробничі запаси»;
- для окремих науковців властиве ототожнення понять «виробничі запаси» та «матеріальні ресурси»;

- у деяких джерелах поняття «виробничі запаси» та «товарно-матеріальні цінності» розглядаються як ідентичні.

Проаналізувавши погляди різних сучасних економістів на економічну категорію «виробничі запаси», можна зауважити, що Ф. Ф. Бутинець [5], Т. В. Гладкий [6], І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська [9] трактують запаси, як активи, та водночас як основну частину майна підприємства, яку використовують для продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.

Інша група науковців, зокрема: Л. Г. Столяр, Р. Ю. Овчарик, О. В. Кам'янська [10] розглядають зміст економічної категорії «запаси» в рамках П(С)БО 9 «Запаси».

Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко [11] ставлять рівність між термінами «запаси» та «засоби виробництва». Останні, в свою чергу, є необхідними для розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення.

В. В. Іваненко [7] розглядає запаси як сукупність певних видів сировини і матеріалів, проте не вказує термін їх споживання та джерела фінансування. На нашу думку, це є неповне визначення та викликає низку питань при віднесенні активів саме до складу запасів.

Такі вчені, як С. В. Мочерний, О. А. Яріна, О. А. Устенко, С. І. Юрій [4] трактують виробничі запаси лише як частину оборотних коштів на підприємстві. І знову ж таки особливих характеристик не описують, що не висвітлює їх економічного змісту.

Аналіз економічного змісту категорії «виробничі запаси» показав, що в економічній літературі існує багато дефініцій щодо даного поняття та немає єдиного підходу щодо визначення його сутності. Негативним фактором у визначення терміну «виробничі запаси» є те, що переважно більшість вчених при визначенні даного терміну використовують П(С)БО 9 «Запаси».

На основі аналізу підходів до трактування понять «виробничі запаси» було визначено розбіжність поглядів науковців, що в свою чергу дозволило виокремити три основні підходи до розуміння досліджуваної категорії. Для цілей бухгалтерського обліку тлумачення поняття «виробничі запаси» має містити визначення термінів і напрямків використання запасів. Виходячи з цього виробничі запаси – це активи підприємства, а саме сировина і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, запасні частини матеріали сільськогосподарського призначення, які є основою майбутнього продукту та беруть участь у виробництві продукції, виконання робіт та надання послуг і споживаються протягом одного операційного циклу, що не перевищують один календарний рік.

Отже, поняття «виробничі запаси» є одним з ключових понять економічної науки та бухгалтерського обліку. Неоднозначність трактування виробничих запасів, поступова втрата значення, закладеного в це поняття при запровадженні, зумовили поребують і в подальшому проводити розкриття їх змістового наповнення із залученням передового міжнародного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 01.06.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» Міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021
4. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. Т1. / С. В. Мочерний, О. А. Яріна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. – Львів: Світ, 2011. – 616 с.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» Вищих навчальних закладів. – 8-ме вид., доп. і перероб. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2009.-912 с.
6. Гладкий Т. В. Фінансовий облік: навч. посібник / Т. В. Гладкий – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 480 с.
7. Іваненко В. В. Фінансовий аналіз: учеб. пособ. / В. В. Іваненко – 2-е изд. Х.: ИД. «Инжек», 2003. – 176 с.
8. Кундря-Висоцька О. П. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / О. П. Кундря-Висоцька. – К.: Алетра, 2004. – 303 с.
9. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. носіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
10. Столяр Л. Г. Облік і аудит : навч.-метод. посібник / Л. Г. Столяр, Р. Ю. Овчарик. – Київ: Ліра-К, 2013. – 616 с
11. Чебанова Н. В. Фінансовий облік: підручник // Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 704с.

Олена Вінтоняк, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна сутність та класифікація витрат торговельної діяльності

Сучасний рівень торговельної діяльності вимагає уточнення економічної сутності витрат торговельного підприємства та значного розширення і конкретизації ознак класифікації витрат. На підставі аналізу та узагальнення сучасної господарської практики у статті наведена класифікація витрат за різними напрямками обліку, аналізу і контролю.

В економічній літературі розглянуто багато аспектів поняття «витрати». Так зарубіжні економісти Ф. Н. Беа, Е. Діхтл, М. Швайтцер вводять поняття видатки, витрати, затрати.

Затрати – оцінене в грошовому вимірюку споживання виробничих факторів з метою виробництва і збуту продукції і підтримки платоспроможності підприємства.

Витрати – від'ємний потік платежів зменшення платіжних засобів.

Видатки – витрачання ресурсів за відповідними періодами, має вплив на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання, оцінене в грошовій формі у відповідності з потребами фінансової звітності.

Хорнгрен Ч. і Фостер Д. витрати розглядають як «спожиті ресурси чи гроші, які необхідно заплатити за

товари чи послуги». Також вони вказують на те, що «для управління менеджерам потрібні не просто витрати, а інформація про витрати на що-небудь...» [1, с.20].

Макконнелл К. Р. і Брю С. Л. визначають, що «витрати – всі платежі, зовнішні чи внутрішні, включаючи в останні і нормальний прибуток, необхідні для того, щоб залучати і втримати ресурси в межах даного напрямку діяльності».

Згідно з визначенням Томпсона А. та Стрікланда А. витрати це «ресурси та технологія, які використані для виробництва продукції, реалізації товарів і надання послуг» [2, с.149-151].

Велш Глен А. та Шорт Деніел Г. стверджують, що «витрати – це визначена (у грошових одиницях) сума ресурсів, які були використані чи витрачені підприємством протягом певного періоду часу з метою отримання доходу».

Г. Фандель зазначає, що в основі поняття витрат можуть бути різні грошові оцінки, хоч і однакові за економічною сутністю, але різні за цілями. Виділяє на монетарній основі вартісні витрати: витрати в грошовій формі на матеріальні блага та послуги за певний розрахунковий період, потрібні для підготовки й здійснення виробничого процесу та реалізації його результатів) і витрати у формі грошових виплат: потоки платежів за блага, які використовуються підприємством.

Ворст І., Ревентлоу П. трактують витрати як грошовий вимір використання виробничих факторів, в результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції. Виробничі фактори включають робочу силу, матеріальні засоби виробництва і надання послуг, в тому числі і товари, які торговельна фірма купує для наступного перепродажу.

Шим Д. К., Сігел Д. Г. визначають термін «витрати», як показник в грошовому виразі кількості ресурсів, використаних для досягнення визначеної мети.

На думку Друрі К. витрати це матеріальні і нематеріальні засоби, які були витрачено для отримання підприємством прибутку [3, с.31-33].

Ханна Д. розглядає видатки, затрати і витрати: 1) видатки (протиवाгу надходженням) як від'ємний грошовий потік; 2) затрати (противагу доходам), як вартісна оцінка використаних (спожитих) на підприємства за визначений період ресурсів; 3) витрати (противагу виручці), якими оцінюються ресурси, спожиті при здійсненні основної господарської діяльності підприємства (виробництва і реалізації продукції) [4, с.35-47].

Бернстайн Л. А. витратами вважає «потенціал ресурсів і послуг, потрачених чи загублених в погоні за виручкою».

Яругова А. розрізняє поняття «витрати на виробництво» та «затрати». Під витратами на виробництво розуміється обґрунтоване (виправдане) умовами виробництва і спрямоване на створення корисних цінностей чи надання послуг споживання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Затрати є більш широким поняттям в них включаються не тільки витрати на виробництво а і всі інші витрати, втрати та збитки.

Шеремет А. Д. із співавторами визначають витрати, як ресурси спожиті в процесі господарської діяльності або кошти, які сплачуються за товари чи надані послуги [5, с.232-243].

Витрати, на думку Азріліяна А. Н. це «зменшення коштів підприємства чи збільшення його зобов'язань, які виникають в процесі господарської діяльності з метою отримання прибутку і ведуть до зменшення величини власного капіталу».

Серед вітчизняних науковців також не існує одностайного підходу до розкриття такої економічної категорії, як «витрати».

Згідно з визначенням Завгороднього В. П. та співавторів «витрати – зменшення економічної вигоди у звітному періоді у формі відпливу (вибуття) або використання активів чи виникнення заборгованості, що веде до зменшення власного капіталу, відмінне від розподілу капіталу між учасниками (акціонерами)» [6, с.566].

Сопко В. В. наголошує, що в економічній літературі використання у виробничому процесі підприємства речовин та природних сил, які різні за властивостями та характером називають затратами.

Крупка М. І. та співавтори під економічними витратами розуміють «... ті платежі, які повинен зробити виробник за всі використовувані ресурси» [7, с.217].

Гальчинський А. С. із співавторами стверджує, що «сукупність матеріальних витрат і витрат живої праці, що характеризує вартість для підприємства, є витратами підприємства», а «економічні витрати виробництва – це вартість усіх чинників виробництва, незалежно від того, купуються вони на ринку, чи є власністю фірми».

Ткаченко Н. пропонує таке тлумачення витрат: це засоби виробництва, які спожиті у процесі господарської діяльності, та втілюють у собі всю виконану роботу.

Цал-Цалко Ю. С. розглядає витрати в двох аспектах: витрати підприємства в цілому, як суму зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток) та витрати структурного підрозділу, як вартість використаних в технологічному процесі ресурсів, що складає виробничу собівартість продукції, створеної у даному структурному підрозділі [8, с.11].

Голов С. Ф. розуміє під витратами зменшення активів або збільшення зобов'язань в процесі господарської діяльності для отримання вигоди в майбутньому (невичерпані витрати) або для отримання доходу в звітному періоді (вичерпані витрати) [9, с.21].

На думку Мазаракі А. А. витрати торговельного підприємства за своєю економічною сутністю є затратами живої та уречевленої праці на здійснення господарської діяльності, а за натурально-речовим складом є спожитою частиною ресурсів [10, с.367].

Згідно положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», витратами звітного періоду визначаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [11].

Визначення витрат наведено у пп. 14.1.27 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу, а саме: витрати – це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником) [12].

В «Методичних рекомендаціях з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності» від 22.05.2002 р. № 145 дається таке визначення витрат – «поточні витрати підприємств торгівлі – це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становить спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів» [13].

Якщо проаналізувати різні точки зору на визначення суті «витрат», можна побачити, що варіативність цього поняття досить широка. Особливо у зарубіжних вчених-економістів. Спробуємо сформулювати, що ж таке витрати торговельного підприємства.

На нашу думку, витрати торговельного підприємства – це зменшення активів, яке відбулося в процесі господарської діяльності підприємства, було здійснене для отримання підприємством доходу, може бути оцінене в грошовому вимірнику, а його розмір може контролюватися підприємством.

І для цілей управління в цілому і для цілей таких його складових, як облік, аналіз і контроль всі витрати треба певним чином врахувати. Тому економістами і науковцями постійно робились спроби класифікувати витрати торговельного підприємства. Існують різні класифікації торгових витрат, які подають інформацію в тому чи іншому розрізі.

Вивчення та узагальнення різних поглядів відомих вітчизняних і зарубіжних вчених економістів щодо класифікації витрат, врахування позитивного досвіду вирішення цього питання дозволило запропонувати класифікацію витрат торговельного підприємства, у якій ми згрупували їх в економічно обґрунтовані групи на основі загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними (табл. 1.).

Таблиця 1

Класифікація витрат підприємств торгівлі

Ознаки класифікації	Види витрат
1	2
За економічною роллю в торговельному процесі	- основні; - накладні.
За видами діяльності	- витрати операційної діяльності; - витрати фінансової діяльності; - витрати інвестиційної діяльності; - інші витрати звичайної діяльності; - надзвичайні витрати.
За видами витрат	- елементи витрат; - статті калькуляції.
За торговельними процесами	- витрати постачання; - витрати зберігання; - витрати на збут; - витрати адміністрування.
За способом віднесення на об'єкт калькулювання	- прямі; - непрямі.
В залежності від зміни обсягу товарообороту	- умовно-постійні; - змінні; - змішані.
За ступенем реагування витрат на зміну обсягу діяльності	- пропорційні; - прогресивні; - дигресивні; - нейтральні.
За відношенням до виробничого процесу в торговельній діяльності	- додаткові; - чисті.
За ступенем однорідності	- одноелементні; - комплексні.
За характером впливу на результат діяльності	- активні; - активно-пасивні; - змішані; - цільові.
За місцем виникнення витрат та центрами відповідальності	- витрати торговельного підрозділу; - витрати відділу; - витрати дільниці; - витрати служби.
За періодами	- поточні; - витрати майбутнього періоду.

1	2
По відношенню до прийняття управлінських рішень	- залежні (релевантні); - незалежні (не релевантні).
В залежності від необхідності здійснення	- необхідні; - умовно-необхідні.
В залежності від частоти виникнення	- одноразові; - багаторазові.
За можливістю нормування	- нормовані; - ненормовані.
В залежності від можливості планування витрат	- планові; - позапланові.
За ступенем ризикованості	- ризиковані; - помірно ризиковані; - умовно неризиковані.
Відносно реальності здійснення витрат	- реальні; - можливі (альтернативні).
За ефективністю	- ефективні; - неефективні.
За можливістю контролю	- контрольовані; - неконтрольовані.

Запропонована класифікація витрат підприємств торгівлі є узагальненою і досить розширеною. Ми спробували врахувати всі особливості «поведінки» торговельних витрат. Проте кожне підприємство має можливість використати таку систему групування витрат, яка для нього є найзручнішою. Представлена класифікація направлена на покращення в цілому управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Хорнгрен Ч. Бухгалтерский учет: управленческий аспект : пер. с англ. / Ч. Хорнгрен, Д. Фостер; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
2. Томпсон-мл. Артур А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. А. Р. Ганиева. – 12-е изд. – М.; СПб. : Вильямс, 2003. – 924 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник; пер. с англ. / Колин Друри. – [6.изд.] – М. : Юнити-Дана, 2007. – XXII, 1401 с.
4. Ханна Д. М. Управління виробництвом з метою задоволення споживача / Д. М. Ханна; передм. А. Мазаракі і Н. Гуляєвої. – К. : Віпол, 2003. – 226 с.
5. Шеремет А. Д. Финансы предприятий : учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфуллин. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 343 с.
6. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в условиях рынка / В. П. Завгородний, В. Я. Савченко. – К. : Блиц-информ, 1997. – 832 с.
7. Крупка М. І. Основи економічної теорії : підручник / М. І. Крупка, П. І. Островерх, С. К. Реверчук. – К. : Атіка, 2002. – 344 с.
8. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посіб. / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр навч. л-ри, 2002. – 656 с.
9. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С. Ф. Голов. – К. : Скарби, 1998. – 384 с.
10. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова; за ред. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. Витрати : затв. наказом М-ва фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 // Баланс. – 2000. – № 5 (286). – С. 29–34.
12. Податковий кодекс України (з наступними змінами і доповненнями). прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
13. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності : затв. наказом М-ва економіки та з питань європ. інтегр. України від 22.05.2002 р. № 145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text1380/pg1.htm>

Леся Вольська, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Євдошак В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна сутність та особливості формування доходів від операційної діяльності підприємства

Стаття присвячена дослідженню економічної сутності доходів від операційної діяльності підприємств. Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо особливостей їх класифікації. Особлива увага приділена аспектам формування доходів від операційної діяльності на підприємствах.

Торгівля вважається однією з важливих галузей господарства країни. В сучасних умовах господарювання місце та роль торгівлі як важливої складової ланцюга товаропросування, що поєднує виробника та споживання, зростає швидкими темпами. Окрім того торговельний прибуток в умовах короткотермінової тривалості обороту за перехідного ринку, за часту перевищує виробничий прибуток, у зв'язку з чим зростає привабливість торгівлі, в тому числі як сфери зайнятості населення.

Одним із основних кінцевих фінансових результатів діяльності організації, що здійснює торгівлю, виступає розмір її доходів від операційної діяльності підприємства.

Доходи представляють собою достатньо складну та суперечливу економічну категорію, яка виконує різноманітні функції. На перший погляд вона дуже проста. З одного боку доходи являються складовим елементом національного доходу країни, джерелом постійного зростання матеріального та духовного рівня життя суспільства, утворення фінансових ресурсів держави, з іншого – виступають в якості кінцевого

результату роботи окремих підприємств, слугує джерелом їх подальшого розвитку, покращення фінансово-господарської діяльності.

Загальні проблеми формування і використання доходів досліджені у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема у працях таких авторів, як А. В. Гавріков, Н. А. Гаглоєва, Л. І. Євченко, А. Н. Ільїн, А. Х. Карапет'ян, В. Н. Кашин, Дж. Кейнс, Л. І. Кравченко, М. Г. Лапуста, С. Н. Лебедева, І. В. Липатова, Р. А. Максименко, К. Маркс, Є. В. Мних, Ф. Найт, С. А. Ніколаєва, В. Д. Патриков, П. В. Петров, К. А. Раїцкий, Л. С. Ржаніцина, А. Сміт, Н. А. Сниткова, Н. Н. Ушакова, М. А. Федотова, Р. Ф. Фрідман, Ф. Енгельс та ін.

Метою статті є дослідження економічної сутності доходів від операційної діяльності підприємства, а також розкриття особливостей їх формування та класифікації із врахуванням специфіки основної операційної діяльності.

Е ринкових умовах доходи починають набувати більш широкого змісту та тлумачення: з однієї сторони, як основне джерело прибутку, з іншої – як складна за своєю структурою категорія, що потребує теоретичного та методологічного уточнення [1, с.328].

Ретроспективний огляд проблеми сутності, формування і використання доходів не можливий без дослідження праць представників деяких економічних шкіл: класичної, неокласичної і Чикагської школи, кейнсіанства, марксизму та інших.

А. Сміт у своїй роботі «Дослідження про природу та причину багатства народів», акцентував увагу на тому, що: «...заробітна плата, прибуток і рента є трьома першочерговими джерелами будь-якого доходу, рівноцінно будь-якій міновій вартості. Будь-який інший дохід в кінцевому вигляді отримується із одного або іншого з цих джерел ...» [2, с.171].

Оцінюючи погляди К. Маркса на дохід та його джерела, можна зробити висновок, що безумовними є його твердження про те, що:

- 1) «додано вартісна» природа притаманна усім формам доходів;
- 2) додана вартість трансформується у прибуток;
- 3) рента та процент, як окремі складові прибутку, утворюють разом з нею кількісні параметри доданої вартості;
- 4) прибуток пріоритетна форма доходу [3, с.388-422].

Представники класичної економічної школи при формуванні ідеальної макроекономічної моделі вважали, що всі витрати виробників перетворюються в доходи споживачів, а всі витрати споживачів – в доходи виробників. Значний інтерес представляє розгляд сутності доходів з позиції американського економіста Дж. Кейнса. У своїй книзі «Загальна теорія зайнятості та грошей» Дж. Кейнс наводить два визначення: дохід підприємця та чистий дохід підприємця. Так, він розглядає дохід підприємця «...як перевищення вартості товарів, реалізованих на протязі поточного періоду, над понесеними витратами» [4, с.44].

Сучасне зарубіжне трактування категорії дохід за останній період дещо спростилося. В міжнародній практиці під доходами розуміють валові надходження грошових коштів, які в процесі звичайної діяльності підприємства виникають від реалізації товарів, надання послуг та від використання інших ресурсів підприємства (проценти, дивіденди, ліцензійні платежі) [5, с.199].

Вивчаючи визначення доходів, які наведені в словниках, варто відмітити, що А. Н. Азрилян під доходами розуміє 1) грошові або інші цінності, які отримуються в результаті будь-якої діяльності; 2) результат виробничо-господарської діяльності, який отримується як різниця між вартістю реалізованих товарів та послуг і витратами; дивіденди та проценти, що виплачуються власникам, що виражені у відсотках від поточної вартості цінного паперу [6, с.22].

На думку А. Б. Борисова, доходи – це грошові та матеріальні ресурси, надходження юридичним та фізичним особам після завершення операційного циклу. У більш широкому змісті – виручка та інші грошові кошти, що надійшли на підприємство [5, с.198].

Розглядаючи визначення, які подані в сучасних літературних джерелах доцільно відмітити, що Г. В. Зайцева досліджуючи категорію «доходи» в загально-економічному змісті, визначає доходи як суму виручки від реалізації товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних цінностей, а також результатів позареалізаційних операцій [7, с.3].

Оцінюючи вищенаведена визначення, можна зробити висновок, що доходи являють собою виручку підприємства, яка отримана від здійснення ним фінансово-господарської діяльності.

Характеризуючи доходи торговельного підприємства, варто відмітити існуючу специфіку їх формування та використання. Адже в торгівлі ціна закупівлі товарів не включає витрати обертання, а представляє одночасні витрати, які виступають в якості інвестицій в оборотні засоби підприємства.

У зв'язку з цим доходи в торгівлі стають самостійними категоріями, так як покривають тільки поточні витрати організацій, що пов'язані із доставкою, зберіганням та реалізацією товарів, і забезпечують отримання прибутку.

Проаналізувавши існуючі підходи до трактування доходів в торгівлі варто відмітити, що, на думку І. О. Бланка, дохід торговельного підприємства представляє собою суму виручки, яка отримана у відповідному періоді від реалізації товарів та інших активів, а також надходження від позареалізаційних операцій, які пов'язані із здійсненням господарської діяльності [1, с.240].

Погоджуючись з таким визначенням, варто відмітити, що трактуючи доходи торговельних підприємств, І. О. Бланк не враховує специфіку торгівлі, тобто суттєву різницю між виручкою та доходами, яка представляє собою суму коштів, які витрачені організацією для купівлі товарів.

Із врахуванням існуючих особливостей, доходи торговельних підприємств доцільно трактувати як різницю між грошовою виручкою та купівельною вартістю, що отримана у відповідному періоді від реалізації товарів та

інших активів, а також надходження від інших операцій, які пов'язані із здійсненням їх господарської діяльності. У відповідності до наведеного трактування, порядок формування доходів торговельних організацій набуде вигляду, який представлений на рис. 1.

Важливість дослідження економічної категорії «доходи» обумовлена задачами, які вирішують доходи в торгівлі. Доходи організації, що здійснює торгівлю, являється його фінансовим підґрунтям, яке забезпечує вирішення наступних важливих задач.

Основна частина доходів торговельного підприємства, є джерелом погашення всіх поточних витрат, які пов'язані із здійсненням його господарської діяльності. Реалізації цієї задачі забезпечує самоокупність поточної господарської діяльності організації.

Значна частина доходів організації, що здійснює торгівлю, є джерелом формування її прибутку, за рахунок якого утворюють фонди виробничого розвитку, додаткового матеріального задоволення персоналу, соціальних витрат, виплат власникам майна, резервний тощо. Реалізація цієї задачі забезпечує самофінансування розвитку підприємства у майбутньому періоді [8, с.122].

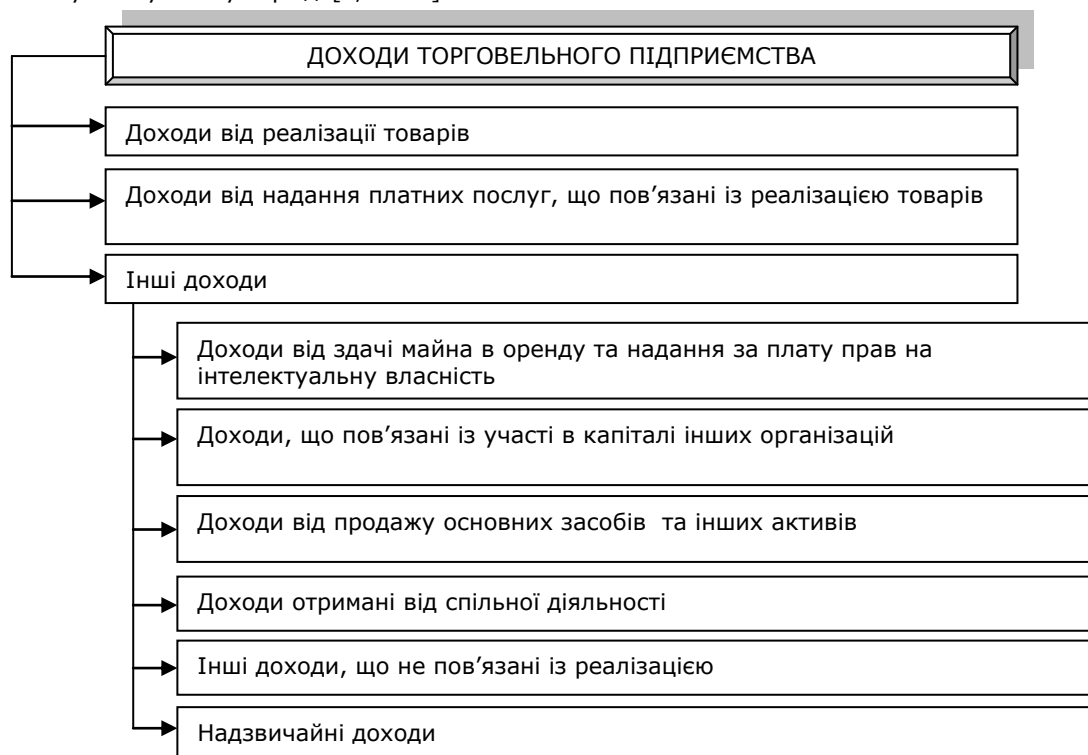


Рис. 1. Формування доходів на торговельному підприємстві

Існує безліч ознак класифікації доходів торговельних організацій.

1. За характером діяльності торговельного підприємства виділяють доходи від звичайної діяльності та надзвичайних подій.

- доходи від звичайних видів діяльності характеризують надходження за всіма традиційними для даного підприємства видами діяльності та господарськими операціями;
- інші доходи, в тому числі надзвичайні характеризують надходження платежів для погашення збитків від надзвичайних подій (наприклад платежі від страхових компаній);

2. За галузями торгівельної діяльності доходи підприємств розподіляються у відповідності до Класифікатора видів економічної діяльності наступним чином:

- доходи роздрібною торгівлі;
- доходи оптової торгівлі;
- доходи оптово-посередницької торгівлі.

3. За напрямом господарської діяльності доходи торговельного підприємства розподіляються на наступні види:

- доходи від операційної діяльності. До них відносять доходи від реалізації товарів та надання платних послуг покупцям, від реалізації інших видів оборотних активів, отримані штрафи, пені, неустойки, тощо.
- доходи від інвестиційної діяльності. До них відносяться доходи від реалізації інструментів фінансового інвестування, майнових комплексів, від не операційної курсової різниці тощо;

4. За періодами формування виокремлюють:

- доходи звітного періоду. Вони характеризують всі види отриманих доходів торговельного підприємства, що відносяться до звітного періоду, який розглядається;
- доходи майбутніх періодів. Характеризують ті види отриманих торговельним підприємством доходів, які до звітного періоду не відносяться.

5. За ідентифікацією в процесі бухгалтерського обліку виділяють: дохід, що підлягає отриманню та отриманий у звітному періоді; дохід, який підлягає отриманню, але не отриманий у звітному періоді; дохід отриманий, але не підлягаючий отриманню у звітному періоді.

Як наслідок для торговельного підприємства під доходами, що приносяться людським капіталом, ми розуміємо

частину доданої вартості, яка створена за рахунок застосовуваних навиків, кваліфікації та вмінь працівників;

- доходи, які пов'язані із використанням фінансового капіталу. Фінансовий капітал, який складається із грошових коштів та цінних паперів, приносить організації доходи у вигляді відсотків та прибутку. Грошові кошти дають доходи у вигляді прибутку, цінні папери – у вигляді дивідендів по акціям та прибутку на випадок їх продажу;

- доходи, які пов'язані з використанням фізичного капіталу. Представляють собою доходи, що отримуються організацією при продажу або використанні фізичного капіталу, а також у випадку здачі його в оренду.

Проаналізувавши і дослідивши погляди науковців на категорію "доходів" в історичній ретроспективі, а також узагальнивши визначення, запропоновані вітчизняними дослідниками, сформульовано, що на думку більшості із них, доходи представляють собою виручку підприємства, яка отримана в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

Розглянута класифікація доходів торговельних підприємств, доповнена наступними класифікаційними ознаками: за видами капіталу, який слугує основою формування доходів, виділено доходи, що пов'язані з використанням людського капіталу, доходи пов'язані з використанням фінансового капіталу, та доходи пов'язані із використанням фізичного капіталу. Дослідивши сутність економічної категорії "доходи від реалізації товарів в торгівлі", обґрунтовано, що основою їх формування є торговельна надбавка.

Дискусійність проблематики визначення та особливостей формування доходів торговельних підприємств потребує уточнення сутності економічного механізму управління доходами торговельних організацій, принципів та функцій управління ними в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бланк О. І. Управління торговельним підприємством / О. І. Бланк. – [3-ге вид., перер. та доп.]. – М. : Асоціація авторів та видавництв ТАНДЕМ, Вид-во ЕКМОС, 2006. – 416с.
2. Сміт Адам. Дослідження про природу і причини багатства народів (книги I-III). – М.: Наука, 2005. – 572 с.
3. Маркс К. Капітал. Критика політичної економіки. – Т.1. [Кн. 1] / К. Маркс // Маркс К., Енгельс Ф. – [2-ге вид.]. – Т.24. – С. 784.
4. Карл Маркс. До критики політичної економії / Пер. з нім. М. Порша за ред. Є. Касяненка. – Харків: Державне видавництво України, 1926. – С. 784.
5. Кейнс Дж. Загальна теорія зайнятості, відсотків та грошей / Дж. Кейнс. – П. : Петроком, 2008. – 307 с.
6. Борисова А. Б. Великий економічний словник : словник-довідн. – М. : Книжковий світ, 2009. – 859 с.
7. Великий економічний словник / Під заг. ред. А. Н. Азріліан. – [4-те вид.], доп. і перероб. – М. : Інститут нової економіки, 2008. – 1248 с.
8. Зайцева Г. В. Ціни і ціноутворення / Г. В. Зайцева : навч. посіб. – Білгород: Корпоративне утворення, 2008. – 86 с.
9. Чорба П. М. Фінанси торговельного підприємства / П. М. Чорба. – посіб. – М.: Вид-во РДЛ, 2009. – 296 с.

Михайло Гаврилюк, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сутність поняття «технічний розвиток» в системі управління промисловим підприємством

У статті проаналізовано тлумачення поняття «технічний розвиток» різними вітчизняними та зарубіжними дослідниками, як об'єкта оперативного, тактичного та стратегічного управління розвитком промислового підприємства.

В умовах економічної нестабільності для українських підприємств необхідність правильного вибору стратегічних альтернатив розвитку промислового підприємства набуває особливої актуальності. Перед керівництвом постійно виникає проблема підвищення результативності діяльності підприємства, його сталого розвитку на основі існуючого потенціалу. І тому, лише ефективне використання, потенціалу, його постійний розвиток, може забезпечити конкурентоспроможність підприємства, та внаслідок цього його благополуччя та прибутковість [3, с.22].

Сучасна економічна ситуація диктує необхідність пошуку нових напрямів підвищення ефективності діяльності підприємств, аналізу причин і факторів, що стримують їх розвиток. В умовах ринкового господарювання одним з головних факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства виступає його технічний розвиток.

Теорія технічного розвитку на макрорівні знаходиться на стадії розвитку, існує багато відкритих питань, пов'язаних з дослідженням взаємозв'язків та взаємозалежностей, що визначають траєкторію технічного розвитку підприємств хімічної промисловості.

Технічний розвиток, являючись базою для росту матеріального виробництва, підтверджено прямою та зворотною впливом соціально-економічних інститутів. На сьогодні недостатньо простого балансового рівняння між сукупним платіжним попитом та пропозицією. Виробник змушений завойовувати конкретного споживача у будь-якому доступному сегменті ринку або ринковій ніші. Попит становиться все більш гнучким, таким, що швидко змінюється, структурно витонченим за своїми споживчими цінностями та якостями [14, с.113]. У зв'язку з цим особливого значення відіграє розробка оперативних, тактичних та стратегічних рішень щодо варіантів технічного розвитку, що враховують виробничі можливості промислового підприємства.

Висвітленню теоретичних та організаційно-практичних питань щодо управління технічним розвитком суб'єктів господарювання присвячено праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема А. П. Александрова, В. Н. Архангельського, М. І. Баканова, Ф. А. Важинського, О. І. Волкова, С. Ю. Глазьева, А. П. Градова, М. Ф. Замятіна, А. М. Ковалевського, Д. С. Львова, О. О. Орлова, О. П. Степанова, Дж. Хігенса, Д. Логана та ін. Дані напрямки подальшого дослідження залишаються актуальними і на сьогодні, особливо в українських економічних реаліях.

Метою статті є дослідження сутності поняття «технічний розвиток» як об'єкта організаційно-економічного планування та управління на промислових підприємствах.

Розвиток є характерним для багатьох систем: економічних, соціальних, інформаційних, виробничих, а також, технічних.

Під технічною системою будемо розуміти сукупність функціонально взаємопов'язаних машин, апаратів, приладів, споруд, ручних знарядь праці, а також їх елементів: деталей, блоків, агрегатів, а також їх складні комплекси [11, с.284].

Процес розвитку технічної системи підприємства називається технічним розвитком.

Сукупність трактувань терміну «технічний розвиток» вітчизняними та зарубіжними дослідниками наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Тлумачення терміну «технічний розвиток» різними вченими-дослідниками

№ з/п	Автор (и) та джерело	Технічний розвиток –
1	2	3
1.	Андросова О.Ф., Череп А.В. [1, с.182]	сукупність організаційно-технічних заходів, які виступають завершальним етапом певних науково-технічних програм, здійснюється у межах підприємства і виконують роль інтенсифікатора щодо певних ділянок виробничого процесу.
2.	Бармашова Л.В. [2]	діяльність підприємства, що спрямована на підвищення ефективності роботи через удосконалення техніки, технології та організації виробництва для кращого задоволення потреб ринку.
3.	Больботенко І.В. [4]	сукупність організаційно-технічних заходів, які виступають завершальним етапом певних технічних програм, здійснюється у межах підприємства і виконують роль інтенсифікатора щодо певних ділянок виробничого процесу.
4.	Бородин В.О., І.А. Голощапова, В.А. Карпова [5, с.20]	процес формування та вдосконалення техніко-технологічного рівня підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на підвищення ефективності виробництва та прогресивність розвитку.
5.	Манів З.О., Луцький І.М. [9, с.263]	процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності (зокрема, створення і реалізація конкурентоспроможної продукції, послуг, товарів, виробництву тощо).
6.	Мойсеєнко І.П. [10, с.302]	процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його господарської діяльності.
7.	Некрасов С.І., Некрасова Н.А. [12, с.197]	процес удосконалення техніки, технології, продукції і послуг, що виробляються, й професійних можливостей кадрів з метою інтенсифікації виробництва, підвищення його ефективності й якості продукції.
8.	Олійник Л.Г. [13]	процес переходу техніко-технологічної бази підприємства з якісного стану меншою мірою складності у якісний стан більшої міри складності. При цьому перехід з одного стану більш простої міри складності в більш високий якісний стан може мати еволюційний і революційний тип.
9.	Тітаренко В.В., Звягінцева Ю.А. [14, с.113]	сукупність структурно-функціональних характеристик технічних об'єктів, при якій кожна з наступних сукупностей якісно відрізняється від попередньої.
10.	Цзян Мінфен [15]	процес удосконалення техніки, технології, продуктів, послуг та професійного рівня кадрів з метою інтенсифікації виробництва, підвищення його ефективності та якості продукції.
11.	Якименко О.С. [16, с.398]	вдосконалення виробничого апарату підприємства, переведення його на вищий технічний рівень, що забезпечує виконання соціально-економічних завдань і що відображає досягнення технічного прогресу.

Аналіз визначень, які наведені у табл. 1 показують, що в економічній літературі найбільш поширеною є думка, щодо трактування технічного розвитку як процесу формування і вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, орієнтованого на кінцеві результати його господарської діяльності за рахунок техніко-технологічних нововведень.

Більшість з цих визначень об'єднані думкою, що внаслідок певних перетворень технічна система підприємства має перейти на новий якісний рівень, в тому числі має поліпшитись технічний рівень виробництва, що являє собою ступінь розвитку засобів виробництва, і передусім, знарядь праці – інструментів, машин, механізмів, приладів, двигунів тощо, за допомогою яких здійснюється виробництво продукції з різним ступенем технологічності. В якості синтезуючого показника, що характеризує ступінь технічного розвитку, виступає, наприклад, показник техніко-організаційного рівня підприємства, що визначається окремими показниками технічного і організаційного рівнів підприємства [4; 8; 13].

Також всі автори погоджуються, що технічний розвиток має бути постійно зорієнтованим на підвищення ефективності виробництва та бути прогресивним, сприяти підвищенню якості продукції тощо.

Джерелом технічного розвитку будь-якого підприємства стають усі пріоритетні напрямки технічного прогресу на рівні підприємства, галузі, держави тощо.

У більшості визначень технічного розвитку не враховано його форми. Наприклад, у визначені Л. Г. Олійник, що визначає технічний розвиток, як процес переходу техніко-технологічної бази підприємства з якісного стану меншою мірою складності у якісний стан більшої ступеня складності; при цьому перехід з одного більш простого стану ступеня складності в більш високий якісний стан може мати еволюційний і революційний тип,

враховано лише типи технічного розвитку [13]. Дане визначення розглядається в більш широкому контексті.

Так, В. О. Данилюк не погоджується із застосуванням категорії «техніко-технологічна база», оскільки не до кінця зрозумілим залишається склад такої бази. На його погляд, більш коректним замість даної категорії є вживання словосполучення «технічна система», склад якої було чітко визначено вище.

Виявивши спільні моменти і розбіжності різних поглядів на поняття «технічний розвиток», можна виокремити декілька концепцій технічного розвитку: концепція, згідно якої основу технічного розвитку підприємства складає техніко-технологічна база підприємства; концепція, згідно якої в основі процесу технічного розвитку є розвиток основних засобів підприємства; концепція, згідно якої в процес технічного розвитку, окрім основних засобів, включено розвиток основного і допоміжного персоналу підприємства; комплексна концепція технічного розвитку, згідно якої під технічним розвитком розуміємо розвиток основних засобів, технології, персоналу і виробничого процесу. На наш погляд, в сферу охоплення технічного розвитку слід включати систему управління підприємства в цілому, і управління технічним розвитком зокрема. Проте, основою технічного розвитку, виступає розвиток основних засобів, як основної складової трансформаційного процесу промислового підприємства [7, с.17-18].

Узагальнюючи вищезазначене, на наш погляд, технічний розвиток підприємства – це сукупність кількісно-якісних вимірюваних змін певної форми і типу, що відбуваються в технічній системі підприємства і призводять до підвищення або погіршення технічного рівня та показників ефективності функціонування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: монограф. / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор, 2007. – 356 с.
2. Бармашова Л. В. Влияние инновационной деятельности на развитие предприятия [Электронный ресурс] / Л. В. Бармашова. – Режим доступа : http://vfmgiu.ru/files/23_03_2007_2.pdf.
3. Бельтюков Є. А. Технічна політика – основа розвитку потенціалу підприємства / Є. А. Бельтюков, Є. О. Кобальчинська, О. П. Кац // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3 (8). – С. 22-28.
4. Більботенко І. В. Організація заходів з технічного переозброєння виробництва в сучасних умовах [Електронний ресурс] / І. В. Більботенко // Научно-технічний збірник. – 2003. – № 50. – С. 90-94. – Режим доступу : <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/3855/3834/>.
5. Бородин В. А. Организационно-экономическое реформирование промышленных предприятий как способ повышения эффективности их деятельности / В. А. Бородин, И. А. Голощапова, В. А. Карпова // Стратегия трансформации экономики и проблемы развития менеджмента : доклады к симпозиуму. – 2001. – С. 19-27.
6. Грибанова О. А. Оценка технического уровня промышленного производства / О. А. Грибанова // Проблемы развития территории. – 2014. – Вып. (72). – С. 25-33.
7. Данилюк В. О. Управління технічним розвитком підприємства на стратегічних засадах : дис. канд. економ. наук : 08.00.04 / Данилюк В'ячеслав Олексійович. – К., 2015. – 290 с.
8. Евдокимова А. А. Комплексная оценка уровня технического развития НПЗ в составе ВИНК / А. А. Евдокимова // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 8-1. – С. 139-144.
9. Манів З. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / З. О. Манів, І. М. Луцький. – [2-ге вид.]. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
10. Мойсеєнко І. П. Інвестування : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
11. Мухтаров Ш. Г. Разработка планов технического развития предприятия / Ш. Г. Мухтаров // Управление производством. Учет, анализ, финансы. – 2007. – № 12. – С. 284-285.
12. Некрасов С. И. Философия науки и техники : тематический словарь-справочник / С. И. Некрасов, Н. А. Некрасова. – Орёл : ОГУ, 2010. – 289 с.
13. Олійник Л. Г. Оновлення техніко-технологічної бази підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / Л. Г. Олійник. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17956.doc.htm.
14. Титаренко В. В. Стратегическое управление техническим развитием АПК / В. В. Титаренко, Ю. А. Звягинцева // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2012. – №3 (36). – С. 112-115.
15. Цзян Минфен Управление техническим развитием на производственном предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/7_tsjan_minfen.htm.
16. Якименко О. С. Стратегічне управління розвитком: динамічний аспект / О. С. Якименко // Стратегічні імперативи сучасного менеджменту. – 2012. – Ч. 1. – С. 397-405.

Ольга Грицку, 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,

Наук. кер. – Євдошак В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна сутність та класифікація доходів в системі управління торговельними процесами

Стаття присвячена дослідженню економічної сутності доходів торговельного підприємств. Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо класифікації доходів за різними ознаками класифікації. Особлива увага приділена управлінському аспекту керування діяльністю торговельного суб'єкта ринку.

У силу трансформаційних перетворень, що притаманні для протікання ринкових процесів економічну основу функціонування торговельних суб'єктів складають доходи, які за своїм змістом відіграють визначальну роль у побудові системи соціально-економічних правовідносин сучасного суспільства. Дана категорія акумулює в собі як фінансові наслідки в рамках державної цінової політики, але й відображає спрямування стратегії й тактики індивідуального підходу до ціноутворення торговельного суб'єкта та береться до уваги першочерговий вплив ринкової кон'юнктури що лежить в основі здійснення підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі.

Метою статті є дослідження змістового наповнення терміну «доходи торговельного підприємства», а також розкриттю підходів до їх класифікації із врахуванням специфіки господарської діяльності торговельного підприємства.

Дослідженню економічної сутності доходів торговельного підприємства та їх класифікації присвячені праці, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як: С. Л. Аліяськова, М. І. Баканов, П. С. Безруких, А. Н. Белкаунт, А. В. Брезгаліна, А. І. Басманов, М. А. Вахрушина, Е. Ю. Воронова, Н. Д. Врубльовський, Ю. А. Данилевського, В. Б. Івашкевич, Н. П. Кондраков, Д. К. Лоббека, Г. В. Малигіна, Г. К. Мінцберг,

В. Ф. Палий, С. І. Полякова, А. А. Савіна, С. А. Стукова, А. А. Томпсон, Д. Г. Черніка, С. Д. Шаталова, А. Д. Шеремет, Л. З. Шнейдмана та ін.

На думку С. Л. Аліяскарова та Г. В. Малигіна [1], доходи слід розглядати як економічну категорію та як важливий показник торговельно-посередницької діяльності. Окрім того, вчені трактуючи їх безпосереднє підґрунтя відштовхуючись від виконуваних ними функцій в ході господарського циклу торгового суб'єкта. Серед яких на перший план виходить відтворювальна функція суть якої полягає у безпосередньому забезпеченні постійного відновлення процесу роздрібного продажу в економічній системі держави згідно процесів розширеного відтворення задля кількісної, якісної, а також структурної перебудови економіки загалом.

Досить домінуючі позиції займає функція, що за своїм змістом спрямована на регулювання ступеня впровадження й практичної реалізації інтересів суб'єктів товарного обігу та суспільства в цілому на основі співвідношення та превалювання сформованих пріоритетів зростання.

Доходи виступають ключовим стимулом при визначенні зацікавленості економічного спрямування торговельних суб'єктів у напрямі стійкого та стабільного зростання, за в комплексі сприяє підвищенню якості товарів й відповідно покращенню і поживленню рівня їх споживання на ринку. Вона реалізується шляхом застосування та встановлення системи знижок та націнок із обумовленою диференціацією ставок податкових платежів [2].

Забезпечуючи розподільчу основу створення валового внутрішнього продукту країни та рівня національного добробуту, доходи сприяють їх перерозподілу між секторами економіки, регіонами країни, соціальними категоріями населення на основі ходу процесу товарообігу.

Обліково-інформаційна функція дохідного результату господарювання передбачає ту обставину, при якій доходи використовуються торговельними суб'єктами для побудови системи обліку та складання вартісних показників, а також в кінцевому вигляді для розробки системи планових показників та оціночних перспективних змін [3].

Економічна категорія «дохід» досліджується вже протягом багатьох тисячоліть у тісному взаємозв'язку із такими термінами, як «економічна діяльність суб'єкта правовідносин» та «прибуток» при цьому наукові напрацювання знаходять відбиток у роботах А. Сміта, К. Маркса, Дж. Міля, Дж. Хвкса, Л. Вальраса, Ф. Найта та інших економістів відповідних періодів розвитку економіки [4, с.125].

Варто зазначити, що наукові досягнення вчених, які стояли у основ формування таких теорій, як «відносності часток факторів виробництва в доході», «спадної дохідності», «граничного доходу», що у всій своїй комплексності сформували «золотий фонд» основоположних та визначальних постулатів економічної думки кожної епохи [5].

Теперішній стан напрацювань в системі сучасної економічної думки щодо категорії «дохід» превалює акценти на поглиблення теоретичних та практичних аспектів формування, розподілення та використання доходів на рівні окремих торговельних організацій в ринковому середовищі змін. Саме тлумачення поняття «дохід торговельного суб'єкта» в наукових розробках базується особливих підходах, що за своїм базисом визначають його основу як із більш деталізованої так із більш вузької сторони. Відповідно більш широкий підхід до розуміння даного поняття ґрунтується на системному поєднанні в одну цілісну основу [6, с.245].

Варто розглянути та систематизувати наукові погляди дослідників щодо питання визначення економічної основи трактування поняття «дохід» із врахуванням різних наукових під течій та відштовхуючись від більш детального визначення змістового наповнення (табл. 1).

Таблиця 1

Змістова основа категорії «дохід» в рамках економічного підходу

№ з/п	Науковець [Джерело]	Трактування змісту терміну «дохід»
1.	М.В. Албянова [7]	Це обсяг реалізації товарної маси суб'єктом правовідносин, що формує у всій своїй сукупності таку економічну категорію, як «виручка» [7, с.156]
2.	П.О. Григорчук [8]	Виступає потоком грошових коштів та інших надходжень за період, що необхідний для здійснення продажу продукції, товарів, робіт послуг в системі ринкових відносин [8, с.39]
3.	К.П. Добронравова [9]	Сума виручки від реалізації продукції та майна суб'єкта правовідносин, а також від здійснення позареалізаційних операцій в ході процесу здійснення господарської діяльності на ринку [9, с.26].
4.	Р.А. Максименко [10]	Формується із виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (надлишкових) та іншого майнового потенціалу суб'єкта, а також зі спектру доходів від здійснення інших позареалізаційних операцій [10, с.25]
5.	С.А. Ніколаєва [11]	Кінцевий результат комерційної діяльності підприємства та розраховується шляхом виключення, що обчислюється на основі виключення із виручки та результатів позареалізаційних операцій сукупних витрат, що формують собівартість крім витрат на оплату праці [11, с.118].
6.	С.Н. Третьяк [12]	Це різниця між продажною вартістю реалізованих товарів на ринку та витратами, що формують безпосередню собівартість товарів [12, с.45].

Отже, зміст економічного підходу до визначення цього поняття базується на застосуванні терміну «виручка», цього підходу дотримується у своїх наукових здобутках К. П. Добронравова [9], такого ж

напрямку спрямування наукової думки дотримується й Р. А. Максименко [10], окрім того вчений розмежовує та виокремлює у складі доходів основну та іншу операційну спрямованість господарських операцій.

Як більш вужче трактування досліджувана категорія прямо ототожнюється із «доходами господарюючого суб'єкта». Доказом цього слугує більш спрощений підхід, який застосовує П. О. Григорчук [8] та сходиться на думці про необхідність його при рівнянні із «потокм грошових коштів», а також іншими видами надходження в діяльності суб'єктів ринку при побудові функціональних взаємовідносин в ході продажу товарних груп згідно передбаченого асортиментного розрізу.

Проте у випадку ототожнення «доходу» із загальною сумою виручки від реалізації практично виключається із його складу таких суттєвих елементів, як отримання орендної плати, фінансових інвестицій в цінні папери сторонніх суб'єктів господарювання тощо. Тому, як відмічає С. Н. Третьяк [12] поняття «дохід суб'єкта ринку» слід розглядати більш ширше ніж «виручка від реалізації товарів». Тобто найбільш поширеним серед провідних сучасних дослідників виступає визначення, що акумулює в собі його зміст у формі суми виручки від реалізації споживчих товарів та певних різновидів майнового потенціалу й інших операцій, що не пов'язані із операційним спрямуванням господарських процесів в торгівлі.

На відміну від широкого трактування поняття «дохід торговельного суб'єкта» як згідно із економічними, так і у відповідності до облікового визначення, досить спеціалізоване та вузьке трактування досить суттєво лімітує зміст по кількісним параметрам оцінки. Доволі широке коло вчених, які підтримують цей підхід, зводять саме поняття «дохід суб'єкта» тільки до тієї частини одержаної виручки та результативності господарювання, що містить у своєму складі лише витрати на оплату праці та прибуток організації в торгівлі. С. А. Ніколаєва [11] схиляється в ході досліджень, що дохід, першочергово виручка від продажу товарів за вирахуванням суми матеріальних затрат суб'єкта, тобто містить у своєму складі оплату праці персоналу та закладену в його основу суму прибутку від реалізації [13].

Деталізований підхід до розмежування видів доходів торговельного суб'єкта за сучасних умов наведено на рис. 2.

Проте, повертаючись до змісту терміну, не доцільним, є лише обмеження поняття «дохід суб'єкта ринку» виключно тією його частиною, що за своїм обсягом визначає тільки витрати на оплату праці й суму прибутку, що в зарубіжній науковій думці прирівнюється до приросту економічної вартості, що створюється (Economic Value Added) або «чиста товарна маса». За своїм змістом з економічного підходу саме економічна додана вартість це одна із форм доходу, який отримується від реалізації товарної маси на ринку. Проте мова в такому випадку йде тільки про обмежений склад його елементів, за виключенням складової «податки з доходу» формується «чистий дохід», а за мінусом «матеріальних затрат» утворюється «дохід у формі приросту економічної вартості», тобто чистої маси реалізації товарів на ринку [2, с.69].

Таким чином, розгляд поняття «дохід торговельної організації» у більш ширшій трактовці згідно всіх існуючих підходів дає змогу визначити такі основні його притаманні характеристики:

- виступають першочергово одним із різновидів фінансових результатів торговельної організації при здійсненні та побутові господарських зв'язків;
- зазначений результат функціонування відображає прибуття економічних вигод в ході операційного циклу;
- безпосередньо відмічені економічні вигоди визначаються у грошовому еквіваленті, тобто у вартісному виразі.

Такі основоположні ключові характеристики «доходу» на думку зарубіжних економістів потребують певного доповнення змісту, тому слід брати до уваги високу ступінь варіювання безпосереднього значення економічної вигоди, що утворює доходи суб'єкта у часовому пролонгованому інтервалі. Такий підхід, викликаний тим, що самі доходи визначають у грошовій формі, а остання, як відомо піддається суттєвому впливу інфляційних коливань на ринку. В силу зазначеного достовірність та об'єктивна оціночна зміна доходу повинна обов'язково враховувати часовий інтервал та чинниковий вплив рівня ризику для надання більш об'єктивної оцінки загалом. Тому на базі врахування всіх розглянутих підходів до терміну «дохід торговельного суб'єкта» та поєднання в комплексний підхід думок науковців, варто ототожнити дохід із одним із різновидів фінансових результатів, що визначає в грошовій формі обсяг надходження економічних вигод у вигляді виручки від продажу товарів, та засобів й позареалізаційних операцій, які формуються із врахуванням чижикового впливу часу та ризику.

Оскільки досліджувана категорія виступає якісним показником діяльності організації торгівлі, що відображає результати комерційних взаємовідносин на ринку й побудову фінансово-господарських зв'язків. На рівні діяльності окремої торговельної організації, що відображає сукупність внутрішньогосподарських правовідносин, значення доходів полягає в наступному: забезпечують потрібний рівень беззбитковості торговельної діяльності на основі компенсації понесених витрат в ході торговельного циклу; беруть участь в утворенні прибутку, який необхідний для досягнення виробничого та соціального розвитку торговельного суб'єкта при одночасній реалізації принципів самоокупності господарювання; виступають джерелом коштів щодо розрахунків за наявними фінансовими зобов'язаннями, як перед реальними контрагентами так й перед органами державної влади в країні [9, с.28].

Серед першочергових джерел зростання доходів торговельних суб'єктів за рахунок обсягу продажу виступає: ефективна політика в системі маркетингової орієнтації; диверсифікація наявного асортименту продажу товарів; періодична інтенсифікація рекламної політики та інформаційних зв'язків на ринку. А щодо важливих до запровадження резервів росту доходів в силу цінової політики, то тут слід виокремити: застосування сприятливого впливу ринкової кон'юнктури на окремих етапах планового періоду (особливо це виступає важливим при сезонних коливаннях попиту); підвищення загального рівня обслуговування із одночасним зростанням цінового чинника в розрізі торгового асортименту, що склався [2, с.70].

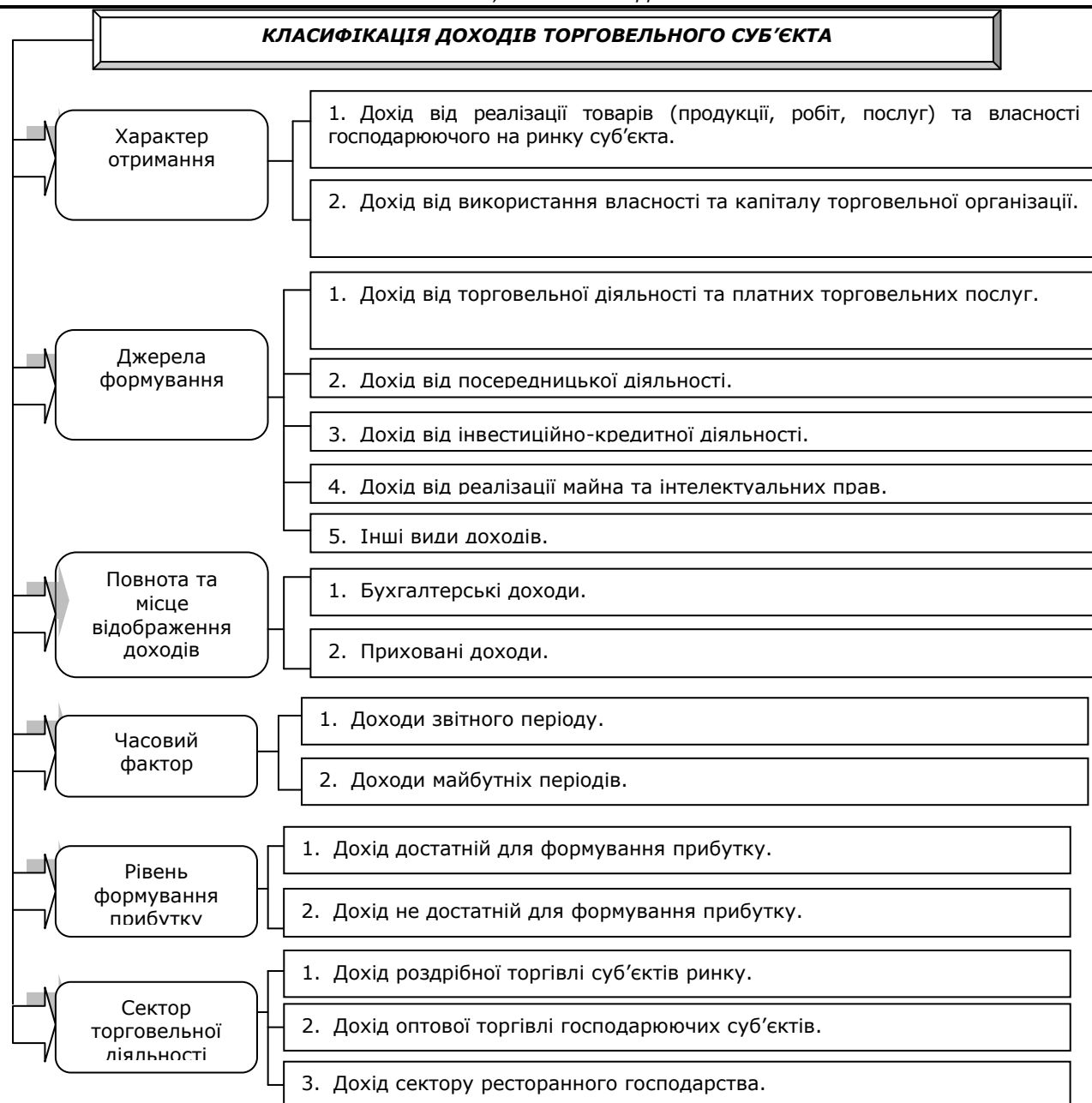


Рис. 2. Основні види доходів в розрізі класифікаційних ознак

Список використаних джерел:

1. Аліяскарів С. Л. Показники оцінки доходів та прибутку в торгівлі : навч. посіб. / С. Л. Аліяскарів, Г. В. М'япигіна. – Новосибірськ, СКА ПК, 2012. – 112 с.
2. Гомонко Є. А. Розвиток обороту роздрібної торгівлі як фактор підвищення дохідності соціально-економічної діяльності торговельних організацій / Є. А. Гомонко // Науковий вісник Челябінського національного університету, 2012. – № 4(23). – С. 67-72
3. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, А. М. Германчук. – К.:ВД «Професіонал», 2012. – 288 с.
4. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В.С. Марцин. – К.: Знання, 2011. – 402с.
5. Економіка, аналіз і планування на підприємствах торгівлі : навч. посібник / за заг. ред. А. Н. Соломатіна. – СПб., 2013. – 560 с.
6. Економіка, аналіз і планування на підприємствах торгівлі : навч. посібник / за заг. ред. А. Н. Соломатіна. – СПб., 2012. – 560 с.
7. Албянова М. В. Управління доходами торговельних організацій : монографія /М.В.Албянова.–Б.:Кооперативна освіта,2013.–325с.
8. Григорчук П. О. Дослідження ендогенних факторів як етап управління доходами від реалізації товарів в торгівлі / П. О. Григорчук // Науковий вісник Новосибірського економічного університету, 2013. – С. 38-40.
9. Добронравова К. П. Оцінка впливу цінового фактору на формування доходів підприємств роздрібної торгівлі / К. П. Добронравова // Науковий вісник Саратовського економічного університету. – 2013. – №5 (32). – С. 24-32.
10. Максименко Р. А. Дохід та його планування в торгівлі / Р. В. Максименко, Н. Н. Ушакова. – Київ : Вища школа. – Головне видавництво, 2013. – 32 с.
11. Ніколаєва С. А. Доходи та витрати організації : практика, теорія, перспективи / С. А. Ніколаєва. – М. : Видавництво «Аналітика-Прес», 2013. – 208 с.
12. Третьяк С. Н. Коммерческая деятельность: основы теории и организации [Электронный ресурс] / С. Н. Третьяк. – Режим доступу: www.aup.ru.
13. Абрютіна М. С. Економічний аналіз торговельної діяльності : навч. посіб. / М. С. Абрютіна. – М.:Справа та Сервіс, 2011. – 512 с.

Розвиток аудиту розрахунків з персоналом по оплаті праці

У статті розкрито актуальність і необхідність процесу проведення аудиту розрахунків з оплати праці: вивчення напрямів, джерел інформації, загальної моделі аудиту розрахунків з оплати праці з метою дотримання інтересів працівників і роботодавців в рамках встановленого законодавства.

Особливо актуальним для розвитку будь-якого підприємства є завдання побудови економічно обґрунтованої системи оплати праці, метою якої є справедлива та об'єктивна винагорода персоналу відповідно до його цінності для підприємства і відповідно до його внеску в реалізацію стратегічних завдань.

Важливість методики аудиту розрахунків з персоналом по оплаті праці, багато в чому, обумовлена специфікою даної ділянки бухгалтерського обліку на підприємстві. Облік праці і заробітної плати справедливо займає одне з центральних місць у всій системі обліку на підприємстві, тому і аудит розрахунків з персоналом по оплаті праці також, безсумнівно, є актуальним. Заробітна плата – основне джерело доходу робітників і службовців, з її допомогою здійснюється контроль за мірою праці і споживання, вона використовується як найважливіший економічний важіль управління економікою. В даний час законодавство безперервно удосконалюється, з'являються нові документи та інструкції, що мають відношення до розрахунків по оплаті праці на підприємствах усіх форм власності, що призводить до ускладнення розрахунків, збільшення їх трудомісткості, необхідності контролю розрахунків, як усередині підприємств і організацій, так і при проведенні аудиторських перевірок.

Значний внесок у вивчення теорії, методології обліку та аудиту розрахунків з оплати праці зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: П. Й. Атамас, Ю. Г. Кім, М. І. Бондар, С. Ф. Голов, М. О. Виноградова, М. П. Войнаренко, В. В. Сопко та ін. Із зарубіжних вчених слід виділити К. Друрі, В. Кулікова, Т. П. Карпову, А. Соболевську, Р. Яковлева.

Метою аудиту операцій з оплати праці є формування думки про достовірність фінансової (бухгалтерської) звітності і приміток до неї в галузі розрахунків з персоналом та відповідності порядку ведення бухгалтерського обліку цих операцій законодавству.

В якості основних напрямів аудиту розрахунків з оплати праці можна виділити оцінку існуючої системи розрахунків з персоналом та її ефективності; оцінку стану синтетичного і аналітичного обліку операцій з оплати праці та розрахунків з персоналом за період, що перевіряється; оцінку повноти відображення здійснених операцій в бухгалтерському обліку; перевірку дотримання підприємством податкового законодавства за операціями, пов'язаними з розрахунками по оплаті праці; перевірку дотримання підприємством законодавства за розрахунками з бюджетом, соціальному страхуванню [3].

Джерела інформації, що використовується при аудиті розрахунків з персоналом з оплати праці можна віднести:

- 1) Закони України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про оплату праці», «Про аудиторську діяльність», «Про відпустки», «Податковий Кодекс» тощо;
- 2) національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, розроблені на підставі міжнародних стандартів обліку;
- 3) План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкцію про застосування Плану рахунків.
- 4) інші нормативно-правові акти (інструкції, положення, рекомендації, довідники і т.д.);
- 5) Накази про облікову політику підприємства, Положення про бухгалтерську службу та додатки до них (робочий план рахунків, робочий альбом форм первинних документів, облікових регістрів, звітності тощо), які розробляють на підприємствах.

Оплата праці – це всі прямі та непрямі виплати, а також матеріальне заохочення, що забезпечує компенсацію витрачених зусиль на виконання посадових обов'язків та мотивуючі подальшу ефективну і високопродуктивну роботу відповідно до трудового внеску працівника і отриманим економічним ефектом. У цьому сенсі аудит оплати праці дозволяє отримати інформацію про раціональність побудови і управління механізмом мотивації і стимулювання працівників.

Ефективно діюча система оплати праці повинна орієнтувати працівників на працю з максимальною віддачею, ініціативою і творчістю. Отже, виникає логічна взаємозв'язок між величиною коштів на оплату праці і основними результатами діяльності підприємства. Іншими словами, сенс матеріального стимулювання полягає в тому, щоб на кожен витрачений гривню отримати якомога більший прибуток. Таким чином, під нарахуванням заробітної плати слід розуміти визначення на підставі первинних документів грошової суми, що належить працівнику за виконання трудових обов'язків, а також компенсаційних і стимулюючих виплат [2].

Система внутрішнього контролю витрат на оплату праці ґрунтується на наступних принципах: принцип відповідальності, збалансованості, своєчасного повідомлення про відхилення, інтеграції, відповідності контролюючої і контрольованих систем, сталості, комплексності, узгодженості дій і розподілу обов'язків, ефективності, плановості та раптовості, гнучкості, системності і безперервності, законності, економічності, об'єктивності, науковості, гласності та масовості.

Система внутрішнього контролю витрат на оплату праці повинна включати:

- 1) контроль достовірності здійснених нарахувань і виплат працівникам і відображення їх в обліку;
- 2) перевірку дотримання норм чинного законодавства в частині нарахувань та утримань;
- 3) оцінку системи організації аналітичного і синтетичного обліку;
- 4) перевірку правильності оформлення і відображення в обліку розрахунків з персоналом з оплати праці;

- 5) контроль витрат на соціальне страхування;
- 6) аналіз ефективності витрат на персонал [4].

Відповідно до цього аудит оплати праці покликаний систематично проводити дослідження, збір інформації про мотиваційний стан працівників, стимулюючу дію усіх елементів системи оплати праці, раціональності застосовуваної стратегії і моделі оплати праці, а також можливості підвищення трудової віддачі працівників, орієнтованих на розвиток підприємства.

Загальна модель аудиту оплати праці можна представити трьома рівнями:

1. Стратегічний рівень. Діагностується внесок існуючої системи оплати праці в досягнення мети діяльності підприємства.

2. Управлінський рівень. Проводиться з метою визначення ефективності функціонування самої системи оплати праці та визначення проблемних зон.

3. Тактичний рівень. Визначається правильність застосування системи оплати праці, виконання процедур щодо підвищення мотивації і стимулювання персоналу, дотримання законодавства.

Аудит розрахунків з персоналом з оплати праці на кожному рівні управління вирішує свої завдання. Чим вище рівень аудиту, тим важливіші проблеми він вирішує.

У найбільш загальному сенсі оплата праці – це всі витрати, які несе роботодавець на підставі трудового договору з працівником. Структура оплати праці включає базовий оклад, стимулюючі і компенсаційні виплати, всі види преміювання, виплати по системам участі в прибутках, а також соціальні виплати і пільги [6].

У зв'язку з цим основною метою аудиту оплати праці є експертна оцінка, діагностика і компетентне обґрунтування висновків про взаємне дотримання інтересів працівників і роботодавця в рамках встановленого законодавства, реалізації кадрової політики в питаннях оплати праці і розробка рекомендацій щодо підвищення мотивації персоналу, мобілізації резервів підвищення стимулюючої віддачі коштів, що йдуть на оплату праці.

У питаннях оплати праці існує суперечність інтересів працівників і роботодавців. Працівники зацікавлені в отриманні якомога більшого доходу, роботодавець прагне економити на витратах на персонал, велика частина яких пов'язана з заробітною платою. Тому аудит повинен дати об'єктивний висновок про справедливість здійснюваних виплат і ефективності коштів, що витрачаються на оплату праці.

Захищаючи інтереси працівників, аудитор повинен вирішити такі основні завдання: оцінити адекватність заробітної плати яку отримують працівники затracеним зусиллям, інтенсивності, умовам праці; визначити відповідність складності праці кваліфікації працівника, його статусу і посадовими обов'язками; визначити відповідність динаміки середньої номінальної заробітної плати темпами зростання індексу споживчих цін; оцінити ступінь доступності і розуміння працівниками діючої системи оплати праці; визначити ступінь реалізації мотиваційних очікувань працівників залежно від результатів праці.

Інтереси роботодавця полягають при вирішенні наступних завдань аудитора: оцінити ступінь дотримання його фінансових інтересів через оптимізацію витрат на персонал; встановити ступінь відповідності отримуваної працівниками винагороди результатам роботи підприємства та окремих працівників; визначити наявність орієнтації моделей оплати праці на корпоративні цілі, стратегії [1].

Дотримання інтересів працівників і роботодавців в питаннях оплати праці прямо відображається на ефективності розвитку підприємства в цілому.

Таким чином, рівень матеріальної зацікавленості працівників в якості та кількості виконуваної ними роботи залежить від об'єктивності та прозорості розподілу коштів на оплату праці. Крім того, від механізму розподілу заробітної плати залежить збереження сприятливого психологічного клімату на підприємстві, багато в чому формує ставлення працівників до праці, організації, до її управлінського персоналу. Важливість фактора оплати праці висока для підприємств, які мають на меті тривале стійке функціонування на ринку, що забезпечує зростання конкурентоспроможності. Визначення оптимальної величини оплати праці і, в цілому, механізму розподілу фонду заробітної плати можливо лише на основі регулярного аудиту та аналізу розрахунків з персоналом по оплаті праці. Отже, грамотна організація внутрішнього аудиту розрахунків з персоналом, підвищує достовірність бухгалтерської фінансової звітності та дозволяє уникнути порушень і розбіжностей при проведенні аудиту і ревізії різними контролюючими органами.

Серед основних напрямів вдосконалення обліку розрахунків з оплати праці персоналу, покликаних посилити облік і контроль над ефективністю праці, слід, в першу чергу, відзначити проблему вдосконалення всієї системи первинного обліку виробітку. Позитивним є впровадження системи, орієнтованої на оплату кінцевих результатів праці, ліквідацію приписок до виробітку. Цьому ж сприятиме інтеграція обліку виробітку з контролем виконання виробничих графіків, з автоматизованими системами управління, що дозволяє автоматизувати процеси обліку інформації про виробництво продукції і тим самим формувати достовірну інформацію про виробіток бригад та окремих робочих.

Велике значення має підвищення оперативності та аналітичності обліку розрахунків по оплаті праці. Реалізація цього напрямку пов'язана з широким впровадженням автоматизованих прохідних для обліку та аналізу використання робочого часу, комплексною автоматизацією обліку виробітку, нарахування усіх видів виплат, включаючи відпускні, і формування усіх розрахунково-платіжних документів, створенням автоматизованих довідкових систем для інформування керівництва підприємства і працівників за всіма питаннями розрахунків з оплати праці [5; 7].

Одним з основних напрямів удосконалення обліку розрахунків з оплати праці є посилення аудиту (контролю) за правильним використанням фондів заробітної плати на основі впровадження принципів нормативного обліку витрат на оплату праці. Впровадження нормативного обліку дозволяє фіксувати всі випадки виплат за порушення умов праці і формувати зведену інформацію про розміри, причини і винуватців негативних відхилень від норм для аналізу і своєчасного вжиття заходів щодо їх мінімізації та повної ліквідації.

Велике значення має подальше вдосконалення документообігу з обліку розрахунків з оплати праці, зокрема, скорочення кількості первинних документів на основі автоматизації первинного обліку і впровадження цифрових документів замість паперових. Удосконаленню документообігу сприяють інтеграція обліку виконання графіків виробництва з урахуванням виробітку і заробітної плати, впровадження систем обліку виробітку, орієнтованих на оплату кінцевих результатів праці, та інших форм внутрішньогосподарських економічних відносин.

Таким чином, усунення виявлених недоліків і застосування запропонованих заходів сприятиме оперативності обліку і аудиту витрат на оплату праці, створенню економічно обґрунтованої та достовірної інформації про працю та її оплату, контролю законності операцій, пов'язаних з нарахуванням і виплатою заробітку, усуненню непродуктивних виплат, прихованих і явних втрат робочого часу, ефективності форм стимулювання праці на різних ділянках. Отже, облік заробітної плати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, поліпшенню організації нормування праці, повному використанню робочого часу, зміцненню дисципліни праці, підвищенню якості продукції, робіт, послуг.

Список використаних джерел:

1. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – К.: ЦУЛ, 2010. – 390 с.
2. Бондар М. І. Звітність підприємства : навч. посіб. / М. І. Бондар. – К.: ЦУЛ, 2015. – 570 с.
3. Виноградова М. О. Аудит : навчальний посібник / М. О. Виноградова. – К.: ЦУЛ, 2014. – 500 с.
4. Войнаренко М. П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : навч. посіб. / М. П. Войнаренко. – К.: ЦУЛ, 2010. – 484 с.
5. Кім Ю. Г. Бухгалтерський та податковий облік: Первинні документи та порядок їх заповнення / Ю. Г. Кім. – К.: ЦУЛ, 2014. – 600 с.
6. Меліхова Т. О. Економічне обґрунтування підвищення ефективності зовнішнього аудиту податків / Т. О. Меліхова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя, 2010. – № 2. – С. 131–135.
7. Шара Є. Ю. Бухгалтерський фінансовий та податковий облік : навч. посіб. / Є. Ю. Шара. – К.: ЦУЛ, 2011. – 422 с.

Марія Дубець, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,

Наук. кер. – Скрипник Н.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості класифікації витрат для формування облікової політики управлінського обліку

У статті розглянуто основні аспекти облікової політики в частині управлінського обліку витрат та запропоновано авторську класифікацію витрат для цих цілей.

Для побудови ефективної системи обліку витрат необхідна грамотна розробка облікової політики, яка бере до уваги специфіку функціонування промислового підприємства.

У сучасних умовах формування облікової політики для цілей правлінського обліку відіграє важливу роль, оскільки дозволяє вибрати найбільш доцільний спосіб калькулювання собівартості, забезпечити контроль руху ресурсів і оптимізувати витрати [1].

Значний внесок у розвиток наукового забезпечення управлінського обліку здійснили такі зарубіжні автори, як А. Апчерч, Аткинсон, Р. Гаррісон, К. Друрі, Д. Міддлтон, Р. Нидлз, Д. Хан, П. С. Безруких, В. Б. Івашкевич, М. А. Вахрушина, Ж. В. Дегальцева, В. Е. Керімові, ін., а також вітчизняні вчені: О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, Л. В. Нападовська, В. І. Єфіменко, Г. Г. Кірейцев, В. Г. Лінник, Б. М. Литвин, Є. В. Мних, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, І. Д. Фаріон, В. О. Шевчук, та ін.

Незважаючи на наявність численних досліджень, багато питань управлінського обліку на промислових підприємствах недостатньо повно розроблені і висвітлені.

Необхідність вирішення зазначених проблем, наукова і практична значущість пояснюють вибір теми дослідження.

Метою нашого дослідження є розробка розділу обліку витрат облікової політики підприємства для цілей управлінського обліку.

Ми вважаємо, що, перш за все, необхідно розподілити обов'язки і відповідальність за ведення управлінського обліку, визначити перелік і форми регламентуючих документів. Важливо визначити перелік використовуваних програмних продуктів та комп'ютерних технологій [2].

Вищевказані аспекти будуть відображені в розділі наказу про облікову політику в частині управлінського обліку, присвяченому організаційно-технічним аспектам.

Для розподілу обов'язків і відповідальності за організацію і ведення управлінського обліку, в першу чергу потрібно визначити, які функції повинні реалізовуватися на підприємстві щодо такої системи.

Наприклад, можна виділити наступні:

- 1) впровадження і розвиток;
- 2) експлуатація;
- 3) контроль правильності експлуатації.

Нами запропоновано розділяти обов'язки за виконуваними функціями і відповідальністю.

В об'єкті дослідження функції з ведення управлінського обліку та складання управлінської звітності, так чи інакше, виконують такі підрозділи:

- 1) виробничо-комерційний відділ;
- 2) фінансова служба, що включає до свого складу бухгалтерію і планово-економічний відділ;
- 3) служба внутрішнього контролю.

Так, керівник планово-економічного відділу, як може бути розробником системи управлінського обліку, так і може виконувати обов'язки керівника по впровадженню такої системи [3]. Ми пропонуємо відповідальність за результати впровадження покласти на фінансового директора, тобто головного бухгалтера.

Наступним елементом, який має відображатись в обліковій політиці, повинен бути опис використовуваних програмних продуктів для ведення управлінського обліку витрат. При цьому в додатку до наказу про облікову

політику слід перерахувати ці продукти з уточненням розділу (завдання) їх застосування, а також функціональних можливостей.

Пропонуємо класифікувати основні види регламентуючих документів наступним чином:

- 1) нормативно-довідкові документи - до них відносять, наприклад, робочий план рахунків управлінського обліку, альбоми форм облікових і звітних документів і т. д.;
- 2) положення з питань окремих розділів обліку або управлінських завдань – наприклад, Положення з обліку основних засобів або Положення про калькулювання собівартості продукції;
- 3) інструкції для регламентування окремих операцій в управлінському обліку – наприклад, Інструкція про ведення реєстру обліку запасних частин і матеріалів, що застосовуються для ремонту обладнання.

У наказі про затвердження облікової політики для цілей управлінського обліку слід в якості додатку сформувати перелік всіх використовуваних в управлінському обліку регламентуючих документів із зазначенням призначення і сфери застосування.

Найбільш важливим розділом облікової політики вважаємо розділ, присвячений класифікації та визначенню витрат. Це необхідно для контролю витрат підприємства, управління прибутком.

Для формування класифікації витрат слід, перш за все, виділити основні аналітичні ознаки [4]:

1. Центр фінансової відповідальності (прибутку, доходів, витрат, інвестицій) або структурний підрозділ;
2. Стаття витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на утримання основних засобів, інші);
3. Призначення витрат (на оплату праці, транспортно-заготівельні витрати та ін.);
4. Форма витрат (прямі або непрямі);
5. Тип витрат (змінні або постійні);
6. Канал збуту готової продукції і товарів (спосіб продажу);
7. Коефіцієнт нормування для витрат майбутніх періодів.

Першим етапом формування класифікації витрат є розподіл їх за центрами відповідальності. У разі, якщо центри фінансової відповідальності на підприємстві не виділені, витрати слід розподіляти за структурними підрозділами.

Наступний етап – формування статей витрат. Цей елемент класифікації слід синхронізувати з довідником статей витрат бухгалтерського обліку. Це дозволить оптимізувати роботу в системі управлінського обліку та взаємне узгодження цієї системи з бухгалтерською.

Важливим етапом класифікації витрат є кодування з метою їх ідентифікації.

Пропонуємо використовувати наступну систему кодування: „А Б В Г Д Є”:

- А – код центру фінансової відповідальності або підрозділу;
- Б – призначення витрат;
- В – код статті витрат.

З метою досягнення повноти, аналітичності та прозорості управлінського обліку витрат необхідно диференціювати і інші аналітичні ознаки.

Важливість поділу витрат економічного суб'єкта на прямі і непрямі визначає можливість віднесення витрат на виробництво або реалізацію певного виду готової продукції [5].

Крім того, можна розподілити витрати не тільки між видами готової продукції, а й підрозділами, каналами реалізації [6]. Для цього можна виділити три рівні витрат.

Перший рівень – прямі витрати, які безпосередньо відносяться на собівартість готової продукції. Наприклад, при обліку витрат щодо організації послуг сторонньої організації з доставки до складу готової продукції:

- Центр фінансової відповідальності – відділ матеріально технічного постачання;
- стаття витрат: послуги з доставки до складу автотранспортом (сторонніх організацій);
- призначення витрат: транспортні витрати.

Дані витрати можна віднести до певного виду готової продукції безпосередньо.

Другий рівень прямих витрат пов'язаний з процесом реалізації. Ці витрати можна безпосередньо віднести до певного товару із застосуванням спеціальних методів розподілу. До таких витрат можна віднести наступні:

- оренда транспорту;
- витрати на паливо;
- витрати на ремонт і утримання автотранспорту;
- витрати на страхування автотранспорту;
- оренда обладнання;
- послуги зі зберігання;
- витрати на охорону і пожежну сигналізацію тощо.

Прямі витрати третього рівня відносяться тільки на канали реалізації готової продукції за допомогою спеціальних баз розподілу.

Всі інші витрати – непрямі по відношенню до процесу реалізації, дій по реалізації товарів, робіт, послуг. Вони не поділяються між каналами реалізації.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що в ході проведеного дослідження нами були обґрунтовані основні елементи організаційно-технічного розділу облікової політики. Впровадження запропонованих нами елементів дозволить підвищити ефективність функціонування системи управлінського обліку за рахунок розподілу обов'язків і відповідальності за його організацію та ведення.

Крім того, було запропоновано формат відображення переліку використовуваних програмних продуктів автоматизації обліку витрат з можливими варіантами ПЗ, що розкриває технічний розділ організації системи управлінського обліку.

Розроблена класифікація основних видів регламентуючих документів (нормативно-довідкові документи, положення з питань окремих розділів обліку або управлінських завдань, інструкції для регламентування окремих операцій в управлінському обліку) і спосіб відображення в наказі про затвердження облікової політики підприємства сприяє побудові оптимальної системи документообігу всередині економічного суб'єкта.

З метою скорочення часу на побудову класифікації витрат рекомендовано синхронізувати статті витрат з довідником в бухгалтерському обліку. Це дозволить оптимізувати роботу в системі управлінського обліку і забезпечити взаємозв'язки цієї системи з бухгалтерською.

Використання запропонованої системи кодування призведе до підвищення аналітичності, повноти і прозорості управлінського обліку.

Таким чином, обґрунтована і розкрита практична і теоретична значущість впровадження розробленої системи обліку витрат в діяльність господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел:

1. Рузмайткіна І. Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством / І. Рузмайткіна // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 36-41.
2. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / Пушкар М. С., Щирба М. Т. – Тернопіль: Карт-бланш, 2009. – 260 с.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=382876&cat_id=293537&search_param=%EE%E1%B3%E3&searchPublishing=1
4. Петришина Н. С. Класифікація витрат / Н. С. Петришина, Н. С. Гончарук // Наука й економіка. – 2014. – № 3. – С. 60-63.
5. Дегальцева, Ж. В. Сравнительная характеристика различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости / Ж. В. Дегальцева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 104. – С. 1010-1020.
6. Скрипник Н. В. Управлінський облік: історичний аспект та етапи становлення / Н. В. Скрипник, М. Є. Скрипник // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД: Матеріали X Міжнародної наук.-практич. інтернет-конф., м. Переяслав-Хмельницький, 29-30 квітня 2013 р. – С. 188-190.
7. Хмелевська А. В. Облікова систематизація витрат підприємства / А. В. Хмелевська // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Сер.: Економіка. – 2014. – Т. 1, № 3. – С. 197-200.

Марина Іванчак, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Мустеца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут, КНТЕУ, м. Чернівці

Напрямки реформування обліку грошових коштів бюджетних установ

У статті проведено дослідження напрямків реформування обліку грошових коштів в бюджетних установах. Основний акцент направлено на визначення основних критеріїв реформування рахунків з обліку грошових потоків у 2017 році, в умовах стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі.

Реформування бюджетної сфери стосується порядку ведення бухгалтерського обліку бюджетних установ, форм і обсягів подання звітної інформації, системи внутрішнього і зовнішнього контролю використання грошових коштів. Процес переходу до Міжнародних стандартів фінансової звітності в бюджетній сфері розпочне уніфікацію та модернізацію бюджетного обліку, але процес удосконалення бюджетного обліку стосується саме технології обліку та опрацювання економічної інформації.

Проблемам бухгалтерського обліку грошових коштів присвятили свої праці такі науковці, як: .М. Андрієнко, О. Ю. Бобровська, Р. Т. Джого, Л. І. Жидеева, В. І. Лемішовський, М. Г. Михайлов, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник, О. В. Слабінська, О. П. Славкова, М. І. Телегунь, Є. Ю. Шара та ін.

Оскільки питання обліку грошових коштів бюджетних установ є класичним предметом дослідження вчених то цілком логічно, що у даній сфері, існує значна кількість науково цінних напрацювань. З урахуванням зазначеного, вважаємо, що до дослідження питань обліку грошових коштів бюджетних організацій доцільно підходити більш системно та комплексно, а саме необхідно вирішувати проблему забезпечення ефективного управління грошовими потоками бюджетних установ, шляхом використання раціональних технологій бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту у органах місцевої влади.

Грошові кошти надаються бюджетній установі для здійснення передбачених кошторисом видатків у вигляді асигнувань, як основного джерела поповнення обігових коштів, при цьому не передбачається отримання прибутку чи накопичення залишків невикористаних коштів. Грошові кошти бюджетні установи зберігають на реєстраційних (спеціальних реєстраційних) рахунках в органах Державної казначейської служби України. Але на практиці виникає необхідність в розрахунках готівкою, наприклад при виплаті заробітної плати, допомоги з тимчасової втрати працездатності, стипендії, авансу на відрядження. Для цього бюджетні установи можуть зберігати свої грошові кошти і в касі.

Реформаційні перетворення бухгалтерського обліку і облікових систем в державному секторі України зумовлене прийнятою Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» від 16 січня 2007 року № 34, яка містить основні напрямки та положення реформування обліку відповідно до сучасних вимог [1].

Основні методологічні підходи щодо обліку грошових коштів для бюджетних установ в умовах реформування знаходять своє віддзеркалення в затверджених нормативно-правових актах. У 2015 році для обліку бюджетних установ були прийняті Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку в державному секторі № 840 [2], а також Н(П)СБОДС Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі [3].

Для модернізації системи обліку в державному секторі, зазначають В. М. Хомка та Г. В. Брик необхідним є: формування єдиної нормативно-правової бази, адаптованої до міжнародних норм та вимог, удосконалення методології обліку та складання звітності, запровадження інформаційних технологій.

Вище зазначені напрями удосконалення обліку в бюджетних установах дозволять забезпечити реальність планових показників бюджету та їх виконання, визначити основні напрями бюджетного фінансування, забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів та збереження коштів загального та спеціального фондів [7].

Фінансування із загального фонду та інші надходження спеціального фонду надходять в установу згідно з кошторисом у вигляді асигнувань на реєстраційні рахунки, відкриті в органах Держказначейства за місцем знаходження установи.

Надходження власних коштів можуть здійснюватись, як в готівковій формі в касу установи, так і в безготівковій формі – шляхом зарахування на спеціальні реєстраційні рахунки в органах Держказначейства.

Касові операції (надходження готівки до каси та її видача) здійснюються бюджетними установами відповідно до «Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні», затвердженого постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637 [4] та «Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ», що затверджена Наказом Держказначейства України від 26.12.2003 р. № 242 [5].

Більшість господарських операцій з надходженням і рухом грошових коштів в бюджетних установах пов'язане із асигнуваннями. Відповідно до НП(С)БОДС 124 та Бюджетного кодексу бюджетне асигнування – це повноваження розпорядника бюджетних коштів, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження [3].

Бюджетні асигнування визнаються доходом при визнанні понесених витрат, пов'язаних із виконанням суб'єктом державного сектору своїх повноважень, визначених законодавством.

Тому, на нашу думку, необхідно внести зміни у План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ:

1. Назву класу 7 «Доходи» замінити на «Доходи та асигнування».

2. Ввести рахунок 73 «Бюджетне асигнування» за субрахунками 731 «Бюджетне асигнування з Державного бюджету» та 732 «Бюджетне асигнування з місцевого бюджету».

3. Наявні субрахунки 701 «Асигнування з Державного бюджету на видатки установи та інші заходи» та 702 «Асигнування з місцевого бюджету на видатки та інші заходи» слід перейменувати на 701 «Доходи, профінансовані з Державного бюджету»; 702 «Доходи, профінансовані з місцевого бюджету» [6].

З 2017 року бюджетні установи і організації для ведення обліку повинні використовувати новий План рахунків у державному секторі в розрізі нових рахунків рекомендуємо для обліку грошових коштів використовувати рахунок 22 «Готівкові кошти та їх еквіваленти», який призначений для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів у готівці, грошових документів (у національній та іноземній валюті), які знаходяться в касі суб'єкта державного сектору (поштових марок, сплачених проїзних документів, сплачених путівок до санаторіїв, пансіонатів, будинків відпочинку, коштів, що містяться в акредитивах, у чекових книжках та в інших грошових документах, тощо), та про кошти в дорозі.

А також рахунок 23 «Грошові кошти на рахунках», який призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів, що знаходяться на рахунках в установах банків та в органах Казначейства. Рахунок 24 «Єдиний казначейський рахунок», який призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух коштів державного та місцевих бюджетів, державних цільових фондів, коштів інших клієнтів, обслуговування яких здійснюється органами Казначейства та регламентується законодавством.

Наступний крок заходів пов'язаний з удосконаленням обліку готівкових операцій – це вибір банківських установ для оплати праці працівникам через картковий рахунок. Для цього рекомендуємо досліджувати установи здійснити конкурсний відбір банку і з цією метою проведення ґрунтовне дослідження.

Міністерство фінансів разом з НБУ на заміну скандальної Постанови КМУ № 37 розробив Проект нового порядку проведення конкурсного відбору банків для виплат зарплат бюджетникам, але експерти УКБС зазначають про необхідність його доопрацювання, насамперед щодо вимог до активів банку, надання в стислі терміни довідок від НБУ, відповідальності керівників бюджетних установ за примусове переведення працівників на обслуговування до іншого банку. УКБС зауважує, що прийняття такого документу повинно здійснюватися не кулуарно, а публічно, із залученням до погодження громадськості.

Оскільки питання стосується права громадян на вільний вибір зручного для них банку. Адже зарплата, пенсія, грошова допомога – це кошти, які належать людині, є її власністю. Тому для держави, яка обрала шлях евроінтеграції, такі обмеження неприпустимі.

Для уникнення корупції УКБС наполягає на необхідності отримання безпосередньо Мінфіном напряду, довідок НБУ про частку активів банку у банківській системі, застосування регулятором заходів впливу до банку-претендента та ін.

При цьому, не передбачений обов'язок НБУ або іншого держоргану оперативно надавати такі довідки на запит банків. Необхідно передбачити зобов'язання керівників бюджетних установ підписувати договори з будь-яким банком з числа уповноважених, в якому працівник бажає обслуговуватись, а також відповідальність керівництва за відмову працівникам у цьому праві чи примусове переведення на обслуговування до іншого банку.

За даними УКБС, останнім часом збільшилось число скарг серед клієнтів банків на примусове переведення на обслуговування до інших банків за вибором керівництва, а не самого працівника.

Крім того, оскільки передбачена відповідальність банків безкоштовно обслуговувати зарплати бюджетників, необхідно зобов'язати Мінфін забезпечити доступ банків до переліку бюджетних установ та підтримувати його в актуальному стані [8].

Таке обмеження штучно усуває з конкурентної боротьби невеликі українські банки, у т.ч. банки у регіонах з багаторічним досвідом бездоганного обслуговування клієнтів.

Проведене дослідження дало змогу зробити наступні висновки:

1) облік готівки в бюджетних установах має свої особливості, що зумовлено специфікою та характером їх діяльності, користуванням державним майном, особливим характером надходження грошових коштів.

Це передбачає особливості в організації та документальному оформленні надходження готівки (з банку), грошових коштів від вищої установи (асигнування), надходження грошових коштів від господарської діяльності.

2) ми погоджуємося із позицією Українського Кредитно Банківського Союзу у необхідності перегляду вимоги, за якою вибір банку-претендента залежить від його активів, а не від якості та показників діяльності банку.

Вимогу, що активи банку мають складати не менше 1% від загальної вартості активів банківської системи, доцільно скасувати, тим паче, що не відповідає визначеній НБУ класифікації банків на групи.

Тому належна організація обліку готівки в касах бюджетних установ є актуальною для кожної установи, оскільки стосується найбільш ліквідної частини активів, яка обов'язково підлягає жорсткому контролю та внутрішньому аудиту.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: Постанова КМУ від 16 січня 2007 року № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку в державному секторі № 840 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі Н(П)СБОДС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні, затвердженого постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637.
5. Інструкції з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ" що затверджена Наказом Держказначейства України від 26.12.2003 р. № 242.
6. Горвенко І. В. Бухгалтерський облік бюджетних установ: стан та перспективи реформування [Електронний ресурс] / І. В. Горвенко. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/92.pdf
7. Хомка В. М. Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці / В. М.Хомка, Г. В. Брик // зб. тез доповідей І Міжнародної наук.-практ. Інтернет конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ). – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. – 534 с
8. Проект нового порядку проведення конкурсного відбору банків для виплат зарплат бюджетникам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua>

Анжеліка Карвацька, 6 курс, спец «Облік і аудит», д/ф,
Наук. кер. – Багрий К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансові результати як об'єкт обліку та економічного аналізу

Стаття присвячена дослідженню категорії фінансових результатів як об'єкту обліку та економічного аналізу. Вказана категорія розглядається у взаємозв'язку із такими об'єктами як доходи та витрати, а також в залежності від видів діяльності, що дасть можливість в подальшому удосконалити методику обліку та більш раціонально використати аналітичні процедури з метою встановлення ефективності та доцільності окремих напрямків діяльності, відповідно їх результатам.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні пов'язане з об'єктивною необхідністю подолання застарілих догм і стереотипів та ґрунтовної розробки нової теоретичної бази, що повинна бути надійним джерелом для забезпечення інформаційних потреб користувачів в умовах формування ринкової економіки.

У період становлення ринкових відносин в Україні значно зростає роль прибутку як джерела забезпечення інтересів держави, власників та персоналу підприємств. Тому, однією з актуальних задач, яка постає перед керівниками підприємств, бухгалтерами та науковцями, є розробка і впровадження методів ефективного управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності. Це передбачає удосконалення існуючих методів його обліку і аналізу, з врахуванням вимог національних, міжнародних стандартів та сучасних досягнень інформаційних технологій. Розв'язання цих завдань потребує ретельного дослідження існуючого на сьогоднішній день досвіду, що необхідно для встановлення об'єктивності у визначенні напрямків удосконалення методики обліку і аналізу фінансових результатів.

Дослідження проблем обліку і аналізу фінансових результатів представлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: М. Т. Білуха [1], Е. Бриттон, К. Ватерсон [2], Г. А. Велш [4], С. Ф. Голов [5], В. В. Ковалев [8], Є. В. Мних [9], Л. В. Нападівська [10], М. С. Пушкар [11], В. В. Сопко [12], М. Г. Чумаченко [13].

Значний внесок у вирішення проблем автоматизації обліку і аналізу фінансових результатів зробили такі вчені як: Ф. Ф. Бутинець [3], В. П. Завгородній [6], О. П. Ільїна [7].

Аналіз результатів досліджень вітчизняних вчених-економістів свідчить, що теоретичні та практичні розробки щодо обліку та аналізу фінансових результатів мають сучасний характер та відображають ґрунтовне розуміння проблем, пов'язаних з трансформацією вітчизняної системи обліку. Поряд з цим, важливі аспекти теорії і практики обліку та аналізу фінансових результатів, потребують проведення подальших досліджень та розробок в напрямку їх удосконалення.

Основним призначенням сфери матеріального виробництва є виробництво суспільно необхідного продукту. Створення цього продукту відбувається в процесі виробництва. Для забезпечення виробництва має здійснюватись процес постачання необхідними предметами праці (сировиною, матеріалами, паливом тощо). За виробництвом продукції відбувається процес реалізації. Всі три процеси взаємопов'язані і взаємозумовлені, постійно змінюють один одного і на підприємстві відбувається безперервний кругообіг господарських засобів.

Реалізація продукції, робіт і послуг є важливим і завершальним етапом кругообігу засобів підприємства. Тут натуральна їхня форма набуває характеру грошової шляхом продажу готової продукції споживачам. Внаслідок

реалізації підприємство одержує від покупців грошові кошти (виручку від продажу), але в більшому розмірі, ніж їх було витрачено на виробництво і реалізацію продукції на суму чистого доходу (прибутку), що входять до відпускної (продажної) вартості продукції. Отже, прибуток, створений у процесі виробництва, набуває грошової форми у процесі реалізації. Інакше кажучи, фінансовий результат – це кінцевий економічний підсумок господарської діяльності підприємства, виражений у формі прибутку (збитків).

Бухгалтерський облік, як і будь-яка інша економічна наука, має свій предмет, об'єкти, суб'єкти і метод. Від характеру об'єкта багато в чому залежить глибина відображення, оскільки саме об'єкт визначає межі діяльності людини, суттєво впливає на процес відображення – ведення бухгалтерського обліку. В свою чергу характер людського мислення зумовлює те, що в процесі обліку відбираються не всі, а лише найбільш суттєві сторони економічної життєдіяльності, які розуміються людьми як категорії: кількість, вартість, виручка, витрати, доходи, прибуток, збиток тощо.

Об'єктами бухгалтерського обліку в процесі реалізації є:

- обсяг реалізованої продукції (в натуральних і вартісних вимірниках);
- витрати, пов'язані з реалізацією;
- фінансовий результат від реалізації (прибуток або збиток);
- розрахунки з покупцями (за реалізовану продукцію), банками (по кредитах) та іншими господарюючими суб'єктами, що виникають у процесі реалізації.

Вивчення того, що обліковується, розкриває зміст предмету бухгалтерського обліку, а вивчення того, як ведеться облік, якими основними способами і прийомами він здійснюється, характеризує його метод.

Суб'єктом бухгалтерського обліку завжди виступає господарюючий суб'єкт (підприємство, організація, установа, підприємець). Підприємство як господарюючий суб'єкт ринку здійснює свою діяльність з метою отримання відповідного прибутку. При цьому прибутковість можна розглядати не лише як мету, а й як основну умову ділової активності підприємства, як її результат.

Значення і роль процесу реалізації суттєво зростають за умов ринкової економіки. Саме завоювання ринків, можливості реалізації продукції визначають відповідні обсяги її виробництва. Оскільки виробляють лише ту продукцію і в таких розмірах, в яких її можна реалізувати.

Основними завданнями обліку процесу реалізації є:

- забезпечення інформації про обсяг реалізованої продукції в розрізі окремих її видів;
- виявлення фінансових результатів як щодо підприємства в цілому, так і щодо окремих видів продукції;
- забезпечення контролю за формуванням повної собівартості проданої продукції та рівнем реалізаційних цін з метою виявлення резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Серед функцій, які виконує бухгалтерський облік в цілому та облік фінансових результатів зокрема, основними виступають:

- контрольна;
- інформаційна;
- загальноекономічна.

Контрольна функція забезпечує можливість своєчасного виявлення невідповідності результатів діяльності запланованим показникам (як правило, дані управлінського обліку).

Інформаційна – визначається формуванням повної, достовірної інформації про господарські процеси, результати діяльності для оперативного керівництва (дані бухгалтерського обліку), прийняття управлінських рішень (дані управлінського обліку) і представлення інформації податковим органам (дані податкового обліку, а саме валові доходи, валові витрати та прибуток до оподаткування) .

Загальноекономічна функція – це визначення доходів і витрат по видам діяльності, видам продукції, визначення фінансового результату діяльності, визначення розмірів і сум платежів в бюджетні та позабюджетні фонди.

Прибуток – один з основних господарських показників роботи підприємства. Його одержання є основною метою підприємницької діяльності в умовах сучасного розвитку країни та формування реальної самостійності суб'єктів господарювання. Будучи головною рушійною силою ринкової економіки, прибуток забезпечує інтереси держави, власників та персоналу підприємства. Невміння аналізувати господарську ситуацію, неможливість визначення «вузьких місць» в економічній діяльності підприємства, а також факторів, які впливають на неї, так чи інакше призводять до зниження ефективності роботи, до прийняття хибних управлінських рішень і, в кінцевому результаті, до збитків та фінансового краху.

Тому, однією з актуальних задач сучасного етапу становлення ринкових відносин є оволодіння керівниками, бухгалтерами та фінансовими менеджерами сучасними методами ефективного управління формуванням прибутку в процесі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства, що передбачає використання новітніх методів його обліку, аналізу і планування.

Розглядаючи фінансові результати як об'єкт обліку, аналізу, планування та контролю, потрібно звернути увагу на те, що вони є узагальнюючим кінцевим результатом роботи, для отримання якого підприємство повинно мати доходи та витрати. Оскільки в сучасному бухгалтерському обліку порівняння саме цих об'єктів дає можливість визначити фінансовий результат, можна зробити висновок, що при дослідженні такої категорії як фінансові результати, доцільно розглядати її як систему взаємопов'язаних об'єктів:

- доходи;
- витрати;
- фінансові результати.

У нашій країні аналіз був від початку тісно пов'язаний з бухгалтерією. Логіка цього зв'язку достатньо очевидна: з одного боку, саме в бухгалтерії завжди є дані в вартісній оцінці про активи і зобов'язання

підприємства, тому бухгалтери так чи інакше вимушені робити хоча б елементарні аналітичні розрахунки, з іншого боку, техніка бухгалтерського обліку не зовсім очевидна для необізнаного.

Тому не дивлячись на велику кількість цифрового матеріалу, користувач облікових даних повинен робити самостійно або звертатись за допомогою до бухгалтера з метою здійснити певні аналітичні групування і розрахувати показники, в принципі не передбачені системою подвійного запису, але досить корисні для формування судження про майновий і фінансовий стан підприємства.

Ще одна причина зв'язку аналізу з бухгалтерським обліком обумовлена тією обставиною, що саме з обліком традиційно пов'язують виконання функції контролю за діяльністю підприємства в цілому, його підрозділів, окремих осіб та операцій. Оскільки будь-який контроль передбачає по крайній мірі порівняння деяких показників, отриманих результатів, виникає необхідність в проведенні аналітичних розрахунків.

В результаті дослідження визначено, що бухгалтерський облік та економічний аналіз фінансових результатів, використовуючи різні методи і процедури мають спільні об'єкти та виконують ряд однорідних функцій, що дозволяє розглядати їх як єдиний комплекс, ефективне використання даних якого дозволяє приймати найбільш обґрунтовані рішення і в кінцевому результаті отримувати високі прибутки і підтримувати конкурентоздатність компаній.

Крім того, вивчаючи фінансові результати як об'єкт обліку і аналізу встановлено, що у зв'язку із змінами методології обліку, вказану категорію доцільно розглядати у взаємозв'язку із такими об'єктами як доходи та витрати, а також в залежності від видів діяльності. Це дасть можливість в подальшому удосконалити методику обліку та більш раціонально використати аналітичні процедури з метою встановлення ефективності та доцільності окремих напрямків діяльності, відповідно їх результатам.

Список використаних джерел:

1. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М. Т. Білуха. – К. : 2000. – 692 с.
2. Бриттон Э. Вводный курс по бухгалтерскому учету, аудиту, анализу : самоучитель / Э. Бриттон, К. Ватерсон; пер. с англ. И. А. Смирновой / Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 328 с.
3. Бухгалтерський управлінський облік : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448с.
4. Велш Глен А. Основи фінансового обліку / А. Велш Глен, Г. Шорт Деніел; пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К. : Основи, 1997. – 943 с.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704с.
6. Завгородній В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу і аудиту / В. П. Завгородній. – К. : А.С.К., 1998. – 768 с.
7. Ильина О. П. Информационные технологии бухгалтерского учета / О. П. Ильина. СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
8. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
9. Мних Є. В. Економічний аналіз : навчальний посібник / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. – Львів : Армія України, 2000. – 144с.
10. Нападовська Л. Проблемы становления и развития управленческого учета в Украине / Л. Нападовська // Бухгалтерский учет и аудит. – 2001. – № 9. – С. 33-38.
11. Пушкар М. С. Фінансовий облік / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2002. – 628с.
12. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посібник / В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 578с.
13. Чумаченко М. Управлінський облік в Україні / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 6. – С. 43-47.

Юля Катеринчук, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,

Наук. кер. – Романчук А.Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Власний капітал споживчого товариства як об'єкт управління та обліку

Стаття розкриває економічний зміст власного капіталу з облікової та управлінської сторони, його роль та функції для сучасного вітчизняного підприємства. Особлива увага приділена розкриттю специфіки формування та використання власного капіталу на підприємствах в системі споживчої кооперації України.

Кризові умови, в яких змушені функціонувати вітчизняні підприємства, вимагають оптимізації всіх функцій управління, ефективного та раціонального використання майнового та фінансового потенціалу. Тільки за таких обставин є вірогідність того, що господарюючий суб'єкт не збанкрутує. Визначальну роль в побудові антикризової стратегії відіграє грамотне формування та розпорядження власним капіталом. Адже, як стверджують досвідчені аналітики, він виступає не лише одним з джерел фінансових ресурсів, але виконує функцію індикатора незалежності, вказуючи на те, хто може приймати управлінські рішення, визначати головні пріоритетні напрямки стратегії господарської діяльності.

Особливої актуальності проблема раціоналізації фінансового потенціалу набуває для підприємств споживчої кооперації. За даними статистичних щорічників, переважна більшість кооперативних товариств знаходяться на грані закриття, а ті, хто ще вважаються прибутковими, значно скоротили напрями та розміри діяльності. Однак для того, щоб сформулювати конкретні та дієві заходи, які б могли системі споживчої кооперації повернути свої втрачені позиції, варто детально окреслити всі особливості наповнення власного капіталу та розпорядження ним.

Питання розвитку кооперації, специфіки її структури та діяльності висвітлюються в працях провідних науковців: М. Алімана, В. Апопії, С. Бабенка, С. Гелея, А. Волошина, В. Косарівної та ін. Однак, постійно змінювані динамічні умови ринку не дозволяють зупинятися в науково-практичних дослідженнях. Саме тому, окреслення особливостей формування, управління власним капіталом на підприємствах споживчої кооперації є важливим та актуальним питанням.

Метою статті є розкриття сутності власного капіталу та особливостей його структури для кооперативних товариств, визначення проблемних питань та напрямків подальшого покращення ситуації в системі джерел фінансування.

Власний капітал тривалий час був більше терміном економічної теорії, який детально і поглиблено характеризували представники маркантизму, монетиризму, марксизму і т.д. Проте в бухгалтерському обліку

це поняття з'явилося не так давно, але досить обґрунтовано і очікувано. Вчені тлумачення власного капіталу з облікової позиції надають досить схожі, лише з незначними відмінностями. Так, Є. М. Мних та його прихильники власний капітал називають основою для здійснення діяльності підприємств, що показує ступінь незалежності та впливу власників на підприємство, формується за рахунок внесків власників та накопичення сум доходу від діяльності підприємства [1, с.16].

Цікавим є визначення В.В. Сопка, який в своїй праці запропонував три підходи у тлумаченні сутності терміну «власний капітал»: бухгалтерський, правовий та економічний. Науковець визначає власний капітал, як складову власних джерел фінансування на підприємстві, що внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку без визначення строку повернення [4, с.48].

Підсумовуючи теоретичні засади та тлумачення поняття «власний капітал» варто звернути на його характеристики:

- виступає основним чинником виробництва (торгівлі);
- характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять прибуток;
- використовується як головне джерело формування добробуту його власників;
- є головним виміром ринкової вартості підприємства.

Його динаміка є важливим показником ефективності господарської діяльності. Сума власного капіталу, відображена у фінансовій звітності, показує лише облікову, а не ринкову вартість прав власників підприємства, оскільки цілком залежить від застосованих методів оцінки активів та зобов'язань підприємства. Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, він є одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки виконує ряд функцій, що схематично зображені на рис. 1.

Реалізація даних функцій дозволяє досягнути досить високу ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства.

Дослідивши різні підходи визначення сутності власного капіталу, можна стверджувати, що власний капітал – це сукупність фінансових ресурсів (отриманих з різних джерел), які мобілізовані в процес економічних відносин з метою підвищення прибутковості та рентабельності власного капіталу підприємства. Всі компоненти власного капіталу мають відповідне функціональне призначення та забезпечують ефективну господарську діяльність підприємства.

Слід відмітити, що організаційно-правова структура та підпорядкованість споживчої кооперації вплинули на порядок формування та розпорядження власним капіталом. Головною його складовою в споживчому товаристві є пайовий капітал, який наповнюється за рахунок внесків його членів.



Рис.1. Зміст функцій власного капіталу для сучасного підприємства

Однак і це не всі особливості. Слід відмітити, що для кооперативних підприємств характерний поділ капіталу на подільну та неподільну частини. Як це впливає на пайовиків та їх дольову участь? За кожним пайовиком закріплюються дві майнові частки: частка в подільному капіталі споживчого товариства, членом якого він є, і частка в неподільному капіталі, переданому споживчому товариству Укоопспількою, обласними і районними споживчими спілками. У свою чергу, неподільний громадський капітал вважається гарантом функціонування споживчої кооперації, захищає інтереси як нинішніх, так і майбутніх пайовиків. Для системи управління сучасного кооперативного підприємства важливим залишається розробка шляхів оптимізації розподілу кооперативного капіталу, співвідношення між подільною і неподільною частинами, активізації на цій основі процесу демократизації внутрішньо-кооперативних відносин і багатоаспектної діяльності системи.

Якщо пайовий капітал – головне складова власного капіталу кооперативного товариства, то варто детально розібратися, що його «наповнює», точніше кажучи, які частини формують цей різновид джерел фінансування. Структурні компоненти пайового капіталу в системі споживчої кооперації України наведені на рис. 2.

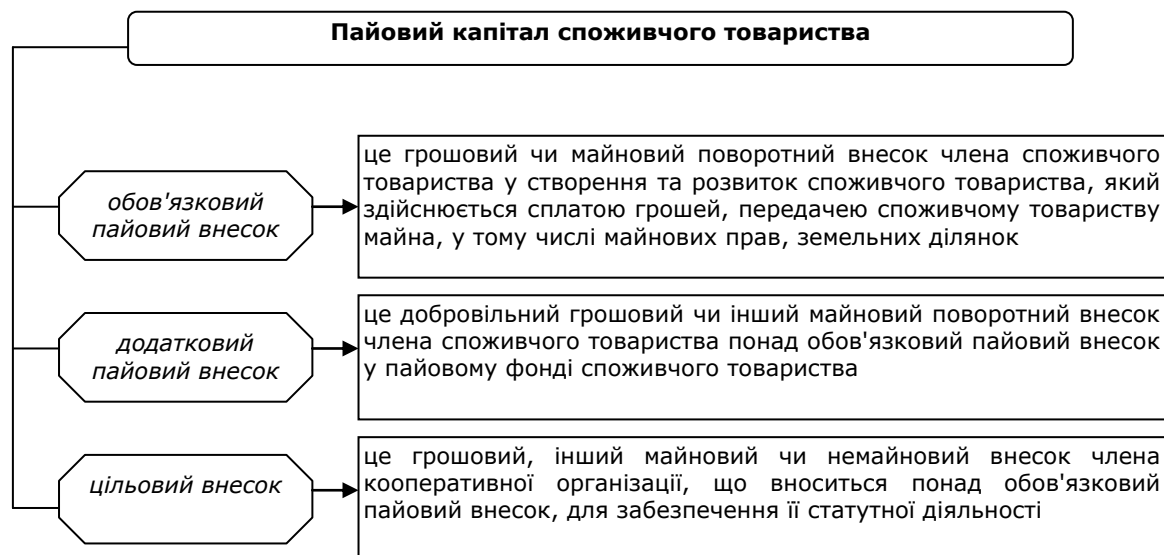


Рис. 2. Складові пайового капіталу споживчого товариства

Варто відмітити, що зміна розміру власного капіталу, в тому числі в розрізі структурних компонентів може здійснюватися лише з дозволу загальних зборів товариства. Так, споживче товариство може приймати додаткові внески лише за рішенням загальних зборів членів споживчого товариства або уповноваженого ними органу. Правління споживчого товариства подає на їх розгляд: розрахунок потреби у фінансових ресурсах на поповнення оборотного капіталу на наступний рік; розрахунок планових розмірів кооперативних виплат, які не можуть перевищувати середньозваженої облікової ставки Національного банку України за 9 місяців звітного року [3, с.8].

Власні фінансові ресурси для кожного підприємства є тією життєво необхідною частиною, без якої неможлива ні робота, ні подальше існування підприємства. Іншими словами, власний капітал є основним показником фінансової стабільності підприємства. При цьому його структура та співвідношення між компонентами має також велике значення. Так, надмірно накопичений залишок нерозподіленого прибутку в складі власного капіталу прикрашає фінансове становище підприємства для інвесторів, кредиторів та інших користувачів фінансової звітності, але це не гарантує наявності коштів для виконання конкретних цілей у майбутньому. Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і незалежне від зовнішніх джерел фінансування.

Як стверджують провідні аналітики та фінансові консультанти, у кризовий період у вииграші залишаються ті види економічної діяльності, в яких коротший термін обороту капіталу. До таких належать: сфера торгівлі, фінансові і посередницькі операції. Тому саме ці напрямки мають бути пріоритетними для підприємств споживчої кооперації, в яких всі зусилля мають бути направлені на адаптацію до існуючих умов ринку. Відповідно адаптація до макро-, мезо- і мікроекономічних збурень зовнішнього середовища дозволяє прогнозувати поведінку підприємства і формувати раціональні стратегії управління [2].

Таким чином, фінансова стратегія формування капіталу торговельних споживчих товариств полягає у завершенні процесів його персоніфікації, підтримці раціонального рівня усупільнення з метою підвищення економічної ініціативи і розвитку підприємливості пайовиків. Концепція має враховувати також подільність майна споживчого товариства, що спонукає до підвищення ефективності його використання і отримання ним переваг підприємств малого і середнього бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Мних Є. В. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / Є. В. Мних, А. Д. Бутко, Г. О. Кравченко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 232 с.
2. Ананьєв О. Особливості динаміки розвитку торговельних підприємств у системі споживчої кооперації України в транзитивний період [Електронний ресурс] / О. М. Ананьєв, О. І. Белей // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2009. – №10. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/03.pdf
3. Жукевич С. М. Стратегічний аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / С. М. Жукевич; Терноп. держ. екон. ун-т. – Т., 2006. – 20 с.
4. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): навч. посіб. / В. В. Сопко. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 312 с.

Зоряна Клебанович, 3 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Столяр Л.Г.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Баланс як основна форма звітності

У даній роботі розглянуто значення балансу як основної форми звітності, а також розкрито сутність, значення і види бухгалтерського балансу. Досліджено нормативне регулювання процесу складання звітності та використання різних видів балансу на підприємствах.

На сьогодні в Україні утворилася нова економічна система, що побудована на ринкових відносинах. Умови ринкової економіки вимагають від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції і послуг для того щоб здійснюючи свою діяльність отримати максимальний прибуток при мінімальних витратах. Тому, будь-який підприємець повинен вміти аналізувати дані фінансової звітності, оскільки на їх основі можна ретельно розглянути й оцінити фінансовий стан підприємства та прийняти виважені управлінські рішення.

Неодмінною умовою повного якісного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства є уміння читати фінансову звітність, і, зокрема, основну її форму – бухгалтерський баланс. Важливо розуміти економічний зміст кожної балансової статті, способів її оцінки, ролі в діяльності підприємства, характеру змін сум по тій чи іншій статті і значення цих змін для оцінки економіки підприємства. Уміння читати бухгалтерський баланс дає можливість тільки на підставі вивчення балансових статей одержати значний обсяг інформації про підприємство. Ще в середні століття вчені відзначали необхідність і значимість цього методу бухгалтерського обліку. Бухгалтерський баланс відрізняється багатогранністю і ємністю змісту. Його значення настільки велике, що він виділяється в окрему звітну одиницю. Вивчення бухгалтерського балансу (як теоретичних, так і практичних аспектів) актуально тим, що він в сучасному бухгалтерському обліку є, на думку багатьох фахівців і рядових працівників бухгалтерської сфери, ключовою ланкою у звітності [1, с.5].

Бухгалтерський баланс, який є найважливішим елементом звітності, протягом багатьох століть вивчався різними авторами та фахівцями. Проблеми обліку й аналізу бухгалтерського балансу підприємства розглянуті в працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валугеєва, Ю. А. Вериги, О. М. Ганяйло, Г. Г. Кірейцева, М. В. Кужельного, Н. М. Малюги, Є. В. Мниха, С. О. Олійник, М. С. Пушкаря, В. В. Сопка, Л. В. Чижевської, П. Я. Хомина, В. О. Шевчука, І. Й. Яремка й ін.

Метою даної роботи є дослідження бухгалтерського балансу як основної форми бухгалтерської звітності (з точки зору методології). Таким чином, для досягнення поставленої мети необхідно розкрити сутність, значення і види бухгалтерського балансу, вивчити нормативне регулювання, формування показників бухгалтерського балансу.

Основним джерелом інформації про економічну і фінансову діяльність підприємства є бухгалтерська звітність. Звітність підприємства в ринковій економіці базується на узагальненні даних фінансового обліку і є інформаційною ланкою, що зв'язує підприємство із суспільством і діловими партнерами – користувачами інформації про діяльність підприємства. Бухгалтерський баланс дозволяє визначити забезпеченість організації власними оборотними засобами, відповідність запасів товарно цінностей встановленим нормативам, стан платіжної дисципліни тощо, а також дати загальну оцінку фінансового стану організації. Кожен суб'єкт аналізу вивчає інформацію виходячи зі своїх інтересів. Так, власникам необхідно визначити що відбулося – збільшення чи зменшення частки власного капіталу й оцінити ефективність використання ресурсів підприємства; кредиторам і постачальникам – доцільність продовження кредиту, умови кредитування, гарантії повернення кредиту; потенційним власникам і кредиторам – вигідність вміщення в підприємство своїх капіталів. Слід зазначити, що тільки керівництво підприємства може поглибити аналіз звітності, використовуючи дані виробничого обліку в рамках управлінського аналізу. Таким чином, стає очевидною верховна роль бухгалтерського балансу для оцінки економічної і фінансової діяльності підприємства в умовах ринкової економіки [2, с.25].

І все-таки, перш ніж говорити про бухгалтерський баланс, варто розібрати поняття «баланс» узагалі.

Термін «баланс» походить від латинських слів *bis* – двічі і *lanx* – чаша ваг, буквально означає двучашіє і вживається як символ рівноваги, рівності. Цей термін прийнятий в економічній науці, як правило, для позначення системи інтервальних показників, що характеризують джерела утворення яких-небудь ресурсів і напрямки їхнього використання за визначений період (інтервал). Наприклад, баланс виробництва і розподілу валового внутрішнього продукту, матеріальні баланси (вугілля, металу й ін.), баланс грошових доходів і витрат держави (державний бюджет), населення, організації тощо [3, с.31].

У бухгалтерському обліку слово «баланс» має двояке значення.

1. Рівність підсумків, коли рівні підсумки записів по дебету і кредиті рахунків, підсумки записів по аналітичних рахунках і відповідному синтетичному рахунку, підсумки активу і пасиву бухгалтерського балансу і так далі [2, с.15].

2. Бухгалтерський баланс підприємства як найбільш важлива форма бухгалтерської звітності, що узагальнено показує стан засобів організації в грошовій оцінці на визначену дату. За своєю формою він являє собою таблицю, розділену на дві частини, у якій, з однієї сторони (в активі), відбиваються засоби підприємства, а з іншої (у пасиві) – джерела їхнього утворення (горизонтальний баланс) [4].

Рівні підсумки форми по активу і пасиву розташовуються, по більшій частині, на одному рівні, займаючи строго горизонтальне положення, подібно коромислу ваг, що знаходяться в стані рівноваги. На відміну від балансів, використовуваних при плануванні й аналізі, бухгалтерський баланс являє собою систему моментних показників, що характеризують фінансове положення підприємства на визначену дату (момент), відбиваючи наявне в підприємства майно, власний капітал і зобов'язання [6].

Форма балансу не має розходжень по видах діяльності і формах власності. Він побудований відповідно до класифікації господарських засобів, тобто складається з двох рівновеликих частин: в одній відбиваються засоби по їхньому складу (основні засоби, виробничі запаси, готова продукція, розрахункові рахунки і так далі), а в іншій – по джерелах формування (статутний капітал, позички банку і так далі) [5].

Перша частина балансу називається активом, а друга пасивом. Найважливішою особливістю бухгалтерського балансу є рівність підсумків активу і пасиву, оскільки й в активі, і в пасиві відбиваються те саме – господарські засоби організації, але з різних сторін. Крім розподілу на актив і пасив, баланс має розподіли, групи, статті (кожен елемент активу і пасиву) відповідно до економічного змісту окремих видів

засобів, їх значимістю і роллю у відтворенні. Це розмежування обумовлене розходженням у джерелах фінансування, також воно важливо для контролю за напрямком і використанням власних і позикових засобів підприємства [7].

Статті активу і пасиву, подібні по економічному змісту, у балансі поєднуються в розділи, а у середині них – у групи таким чином, що визначеним видам засобів активу в пасиві протистоять відповідні їм джерела.

У балансі для порівняння приводяться показники на початок і кінець звітного періоду. Для спрощення техніки його складання і зручності користування кожен рядок має свій порядковий номер, по кожній статті вказується код синтетичного рахунка, використовуваного для її заповнення. Можна не заповнювати статті, по яких відсутня інформація, а також додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, перерахованих в додатку 3 до НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Бухгалтерський баланс представлено в таблиці 1., який створений відповідно до положень НП(с)БО 1 [7].

Таблиця 1.

Баланс згідно НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Найменування розділу			
Актив		Пасив	
I. Необоротні активи	Код рядка	I. Власний капітал	Код рядка
Нематеріальні активи	1000	Зареєстрований капітал	1400
Основні засоби	1010	Капітал у дооцінка	1405
Інвестиційна нерухомість	1012	Вилучений капітал	1430
Усього за розділом I.	1095	Усього за розділом I.	1495
II. Оборотні активи		II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
Запаси	1100	Відстрочені податкові зобов'язання	1500
Фінансові інвестиції	1160	Довгострокові кредити банків	1510
Грошові кошти	1165	Цільове фінансування	1525
Усього за розділом II.	1195	Усього за розділом II.	1595
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200	III. Поточні зобов'язання	
		Короткострокові кредити банків	1600
		Поточна кредиторська заборгованість	1610
		Поточні забезпечення	1660
		IV. Зобов'язання пов'язані з необоротними активами утримуваними для продажу та групи вибуття	1700
Баланс	1300	Баланс	1900

В економіці застосовується без перебільшення безліч видів балансу. Вони класифікуються в залежності від призначення, змісту, і порядку формування див. таблиця 2.

Таблиця 2

Класифікація видів балансу

Класифікаційна ознака	Види балансу
1	2
1) По джерелам складання бухгалтерські баланси:	- інвентарний баланс – складаються на основі повного опису інвентарю; - книжний баланс – складаються на підставі записів у книгах, попередня перевірка яких з допомогою інвентаризації не проводилась; - генеральний баланс – полягає в дисконтних записах та об'єктивності даних інвентаризації [1, с.33].
2) За часом складання:	- вступний баланс – складається на момент створення підприємства і є здебільшого балансом інвентарним; - періодичні (поточні) баланси становлять періодично у протязі всієї існування підприємства; - ліквідаційний баланс формують при ліквідації підприємства; - роздільні бухгалтерські баланси – складають у момент поділу великого підприємства на кілька дрібніших структурних одиниць; - об'єднуючий баланс – формують при об'єднанні кількох підприємств у одне [3, с.57].
3) За обсягом інформації виділяються:	- одиничні баланси – характеризують діяльність лише одного підрозділу підприємства; - зведений баланс – узагальнюючий баланс, що об'єднує певні баланси за окремими видами витрат, ресурсів, джерел доходів і видатків; - консолідований баланс – зведена бухгалтерська звітність, інтегрований сукупний баланс асоційованої корпорації, що складається з кількох компаній, звіт про фінансові результати діяльності головної компанії та дочірніх компаній, філіалів [2, с.120].

1	2
4) За методом очищення:	- «брудний» баланс – містить у собі стабілізуючі примітки, що застосовується з метою академічних вивчень, а також з метою поліпшення інформативних функцій; - «чистий» баланс ліквідує стабілізуючі примітки, що застосовується в поточний період сальдового рівноваги. Він відображає дійсну вартість власності установи [3, с.58].
5) За змістом:	- сальдові баланси – включають тільки сальдо рахунків, що характеризують майновий стан господарства на відповідний момент; - оборотні баланси – включають, крім сальдо, і обороти за рахунками. Відтак за формою вони є оборотними відомостями за певний період, а за змістом – дають уявлення не тільки про стан господарства, а й певною мірою і про динаміку його господарських оборотів; - результатний баланс – це баланс прибутків і збитків або доходів і витрат господарства, що визначає своїм сальдо чистий прибуток або чистий збиток; - проміжні баланси – складаються тільки за потреби. Це є особливої форми пробні баланси, які за формою, змістом і структурою наближались до кінцевого балансу [1,с.32]

Перелічені види балансів складаються на підставі даних бухгалтерського обліку. Але кожному виду балансів притаманні специфічні особливості, що безпосередньо пов'язані з джерелами, строками, способами, методами їхнього складання, підпорядкуванням підприємств, використанням даних балансів в управлінні. Вони створені для повного охоплення сукупності всіх господарських процесів і надання користувачам правдивої й неупередженої інформації про фінансовий стан даного підприємства на звітну дату. Зі всієї різноманітності балансів кожний господарюючий суб'єкт вирішує самостійно чи потрібні йому той чи інший вид балансу [5]. Наприклад вступний баланс має виключно внутрішньогосподарське призначення. Він складається на момент створення підприємства, причому підприємства самі вибирають – складати їм вступний баланс чи ні.

Підставою для складання певних видів балансів можуть бути процеси реструктуризації, реорганізації, ефективнішого використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, забезпечення збереження майна, зміцнення фінансового стану підприємства. Але, оскільки бухгалтерський баланс підприємства являє собою документ публічної звітності і є основним джерелом інформації для зовнішнього фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства. Він складається за єдиною, встановленою формою НП(С)БО 1 яку розробляє і затверджує Міністерство фінансів України і регулюється Положення бухгалтерського обліку. Баланс складають всі підприємства, що є юридичними особами. Загальні правила складання й подання бухгалтерського балансу встановлені НП(С)БО 1 так як баланс є основною формою фінансової звітності. Форма балансу є єдиною для всіх юридичних осіб [5].

Отже, діючий в Україні бухгалтерський баланс призначається не тільки для відображення стану господарських засобів та джерел їх формування на певну дату, а й для одержання інформації, необхідної для управління діяльністю підприємства, а також для задоволення потреб зовнішніх користувачів – статистичних, податкових, фінансових органів, банків, інвесторів та ін. Він надає зовнішнім і внутрішнім користувачам корисну, повну, правдиву та неупереджену інформацію про майновий і фінансовий стан підприємства, його фінансові результати та ефективність господарювання за звітний період. Звідси випливає, що баланс є синтезом професійних дій фахівців з обліку, рушієм правильного ведення обліку, інструментом визначення економічних, юридичних та господарських відносин підприємства, передумовою для ефективного нормування, поточного та перспективного планування, найважливішим звітним документом. На підставі показників балансу найчастіше проводять оцінку фінансового стану підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів. За допомогою цього способу вивчаються такі важливі аспекти результатів діяльності підприємства, як фінансовий стан підприємства, його ліквідність, платоспроможність, рентабельність тощо. Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення його фінансового стану.

Список використаних джерел:

1. Проданчук М. А. Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у формуванні системи економічної інформації для прийняття управлінських рішень / М. А. Проданчук // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки: збірник наукових праць. Вип. 3 (16). – Чернівці. 2009. – С.431-441.
2. Фінансовий облік : підруч. для студентів вищ. навч. Ф 59 закл. / Л. В. Нападовська, А. В. Алексєєва, О. А. Бакурова та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападовської. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 700с.
3. Фінансовий облік I: опорний конспект лекцій / Скрипник Н. В., Столяр Л. Г., Труфен А. О., Труфіна Ж. С., Амбросій О. І. – К.: КНТУ ЧТЕІ, 2008. – С. 160.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07 лютого 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України № 628 від 27.06.2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
6. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність: Закон України №996-ХІУ від 16.07.99 р., із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України №433 від 28.03.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>

Особливості аналізу витрат на підприємствах споживчих підприємств

Стаття розкриває особливості діяльності підприємств споживчої кооперації, акцентуючи увагу на труднощах та проблемних аспектах. Автор розглядає методичні аспекти аналізу витрат торговельної діяльності, висвітлюючи завдання, послідовність аналітичних процедур та методи, які повинні забезпечити покращення ситуації в системі споживчої кооперації України.

Сучасний етап в розвитку економіки України характеризується наявністю пошуку конструктивних напрямків і механізмів її прискореного розвитку і забезпечення тривалого динамічного росту. У зв'язку з цим зростає актуальність використання національного господарського надбання, до якого, безумовно, належить і кооперація, що повинна бути задіяна в процесі розвитку ефективної української економічної системи. Через це розвиток національного кооперативного руху, який слід розглядати в контексті його теоретичних передумов, вивчення досвіду минулих років, закордонного досвіду і перспектив майбутньої еволюції, набуває особливого значення для нашої країни.

Проблеми аналізу на кооперативних підприємствах досліджували вчені-кооператори протягом декількох десятиліть. Вагомий внесок у вирішенні цих проблем здійснили вітчизняні сучасні науковці: А. В. Алексєєва, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, Б. В. Гринів, Н. В. Чебанова, М. Г. Чумаченко, а також зарубіжні вчені: В. Д. Андрєєв, М. І. Баканов, Р. Я. Вейцман, Д. П. Гафанович, К. Дурі. Проте умови сьогодення та кризові явища потребують переосмислення методичних засад аналізу витрат на підприємствах споживчої кооперації, оскільки саме в цьому напрямку варто рухатися для подолання занепаду даного сектору вітчизняної економіки.

Мета статті – систематизувати доробки вітчизняних вчених в сфері методичних засад аналізу витратної складової господарської діяльності підприємств споживчої кооперації, розробити цілісний алгоритм оцінки торговельних витрат для представника даної системи.

Споживча кооперація є органічним структурним елементом нової економічної системи, що формується в незалежній Україні. Вітчизняна споживча кооперація є членом Міжнародного кооперативного альянсу, та як і переважна більшість кооперативних організацій держав Східної Європи, вона переживає етап глибоких трансформаційних процесів.

Сьогодні система споживчої кооперації України – це добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської діяльності. Вона об'єднує майже 800 тисяч пайовиків. Головним керуючим органом системи виступає Центральна спілка споживчих товариств (Укоопспілка) до складу якої входять: 20 облспоживспілок, 190 районних спілок споживчих товариств, 180 районних споживчих товариств, 1652 сільських споживчих товариства, 136 райкоопзаготпромів, 423 ринки тощо [3]. Основними функціями споживчої кооперації є наступні:

- задоволення потреб членів споживчих товариств і спілок, іншого населення шляхом широкої реалізації товарів народного споживання;
- закупівлею аграрної продукції у різних товаровиробників з послідовним зберіганням, її переробкою та реалізацією через роздрібну торговельну мережу;
- організацією виробництва продуктів харчування та непродовольчих товарів з сільськогосподарської сировини;
- наданням сільському населенню різноманітних послуг виробничого та побутового призначення.

Ще 5-7 років тому дослідники, які вивчали умови функціонування споживчої кооперації прогнозували, що за ринкової економіки споживча кооперація матиме найкраще майбутнє. Сьогодні, в кризових умовах кооперація знаходиться у складному стані, проте єдиною в Україні зберегла потужну матеріально-технічну базу, кваліфіковані кадри і, найголовніше, громади спілчан, яким, на жаль, бракує в кризових умовах віри в себе та справжнього кооперативного духу. Однією з найбільших проблем кооперації є значне скорочення обсягів оптової торгівлі споживчої кооперації. За даними Держстату України, фізичний обсяг оптового товарообороту (основного показника розвитку оптової торгівлі) за 2015 р., порівняно із 2014 р., зменшився на 15% [1]. Проте оборот роздрібною торгівлі за цей же період, навпаки, збільшився в середньому на 10-12%.

З огляду на розкриті специфічні риси системи споживчої кооперації, труднощі і проблемні аспекти, варто зазначити, що можливим напрямком виходу з кризового становища може стати правильно побудована функція економічного аналізу на кожному конкретному споживчому товаристві. При цьому всі об'єкти аналізу повинні бути детально вивчені, оцінені для подальшого виявлення можливих резервів. Серед результативних величин, які мають прямий вплив на розмір прибутку, істотно виділяються витрати діяльності.

Завданням аналізу витрат діяльності підприємства, за словами А. В. Черепа [5, с.210], виступають наступні пункт, що одночасно можна вважати аналітичними етапами:

- визначення розміру та складу витрат діяльності;
- оцінка динаміки витрат в цілому;
- дослідження структури та складу операційних витрат за елементами;
- оцінка динаміки операційних витрат за елементами;
- вивчення співвідношення темпів зростання витрат та темпів зростання доходів;
- виявлення резервів скорочення витрат та розробка заходів щодо покращення ситуації [5, с.211].

Для досягнення бажаних результатів аналітичного дослідження та забезпечення систему управління вірогідною, об'єктивною та дієвою інформацією необхідно проводити аналіз у чіткій послідовності. При цьому варто відмітити, що для споживчих товариств пріоритетним є торговельний напрямок діяльності, відповідно і витрати торгівлі посідають центральне місце серед об'єктів аналітичних оцінок.

Так доцільно виділити наступні етапи аналізу витрат діяльності торговельних підприємств (рис. 1).

Для проведення ефективного аналізу результатів діяльності підприємства застосовують такі обов'язкові методи:

1. Горизонтальний аналіз фінансових результатів за звітний період – дослідження змін кожного показника за аналізований період;
2. Вертикальний аналіз – дослідження структури відповідних показників і їх змін;
3. Трендовий аналіз – дослідження у загальному вигляді динаміки зміни показників фінансових результатів за кілька звітних періодів.
4. Економіко-логічні та економіко-математичні методи та інші.

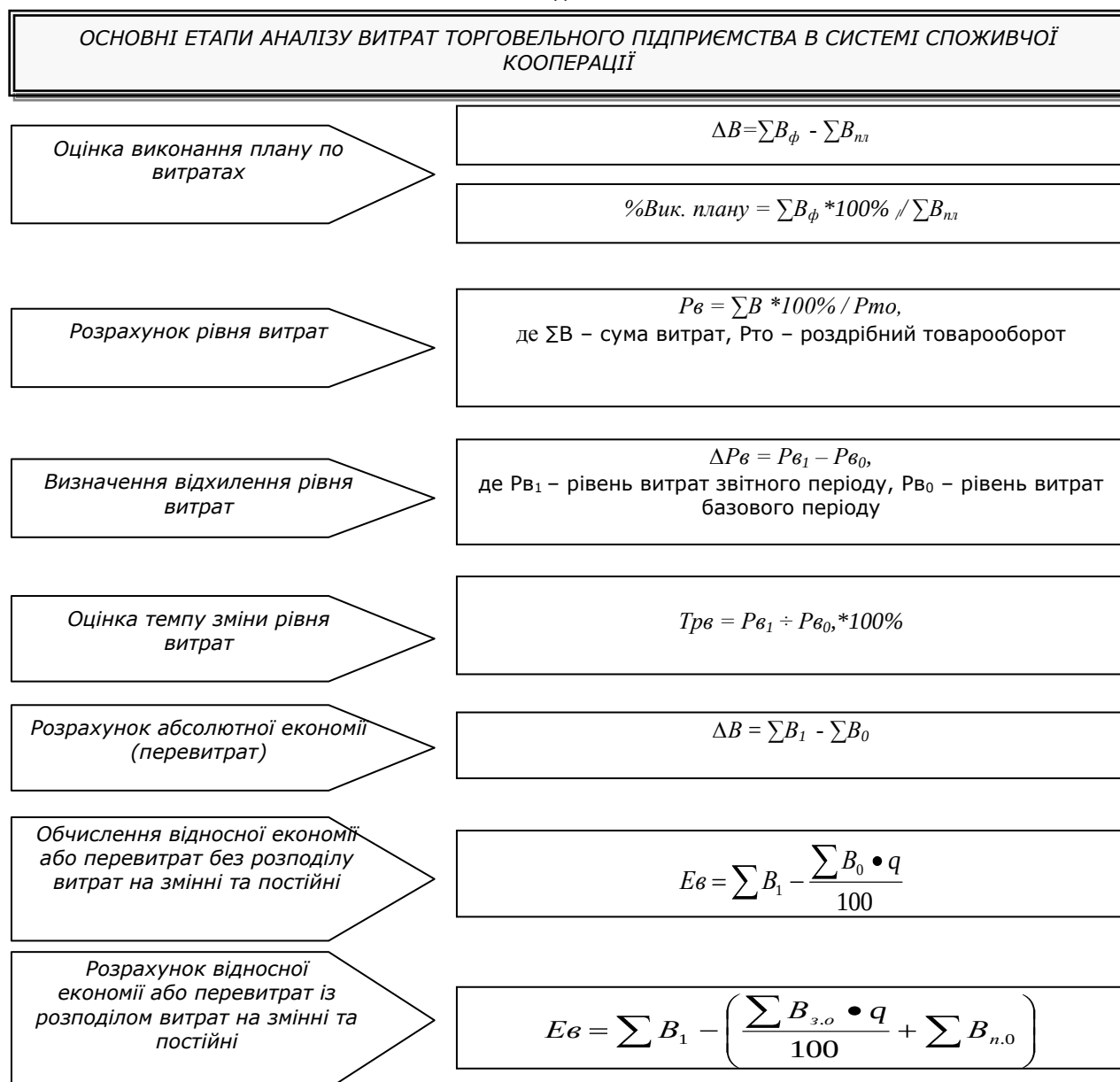


Рис. 1. Послідовність аналізу витрат діяльності торговельних підприємств в системі споживчої кооперації

Рациональне поєднання всіх цих методів дозволить отримати найбільш дієві та об'єктивні результати проведених аналітичних розрахунків, покращити стан справ щодо розміру доходу підприємства та прийняти ефективні управлінські рішення.

Значний потенціал для «відродження» споживчої кооперації України обумовлює її 140-річний історичний розвиток. Сьогодні, в умовах кризової економіки, кооперація знаходиться у надзвичайно важкому стані. Стратегія розвитку споживчої кооперації України до 2018 р. повинна будуватися на подальшому економічному зміцненні системи, забезпеченні ефективного господарювання, захисті майнових прав та інтересів. Ефективними системними засобами «відродження» та нормалізації роботи Укоопспілки можуть стати наступні: удосконалення цінової політики, посилення вживання правових заходів для стягнення дебіторської заборгованості, розрахунки з позасистемними покупцями тільки після попередньої оплати, посилення пропаганди ідей, цінностей і принципів кооперативного руху.

Вважаємо найбільш актуальними три напрями структурної перебудови господарської організацій споживчої кооперації: а) перетворення основної частини господарських одиниць у самостійні господарські суб'єкти; б)

об'єднання підприємств та їх інтеграція; в) створення за участю споживчої кооперації складних організаційно-правових форм. Загалом проблеми «відродження» та розвитку вітчизняної споживчої кооперації потребують детальних та різносторонніх досліджень, наукових та практичних дискусій, подальшої розробки тощо.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Елисеєва О. В. Предприятия потребительской кооперации: внутрихозяйственный контроль как фактор повышения эффективности [Електронний ресурс] / О. В. Елисеєва. – Режим доступу <http://bryansk.ruc.su/upload/medialibrary.pdf>
3. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2008-2015 роки. – К.: Укоопспілка, 2016. – 118 с.
4. Про споживчу кооперацію : Закон України від 10.04.92р. №2266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-1>
5. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання Ч. І.: монографія / А. В. Череп -- Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 368 с.

Інна Лозинська, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Скрипник Н.В

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Біологічні активи: сутність, визнання та оцінка

У статті досліджено сутність поняття «біологічні активи» та умови їх визнання. Обґрунтовано необхідність використання оцінки біологічних активів і продукції рослинництва в аграрних підприємствах за справедливою вартістю

Розвиток бухгалтерського обліку в сільському господарстві України відбувається в рамках загальнонаціонального процесу реформування і гармонізації системи бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

В системі МСФЗ сільськогосподарська діяльність регулюється стандартом № 41 «Сільське господарство», що зумовило перехід аграріїв по всьому світу на нову методику бухгалтерського обліку господарських операцій, доходів, витрат і визначення фінансового результату від сільськогосподарської діяльності.

В Україні ще в 2007 році введено в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи», яке визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про одержані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи й сільськогосподарську продукцію та розкриття інформації про них у фінансовій звітності [1].

Не останнє місце в даному стандарті відведено питанням оцінки біологічних активів. З переходом економіки до ринкових відносин проблема оцінки об'єктів бухгалтерського обліку набуває виключно важливого значення. Базовим підходом до оцінки довгострокових біологічних активів є їх оцінка за справедливою вартістю [2].

Окремі теоретичні та методологічні аспекти оцінки і обліку біологічних активів, а також проблеми впровадження ПСБО 30 «Біологічні активи» у практику діяльності вітчизняних підприємств сільського господарства досліджували такі вчені, як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.Д. Гудзинський, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, Л.Г. Ловинська, В.Б. Моссаковський, П. Т. Саблук, В. К. Савчук, Л. К. Сук, П. Л. Сук та інші.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій та напрацювань щодо питань оцінки, класифікації та обліку біологічних активів, питання їх оцінки за справедливою вартістю залишається не достатньо вивченим.

Впровадження в практику роботи сільськогосподарських підприємств з 2007 року по 2016 рр. методологічних основ бухгалтерського обліку біологічних активів, встановлених П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСФЗ 41 «Сільське господарство», звичайно, покращило якість обліково-аналітичної інформації, яка використовується при прийнятті управлінських рішень. Разом з тим, на сьогодні мають місце ряд теоретичних і практичних проблем, які ускладнюють управлінський облік в сільському господарстві і потребують ґрунтовного наукового дослідження.

Відповідно, метою нашого дослідження є розглянути проблеми оцінки біологічних активів за справедливою вартістю за мінусом передбачуваних витрат на їх реалізацію та сформулювати рекомендації щодо удосконалення оцінки біологічних активів аграрних підприємств.

В обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю має місце ряд проблем, які будуть визначати завдання нашого дослідження, зокрема:

- обґрунтування понятійного апарату стосовно біологічних активів;
- доповнення класифікації біологічних активів, яка дозволить розробити порядок відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку, деталізувати біологічні активи за групами для документального відображення операцій з ними;
- можливість оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю.

До сих пір вчені-економісти не прийшли до єдиної думки щодо тлумачення сутності біологічних активів як окремого об'єкта бухгалтерського обліку. Наведені у вітчизняній і зарубіжній літературі, нормативно-правових актах визначення категорії «біологічні активи» не в повному обсязі розкривають їх економічну та облікову сутність. Ці неточності породжують спірні питання щодо обліку окремих видів сільськогосподарських рослин і тварин (бджіл, грибів і ін.).

Згідно з П(С)БО 30 біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1].

Найбільш коротке визначення дає МСФЗ 41 – «жива тварина або рослина». [3]

Визначення наведене в МСФЗ 41 є не зовсім точним. Таке визначення не розкриває сутності біологічного активу як окремої економічної категорії. Живими тваринами або рослинами є і декоративні насадження на території підприємства, і сторожові тварини, і навіть рослини на підвіконнях. Але вони не підпадають під

поняття «активи» – тобто не є ресурсами, контрольованими підприємством в результаті минулих подій, від яких воно очікує отримати економічні вигоди в майбутньому. На думку Богданюка О. В., біологічні активи – природні ресурси які використовуються в сільському господарстві, контролюються підприємством, здатні до біологічної трансформації, результатом якої є отримання додаткових біологічних активів та біологічно повноцінної, екологічно безпечної продукції [4].

Визначення, дане Жуком В. М., «Біологічні активи – живі організми (тварини та рослини), які вирощуються підприємством з метою отримання сільськогосподарської продукції або утримуються ним з метою отримання інших вигід», практично повністю дублює визначення в П(С)БО 30 [2]. Майже ідентичного змісту визначення, наведене Перевозником Н.В., Біологічні активи – це живі рослини, тварини, а також інші біологічні ресурси, контрольовані підприємством, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічного вигоди [5].

Можна відзначити кілька спірних моментів, присутніх у всіх визначеннях. Майже в кожному з них визначення починається зі слів «тварини або рослини», хоча об'єктом сільськогосподарської діяльності можуть бути не тільки вони. Наприклад, гриби не відносяться ні до першої, ні до другої категорії. Відповідно до загальноприйнятої біологічної систематики існує п'ять царств організмів. І якщо медоносні бджоли та інші комахи, в побутовому використанні відокремлені від поняття «тварини», згідно систематики підпадають в царство «тварини», то гриби відносяться до окремого царства.

На нашу думку, тут необхідно внести доповнення в визначення біологічних активів і замість слів «тварини або рослини» використовувати слова «тварини, рослини або гриби».

Відповідно до П(С)БО 30 біологічний актив та/або сільськогосподарська продукція визнаються активом, якщо існує імовірність отримання підприємством у майбутньому економічних вигід, пов'язаних з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [1].

Згідно МСФЗ 41 «Сільське господарство» підприємству слід визнати біологічний актив або сільськогосподарську продукцію тільки тоді коли:

- дане підприємство контролює актив у результаті минулих подій (змін, трансформацій);
- існує висока ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід, пов'язаних з цим активом;

- справедливу вартість або собівартість активу можна достовірно оцінити [3].

Пропонуємо вище зазначені критерії визнання активу в якості біологічного, доповнити такими:

- актив повинен бути використаний в сільськогосподарській діяльності підприємства;
- актив може бути переданий іншим підприємствам або отриманий в оренду;
- актив може виникати з договірних чи інших юридичних прав (приватна власність, оренда і т.д.);
- актив повинен бути відділений від інших активів і сільськогосподарської продукції.

Відповідно до діючих вимог МСФЗ (IAS) 41 всі біологічні активи необхідно обліковувати за справедливою вартістю за мінусом витрат на реалізацію (п. 12 МСФЗ (IAS) 41). Ця вимога заснована на тому, що найкращою вартісною оцінкою біологічних активів в процесі біотрансформації є їх справедлива вартість.

При цьому процес біотрансформації біологічних активів стандарт визначає як сукупність процесів росту, виродження, продукування і розмноження, в результаті яких з біологічним активом відбуваються якісні і кількісні зміни (п. 5 МСФЗ (IAS) 41).

Відповідно, в національному стандарті 30 «Біологічні активи зазначено, що біологічні активи відображаються на дату проміжного і річного балансу за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу [1].

Справедлива вартість біологічних активів і сільськогосподарської продукції визначається виходячи з їх ціни на активному ринку. Однак на практиці для певних видів біологічних активів ринок був відсутній, і характер можливого споживання і використання даних активів відрізняється між собою. У результаті при обліку таких біологічних активів за справедливою вартістю виникали певні труднощі.

З визначення справедливої вартості в МСФЗ випливає, що вона може застосовуватися тільки незалежними економічними суб'єктами, що не планують і не вимушені припинити свою діяльність найближчим часом.

У вітчизняних умовах господарювання найкращим показником справедливої вартості є ринкова ціна [3; 5].

На думку Т. М. Сторожук [23, с.55], оцінка за ринковими цінами є ненадійною, бо вони можуть часто мінятися і навіть остаточний баланс стає нестійким і умовним. Це пряме перекручення балансу, оскільки при такій оцінці в баланс вводиться прибуток, що дійсно не був одержаний, чи збитки, яких не потерпіли [6].

Зупинимось на аналізі ключових критеріїв визначення справедливої вартості об'єктів:

1. Справедлива вартість означає ціну продажу. Справедлива вартість – це сума, яку можна було б отримати в результаті продажу об'єкта в рамках звичайної угоди між учасниками ринку.

2. Справедлива вартість є ринковою оцінкою, а не специфічною для компанії. Тому оцінка повинна визначатися на основі припущень, якими керувалися б учасники ринку при визначенні ціни на даний актив.

3. Для оцінки справедливої вартості повинні використовуватися моделі оцінки, які відповідають підходу на основі ринкової вартості, такі як фактичні ринкові ціни, дисконтовані потоки майбутніх грошових коштів, поточна вартість заміщення активу та ін.

4. Оцінка об'єктів за справедливою вартістю на звітну дату може бути отримана з використанням трьох рівнів ієрархічної структури:

- дані першого рівня є ідеальними і повинні застосовуватися для визначення справедливої вартості в першу чергу. Це ринкові ціни таких же подібних (ідентичних) активів, які формуються на активних ринках;
- дані другого рівня базуються на інформації про ринкові ціни, проте вони відповідають не всім критеріям, яким повинні відповідати дані першого рівня. Це ціни аналогічних (але не тих же самих) об'єктів на активному або неактивному ринку, інформація про які доступна на регулярній основі;

– дані третього рівня використовуються в тому випадку, якщо відсутня ринкова інформація про вартість даного активу. Оцінку справедливої вартості в даному випадку здійснює саме підприємство, в тому числі з огляду на ризики, ґрунтуючись на всій наявній інформації з приводу того, як учасники ринку могли б оцінити вартість того чи іншого активу [7].

Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 41 заснований на припущенні про те, що справедлива вартість біологічних активів не завжди може бути визначена з достатнім ступенем достовірності. В останньому випадку біологічні активи підлягають оцінці за собівартістю за вирахуванням амортизації та збитків від знецінення до тих пір, поки не з'явиться можливість достовірно оцінити за справедливою вартістю. Амортизація і знецінення розраховуються в порядку, встановленому П(С)БО 7 «Основні засоби» і П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

У разі, якщо справедлива вартість біологічного активу вже була визначена, подальша його оцінка можлива тільки за справедливою вартістю, і оцінка за собівартістю не допускається.

Отже, за результатами нашого дослідження було проаналізовано та доповнено визначення терміну «біологічні активи»; досліджено умови визнання біологічних активів та запропоновано їх доповнити новими умовами.

Крім того, вважаємо, що Методика обліку біологічних активів за справедливою вартістю повинна ґрунтуватися на таких аспектах:

1. Об'єктами обліку виступають види біологічних активів і специфічні операції з ними в силу особливостей сільськогосподарської діяльності (придбання за плату, вирощування (закладка насаджень) на самому підприємстві та ін.).

2. Діючий спосіб оцінки повинен забезпечувати можливість визначення справедливої вартості при первісному визнанні біологічного активу і в результаті його перетворення.

3. Фінансовий результат, що формується при первісному визнанні біологічного активу за справедливою вартістю за вирахуванням передбачуваних витрат на продаж, а також від її зміни при перетворенні, обліковується в складі доходів або витрат від сільськогосподарської діяльності в періоді, в якому він мав місце.

Список використаних джерел:

1. П(С)БО 30 «Біологічні активи» від 18.11.2005 № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
2. Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю / [В. М. Жук, Ю. С. Рудченко, Б. С. Гузар та ін.] ; під ред. В. М. Жука // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С. 5 – 22.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: [www/minfin.gov.ua/document/92454/MSBO_41.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92454/MSBO_41.pdf)
4. Богданюк О. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління біологічними активами садівництва: бухгалтерський облік, аналіз та аудит: // О. В. Богданюк. – К.: НУБПУ, 2011. – 21 с.
5. Перевозник Н. В. Біологічні активи як обліково-аналітична та економічна категорія. / Н. В. Перевозник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №6 (73). – С. 115-118.
6. Сторожук Т. М. Проблеми оцінки біологічних активів / Т.М. Сторожук // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи: Тези доп. II Міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2006 р. – К.: «Юр-Агро-Веста», 2006. – С. 53-55.
7. Моссаковский В. Б. Управлінський облік та його особливості у сільському господарстві [Електронний ресурс] / В. Б. Моссаковский, С. Я. Бублик. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/153/35/>.
8. Скрипник Н. В. Управлінський облік: історичний аспект та етапи становлення / Н. В. Скрипник, М. Є. Скрипник // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД: Матеріали X Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф., м. Переяслав-Хмельницький, 29-30 квітня, 2013 р. – С. 188-190.

Таїсія Мішковська, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,

Наук. кер. – Столяр Л.Г.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. м. Чернівці

Економічна сутність видатків на оплату праці в бюджетних установах

У статті досліджено поняття «видатків на заробітну плату», охарактеризовано структуру заробітної плати та основні її види.

Питання організації заробітної плати і формування її рівня складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо охоплюють нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу. Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники. Тому в жодній країні світу питання регулювання оплати праці не залишені лише на розсуд ринкових сил, хоча методи, сфера, масштаби державного втручання в ці процеси в кожній країні різні.

Видатки на заробітну плату мають найбільшу питому вагу в кошторисах і складають основну суму загальних видатків, а тому облік праці та її оплати в бюджетних установах є важливою ділянкою обліку. Праця в бюджетних установах виступає як цілеспрямована діяльність людей по управлінню державою в цілому та місцевого самоврядування, охороні громадського порядку, забезпечення незалежного судочинства та прокурорського нагляду тощо, а також надання нематеріальних послуг в соціальній сфері для задоволення потреб членів суспільства.

Бюджетні організації – це організації, які створені органами місцевого самоврядування, діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів. Бухгалтерський облік в бюджетних установах ведеться методом подвійного запису за певною формою.

На бюджетні установи, як і на всі юридичні особи, поширюється дія законів України «Про оплату праці», «Про відпустки»[1], Кодекс законів про працю, інструкції Держкомстату, накази та інструкції інших державних органів щодо праці, її оплати, нарахування внесків на соціальне страхування та до Пенсійного фонду.

Згідно з законом України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена як правило у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або

уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [2].

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності і господарювання шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також шляхом оподаткування доходів працівників.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік під час затвердження Державного бюджету України (табл. 1).

Таблиця 1

Розмір мінімальної заробітної плати на 2016-2017 рр.

Показники	01.01.2016 – 30.04.2016	01.05.2016 – 30.11.2016	01.12.2016 – 31.12.2016	2017 р
Мінімальна заробітна плата	1378	1450	1600	3200
Прожитковий мінімум для працездатних осіб	1378	1450	1600	1600

Згідно із заявою прем'єр-міністра В. Гройсмана, мінімальна заробітна плата у 2017 році буде дорівнюватиме 3200 грн. З 1 січня 2017 р жоден українець не буде отримувати менше ніж 3200 грн. Це стосується державного та недержавного сектору. Він додав, що продовольчий кошик також дорівнюватиме 3200 грн. В. Гройсман також вважає, що збільшення мінімальної заробітної плати удвічі відповідає загальному балансу бюджету та не спричинить інфляційних процесів, не зашкодить бізнесу, натомість це рішення сприятиме забезпеченню справедливої системи оцінки праці України. Глава держави підкреслив неприпустимість того, що людина, яка працює повний робочий тиждень, отримує скільки ж грошей, як непрацюючі українці, яким нараховується допомога по безробіттю.

Кодекс законів про працю України регулює трудові відносини працівників підприємств, установ та організацій всіх форм власності та видів діяльності, а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами. Заробітна плата працівників в своїй сукупності формує фонд оплати праці в загальному по підприємству або установі. Відповідно до Інструкцією зі статистики заробітної плати має таку структуру: основна заробітна плата, додаткова заробітна плата та інші заохочувальні виплати (табл. 2).

Таблиця 2

Структура заробітної плати

Складова	Зміст
Основна заробітна плата	Це – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.
Додаткова заробітна плата	Це – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.
Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, виплати в рамках грантів, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Нарахована заробітна плата працівникам являється витратами підприємствами і організацій та видатками бюджетних установ.

Видатками в бюджетних установах є державні платежі, які не підлягають поверненню [3]. Вони бувають відплатними, тобто здійсненими в обмін на товар чи послугу, або невідплатними (односторонніми). Категорія видатків не включає платежі в рахунок погашення державного боргу, які класифікуються як фінансування. Залежно від джерел покриття видатки класифікуються на видатки загального фонду та видатки спеціального фонду. Видатками загального фонду називаються видатки, здійснювані за рахунок загального фонду бюджету. Видатками спеціального фонду називаються видатки, здійснювані за рахунок спеціального фонду бюджету.

У бюджетних установах фінансування виплат по заробітній платі здійснюється за окремою статтею, яка відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України» є захищеною. Це означає, що виплати по заробітній платі здійснюються першочергово разом з перерахуванням до фондів обов'язкових платежів.

Правильність обліку доходів і витрат бюджету забезпечується єдністю системи бюджетного обліку, в основу якої покладено бюджетну класифікацію, введену в дію Постановою Верховної Ради України «Про структуру бюджетної класифікації України» від 12.07.1996 р. № 327-ВР з 1 січня 1998 р.[4], а також наказу Міністерства Фінансів України «Про запровадження нової бюджетної класифікації» від 27.03.2007 р.[5] № 265 зі змінами і доповненнями. Значна увага бюджетній класифікації приділяється у Бюджетному кодексі України.

Бюджетна класифікація передбачає окремо класифікацію доходів бюджету і окремо – класифікацію витрат бюджетних коштів. Бюджетного кодексу складовими бюджетної класифікації є:

- класифікація доходів бюджету;
- класифікація видатків бюджету;
- класифікація фінансування бюджету;
- класифікація боргу.

Економічна класифікація видатків бюджету багаторівнева і являє собою розмежування видатків за економічними ознаками. Відповідно до економічної класифікацією видатків видатки на оплату праці відображаються за статтею 2100 [6].

Стаття 2100 «Оплата праці і нарахування на заробітну плату» передбачає видатки на оплату праці всіх працівників бюджетних установ (організацій), а також грошове забезпечення військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу згідно з установленими посадовими окладами, ставками або розцінками, матеріальну допомогу, у тому числі видатки на премії та інші види заохочень чи винагород відповідно до законодавства. Структура статті:

- 2111 «Заробітна плата»

1) заробітна плата за встановленими посадовими окладами (тарифними ставками) або розцінками всіх штатних працівників, у тому числі за трудовими договорами; надбавка за вислугу років; доплата за ранг, надбавки та доплати обов'язкового характеру (оплата роботи в нічний час, доплати за науковий ступінь, за знання та використання в роботі іноземної мови тощо);

2) премії та інші види заохочень чи винагород відповідно до законодавства;

3) матеріальна допомога, допомога на оздоровлення при наданні щорічної відпустки та в інших випадках за рішенням адміністрації установи (організації) відповідно до законодавства;

4) винагороди та інші виплати, нараховані працівникам, які не перебувають у штаті установи (організації), відповідно до умов цивільно-правового договору (за винятком суб'єктів господарювання);

5) одноразова грошова допомога у зв'язку з виходом на пенсію або, якщо це передбачено законодавством, у відставку.

- 2112 «Грошове забезпечення військовослужбовців»

1) грошове утримання (забезпечення) військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу, у тому числі основні та додаткові види виплат;

2) заохочення, передбачені законодавством;

3) відшкодування податку на доходи фізичних осіб, що утримується з грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями та особами рядового і начальницького складу у зв'язку з виконанням обов'язків несення служби, згідно із законодавством;

4) одноразова грошова допомога при звільненні зі служби військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу.

- 2120 «Нарахування на оплату праці». За цим кодом здійснюється нарахування бюджетними установами (організаціями) на фонд оплати праці, а саме: сплата єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нарахованого відповідно до законодавства.

Можемо підсумувати, що заробітна плата – важлива ланка системи соціально-трудових відносин, тобто це точка перетину інтересів багатьох: підприємства; працівника, податкової, фондів, і є важливою ланкою облікового процесу. У зв'язку з цим важко переоцінити значення роботи бухгалтера, пов'язаної з обліком витрат на оплату праці. Вона, як правило, найбільш складна та трудомістка. У сучасних умовах господарювання заробітна плата є єдиним фактором мотивації праці людини і чим краще вона працює, чим більший у неї стаж роботи, тим більшу суму вона буде отримувати в результаті своєї діяльності. Видатки на заробітну плату мають найбільшу питому вагу в кошторисах бюджетних установ і сягають 70-80% від загальних видатків за кошторисом.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про відпустки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://npu.io.ua/s404707/zakon_ukraeni_pro_vidpustki.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_oplatu_pratsi.htm.
3. Облік видатків бюджетних установ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17180401/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_vidatkiv_byudzhetnih_ustano
4. Постанова Верховної Ради України «Про структуру бюджетної класифікації України» від 12.07.1996 р. № 327-ВР з 1 січня 1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/F960327.html.
5. Міністерства фінансів України «Про запровадження нової бюджетної класифікації» від 27.03.2007 р. № 265 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF97023.html.
6. Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету. Наказ Міністерства фінансів України, I від № 333 від 12.03.2012р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>.

Марина Мозгова, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна сутність та класифікація оборотних активів в системі управління аграрним суб'єктом ринку

Стаття присвячена дослідженню змістового наповнення терміну «оборотні активи». Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо трактування економічної сутності оборотних активів. Розглянуто класифікацію оборотних активів за різними ознаками для суб'єктів аграрного сектору економіки.

Оборотні активи відіграють важливу роль в ефективному управлінні сільськогосподарським підприємством та забезпеченні процесу виробництва сільськогосподарської продукції, що в кінцевому вигляді впливає на її собівартість. Все частіше піднімається питання про економічну сутність оборотних активів. У сучасній обліковій практиці існує багато схожих з ними визначень, таких як «оборотний капітал», «оборотні кошти», «оборотні засоби», «поточні активи», проте досі ведуться активні обговорення щодо цих питань, а єдиного вирішення досі немає, що не впливає позитивно на саму систему обліку в країні. В умовах ринкової економіки

стратегічною метою управління сільськогосподарським підприємством є підвищення його ринкової вартості, яка визначається вартістю майна.

Оцінка активів як складу майна, згрупованого за об'єктами розміщення коштів, дозволяє визначити рівень ліквідності сільськогосподарського підприємства. Витратний підхід до аналізу майнового потенціалу спрямовано на визначення доходності активів.

Метою статті є дослідження змістового наповнення терміну «оборотні активи», а також розкриття підходів до їх класифікації із врахуванням специфіки господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Дослідженню економічної сутності оборотних активів приділили увагу у своїх працях такі вітчизняні вчені-економісти як: І. О. Бланк, В. А. Гошовська, В. П. Терпило, М. І. Обушний, М. Я. Дем'яненко, Ю. А. Лузан, П. Т. Саблук, М. М. Забаштанський, А. Ю. Масловська, В. І. Мочерний, С. Ф. Покропивний, В. Г. Чепінога та інші. Проте аспектам розкриття специфіки класифікації оборотних активів суб'єктів аграрного сектору увага приділялася недостатньо, що і викликало необхідність у проведенні подальших досліджень.

Розглядаючи сутність оборотних активів слід зазначити, що в економічній літературі («економіка підприємства», «економічна теорія»), в літературних джерелах з бухгалтерського обліку, та в довідкових виданнях (словники, енциклопедії), термін «оборотні активи» трактується по-різному. Аналіз одержаних даних відображений в табл. 1.

Таблиця 1

Розкриття терміну «Оборотні активи» в фінансових та економічних літературних джерелах

№ з/п	Джерело	Визначення
1	Бланк І.О. [1, с.103]	Оборотні активи – це сукупність майнових цінностей (економічних ресурсів) підприємства, що обслуговують поточну операційну діяльність і повністю споживаються протягом одного операційного циклу.
2	Гошовська В.А., Терпило В.П., Обушний М.І. [2, с.145]	Оборотні активи – це активи, які постійно обертаються у процесі підприємницької діяльності, основними елементами є дебіторська заборгованість, цінні папери та готівка.
3	Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.А., Саблук П.Т. [3]	Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що необмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.
4	Забаштанський М.М. [4, с.203]	Оборотні активи – це сукупність матеріальних та грошових цінностей (економічних ресурсів) підприємства, що знаходяться у постійному кругообороті, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на готову продукцію, що виробляє підприємство.
5	Масловська А.Ю. [5, с.135]	Оборотні активи – це сукупність матеріальних та грошових цінностей підприємства, що знаходяться у постійному кругообороті, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на продукцію, що виробляє підприємство.
6	Мочерний В.І. [6, с.257]	Оборотні активи – це сукупність матеріальних та грошових цінностей, які повністю беруть участь у процесі виробництва, витрачаються за один виробничий цикл і вартість яких переноситься на новостворений продукт і після реалізації продукції повертається до підприємства у грошовій формі.
7	Покропивний С.Ф. [7, с.241]	Оборотні активи – це вартість, авансована у кругообіг виробничих фондів та фондів обігу для забезпечення неперервності процесів виробництва та обігу.
8	Чепінога В.Г. [8, с.358]	Оборотні активи – це кошти авансовані для утворення оборотних виробничих фондів та фондів обертання.

Аналізуючи табл. 1 відмітимо, що точки зору деяких авторів тісно переплітаються. Зокрема, В. Г. Чепінога [8] та С. Ф. Покропивний [7] визначають оборотні активи, як кошти, при цьому акцент роблять на безперервному процесі кругообігу таких активів.

В. І. Мочерний [6], А. Ю. Масловська [5] при визначенні поняття «оборотні активи» застосовують економічний термін «цінність». Поняття «цінність» є описовою категорією, ознакою, якісним або критеріальним показником, що характеризує оборотні активи, як економічні елементи, що мають користь для власника і можуть принести йому економічні вигоди. Поняття «матеріальні цінності» та «грошові цінності» є більш ширшими, адже охоплюють всі активи, що мають матеріальну і грошову форму та найбільшою мірою відображають характерні властивості речових елементів реалізації та обміну.

І. О. Бланк [1] та М. М. Забаштанський [4] характеризують оборотні активи, як економічні ресурси, що обслуговують виробничу (операційну) діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного циклу.

За результатами проведеного дослідження оборотні активи сільськогосподарського підприємства слід трактувати, як обов'язковий елемент процесу виробництва, який становить основну частину собівартості сільськогосподарської продукції, тобто за своїм економічним змістом вони виступають авансованою вартістю на стадії виробництва.

До оборотних активів аграрних підприємств належить та частина засобів виробництва, яка повністю споживається в його процесі, повністю переносить свою вартість на новостворений продукт упродовж одного циклу. Організація, формування і рух оборотних активів аграрних підприємств суттєво відрізняється від аналогічного в промислових, що обумовлено специфікою сільськогосподарського виробництва. Так, біологічний процес вирощування фруктів, ягід, культур для виробництва напоїв та прянощів вимагає тривалого періоду, оскільки багаторічні насадження повинні досягти плодоносного віку, який зачасти охоплює період більший ніж

три роки до поки буде отримано бажаний рівень врожайності.

У зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва в зимовий період доводиться зберігати чималі запаси насіння, добрив, паливно-мастильних матеріалів і використовувати їх в інші періоди.

Розглянемо ще одну класифікацію оборотних активів сільськогосподарського підприємства, яка з позицій управління будується за певними ознаками (рис. 1).

Оборотні активи – це предмети праці, виражені у вартісній формі. Залежно від участі у виробництві вони поділяються на виробничі запаси і незавершене виробництво. До виробничих запасів належать всі предмети праці, які ще не введені в стадію виробничого споживання. Вони є сільськогосподарського та промислового походження.

Виробничі запаси сільськогосподарського походження – це сировина для промислової переробки, насіння, садівний матеріал, органічні добрива.

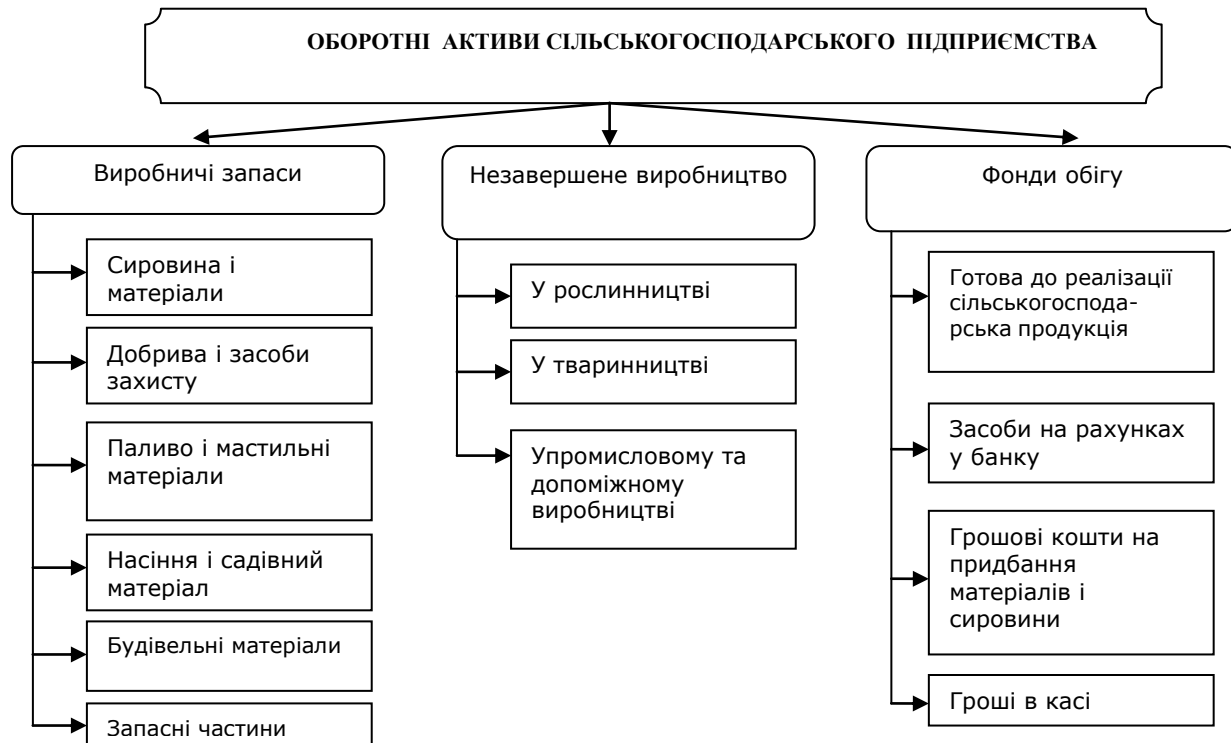


Рис. 1. Класифікація оборотних активів сільськогосподарського підприємства [9, с.42]

До виробничих запасів промислового походження належать мінеральні добрива, отрутохімікати, запасні частини тощо.

Незавершене виробництво охоплює частину оборотних активів, яка вже спожита в процесі виробництва, але готової продукції ще не має. Вони перебувають на стадії виробництва і забезпечують його безперервність. Незавершене виробництво має місце в рослинництві, тваринництві, переробних і допоміжних виробництвах. Зокрема до незавершеного виробництва в рослинництві вносять вартість внесених восени добрив і витрати, пов'язані з їх унесенням під урожай майбутнього року, витрати на насіння і посів озимих.

Сільськогосподарська продукція – це актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання.

За періодом функціонування оборотні активи складаються з постійної і змінної частини, тобто із залежаної і не залежаної від сезонних коливань обсягів діяльності підприємства.

Залежно від ступеня ризику вкладення капіталу розрізняють оборотні активи: з мінімальним ризиком вкладень (кошти, короткострокові фінансові вкладення); з малим ризиком вкладень (дебіторська заборгованість за винятком сумнівних боргів, виробничі запаси за винятком тих, що не мають попиту); з високим ризиком вкладень (сумнівна дебіторська заборгованість, залежані виробничі запаси, готова продукція, що не має попиту). Грошові кошти можуть перебувати на розрахункових рахунках у банках, готівкою в касах, а також надані для короткотермінового користування працівникам сільськогосподарських підприємств.

Підводячи підсумки проведеного дослідження та узагальнивши одержаний матеріал на підставі оцінки підходів вітчизняних та зарубіжних науковців можна сформулювати наступне визначення ключового поняття теми дослідження: оборотні активи сільськогосподарського підприємства – це маса матеріальних та грошових цінностей (економічних ресурсів) авансованих у процес кругообігу для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції.

Оборотні активи аграрних підприємств постійно перебувають в русі. Під циклом кругообігу оборотних активів прийнято розуміти процес зміни їх матеріально-речової форми, що систематично повторюється. Сутність та особливості кругообігу оборотних активів обумовлюють завдання та інструменти управління, необхідні для практичної діяльності підприємств. Для контролю за ступенем досягнення означеної системи цілей управління оборотними активами сільськогосподарського підприємства проводять групування оборотних активів відповідно до мети управління ними. Формування оборотних активів підприємства здійснюється протягом усього періоду

його функціонування і спрямоване на фінансове та майнове забезпечення його діяльності, з метою вирішення стратегічних та тактичних завдань.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту / І. А. Бланк. – посібник. – К.: Ніка – Центр. – 2008. – 349 с.
2. Гошовська В. А. Політичний і фінансовий словник / В. А. Гошовська, В. П. Терпило, М. І. Обушний. – К.: Криниця, 2010. – 387 с.
3. Дем'яненко М. Я. Фінансовий словник-довідник / [М. Я. Дем'яненко, Ю. А. Лузан та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 2009. – 555 с.
4. Забаштанський М. М. Особливості управління оборотними активами підприємств України / М. М. Забаштанський, Т. В. Забаштанська // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – №1(13). – С. 200-205.
5. Масловська А. Ю. Економічна сутність оборотних активів: бухгалтерський та фінансовий аспекти / А. Ю. Масловська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – 3(49). – С.134-137.
6. Основи економічної теорії: підручн. для студ. вищ. навч. закл. / За ред. Мочерного В. І. – К.: Знання, 2008. – 348 с.
7. Підприємство: стратегія, організація, ефективність: навч. посібник / С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2006. – 352 с.
8. Основи економічної теорії: навч. посібник / В. Г. Чепінога. – К.: Юрінком Інтер, 2009. – 456 с.
9. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко [та ін.]. – К.: Алерта, 2009. – 1056 с.

Павло Мойсов, 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,
Наук. кер. – Романчук А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансова звітність в якості інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану

Стаття окреслює зміст та основні характеристики і параметри сучасної фінансової звітності. Автор особливу увагу звертає на місце форм звітності в системі аналізу фінансового стану. Висвітлено зв'язок між напрямками оцінки фінансового стану та окремими формами фінансової звітності.

Сучасні кризові умови, в яких змушені працювати вітчизняні підприємства ставлять нові завищені вимоги до системи управління, яка повинна оперувати достовірною інформацією з належним рівнем деталізації. Цифрове відтворення головних параметрів діяльності та майнового потенціалу підприємства розкривається у базових формах фінансової звітності. Публічність і доступність фінзвітності з одного боку посилюють її значення та роль, а з іншого – висувають більше вимог щодо якості інформаційного наповнення.

Постійні зміни в законодавстві, що регламентують порядок заповнення основних форм звітності, викликають чимало труднощів та неясностей серед практиків та одночасно потребують роз'яснень зі сторони науковців та законодавців. Саме тому чимало праць останнім часом в науковому колі присвячені саме теоретико-методичним аспектам фінансової звітності. Особливої уваги заслуговують доробки Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Я. Д. Крупки, М. С. Пушкаря, В. В. Сопко, Н. М. Малюга, Л. Г. Ловінська та ін. Проте зупинятися в наукових дослідженнях не можна через постійне реформування та інтегрування вітчизняної облікової системи в напрямку міжнародних стандартів та досвіду.

В Україні порядок складання фінансової звітності регламентується НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», в якому фінансова звітність розглядається як бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [2]. Саме введення цього положення у 2013 році було чи не найбільше потрясіння для всієї облікової системи. Оскільки одразу перекреслило дію п'яти перших П(С)БО, змінило форму і назву окремих форм звітності та викликало чимало запитань серед практиків.

За словами О. Шатохіної, фінансова звітність чи не єдина система даних про майновий і фінансовий стан підприємства, про результати його господарської діяльності, що формується за систематизованою обліковою інформацією з чітко окресленими формами, склад яких чітко регламентується нормативно-правовими актами [4, с.29]. Саме тому найбільш ширшого застосування форми звітності отримали в аналітичних розрахунках, оскільки містять потрібні вихідні дані для розрахунку цілої системи коефіцієнтів та показників, що дають повну характеристику фінансового становища підприємства.

Основні характерні риси, принципи складання, користувачі фінансової звітності розкриті на рис. 1.

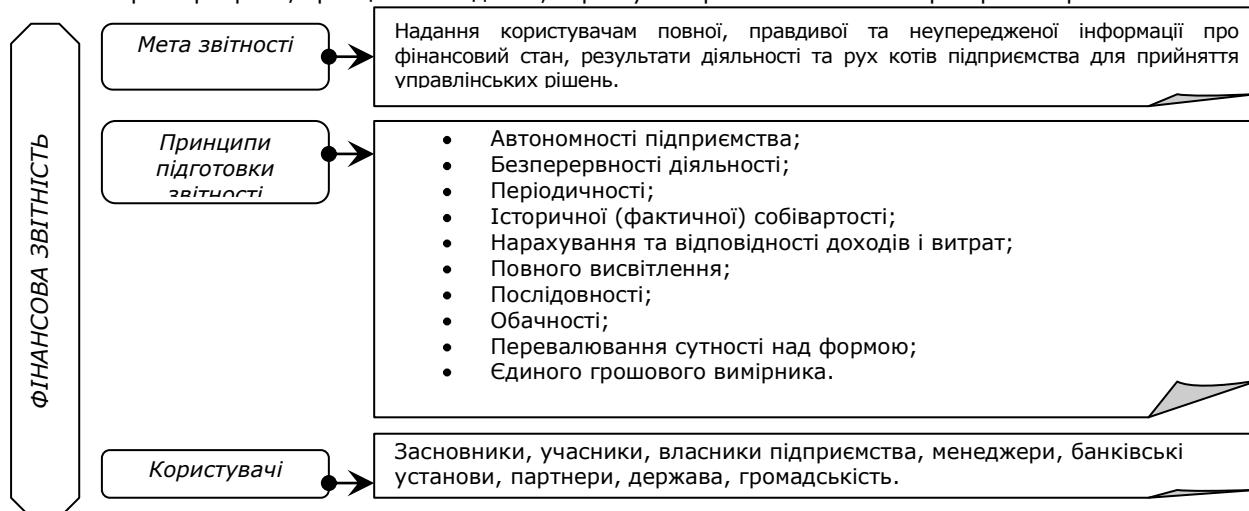


Рис. 1. Характерні ознаки фінансової звітності

Важливою вимогою для практичного та повноцінного використання фінансової звітності є наявність її якісних характеристик, які стосуються висвітленої інформації. Групування вимог до інформації фінансової звітності наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вимоги до інформації та їх відповідність якісним характеристикам фінансової звітності

№ з/п	Вимоги користувачів до інформації	№ з/п	Якісні характеристики фінансової звітності	Середовище формування ознак якості	
				управлінське	облікове
1	Своєчасність	1	Відкритість	+	-
2	Доречність (доцільність)	2	Обґрунтованість (можливість бути перевіреною)	-	+
3	Суттєвість	3	Підзвітність	+	-
		4	Надійність	-	+
		5	Неупередженість	+	-
		6	Адекватність	-	+
4	Достовірність	7	Точність	-	+
		8	Регламентация	+	+
		9	Прозорість	+	-
		10	Повнота	+	+
5	Сприйняття (зрозумілість)	11	Передбачуваність	-	+
6	Цілісність	12	Взаємоузгодженість	-	+
7	Послідовність	13	Однорідність	-	+
8	Зіставність (порівнюваність)	14	Класифікація	-	+
		15	Репрезентативність	-	+
		16	Придатність	-	+

Користувачі фінансової звітності в цілях аналітичних обчислень самостійно встановлюють необхідність застосування конкретної фактографічної інформації у власних інтересах відповідно до обраної мети.

Якщо для внутрішніх користувачів є можливим одержання усієї фактографічної інформації, то інформація, якою володіють зовнішні аналітики, часто обмежена лише окремими формами публічної звітності. Відповідно звітність є найбільш оптимальним елементом інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану. В свою чергу така аналітична оцінка зі слів Л. О. Ваценка потребує розкриття таких характеристик підприємства, як:

- розміщення і власність фінансових ресурсів («наявність економічного потенціалу, що аналізується на базі форми 1 «Баланс (Звіт проф. фінансовий стан)»);
- достатність фінансових ресурсів в кожен момент часу;
- використання фінансових ресурсів (економічного потенціалу) [3, с.65].

Розглянемо більш детально інформацію, яка є необхідною для оцінки фінансового стану підприємства, та документи на підставі яких вона формується (рис. 2).

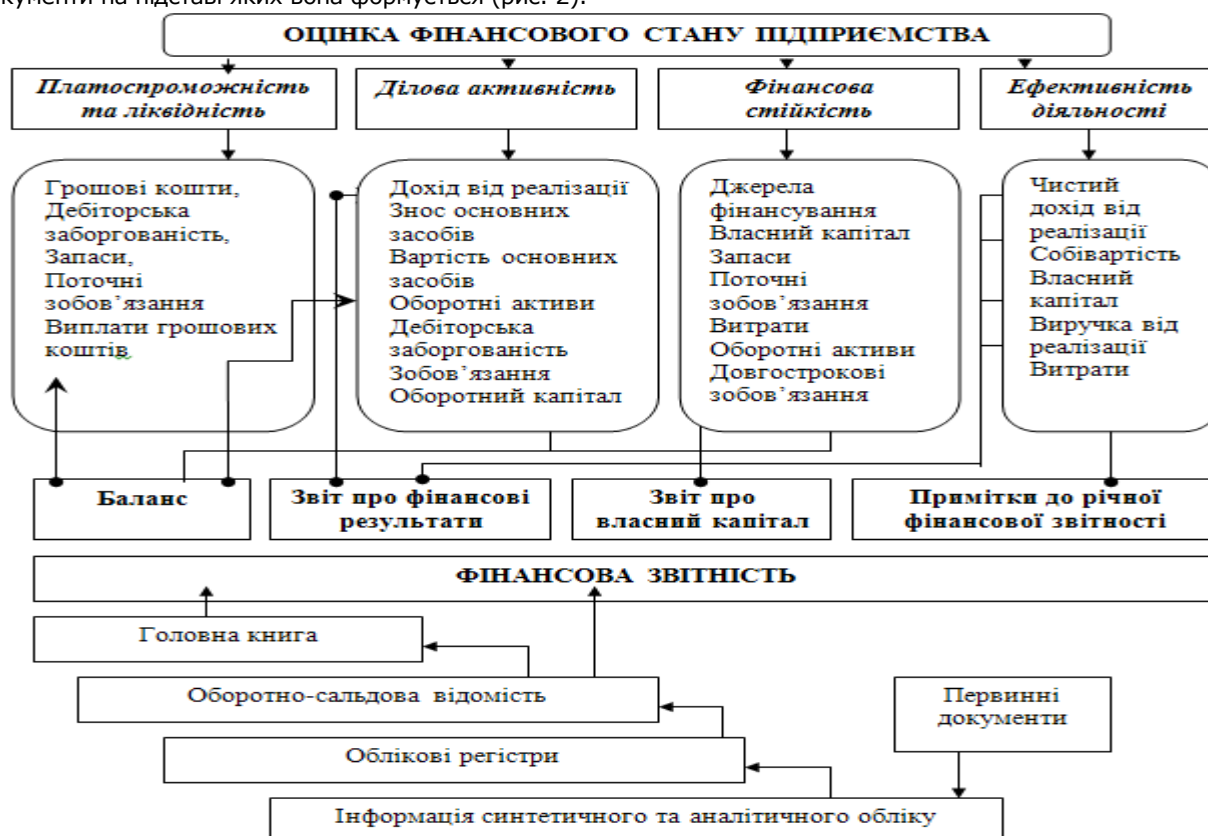


Рис. 2. Фінансова звітність в оцінці фінансового стану

Багатогранність розуміння фінансового стану потребує використання майже всіх форм публічної фінансової звітності, окрім Звіту про рух грошових коштів. Всі решта направленні на обчислення показників рентабельності та ділової активності, оцінки рівня ліквідності та платоспроможності, визначення типу фінансової стійкості. При цьому об'єктивність оцінок буде напряму залежати не тільки від кваліфікованості і досвіду аналітика, але й відповідності звітності всім вимогам «якості».

Зазначені різновиди інформаційних потоків формуються в системі фінансового обліку підприємства з поступовим відображенням від первинних документів, облікових регістрів та врешті решт у формах звітності. Зрозуміло, що застосування первинної документації для оцінки фінансового стану підприємства є нелогічним та не ефективним, адже потребують додаткових трудових, часових та фінансових ресурсів для подальшої систематизації, групування та узагальнення початкових даних.

Таким чином, фінансова звітність – основне джерело інформації, що є необхідною для оцінки фінансового стану; проте, як показує практичний досвід, її форма та зміст сьогодні не дозволяють повною мірою задовольнити потреби аналітиків при проведенні аналізу, саме з такої причини виникає потреба її подальшого удосконалення.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс]: затверджено наказом МФУ від 28.03.2013 р. № 433. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс]: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Ващенко Л. О. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення: монограф. / Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев. – Донецьк: «Вебер», 2013. – 185 с.
4. Шатохіна О. Облік та інформаційне забезпечення управління господарською діяльністю підприємств/ О. Шатохіна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – №3. – С. 28-33.

Ольга Павлючок, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Багрий К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управлінські аспекти обліку власного капіталу та використання облікової інформації в управлінні

Стаття присвячена управлінським аспектам обліку власного капіталу, що забезпечує не тільки інформацією про операційну діяльність, але й фінансову діяльність, при цьому об'єднуючи практично всі функції управління – планування, облік, контроль, аналіз та прийняття рішень.

Існування різних форм власності, розширення господарської діяльності підприємств, нові підходи до технологічного процесу, зокрема раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, державне регулювання діяльності підприємств відповідно до чинного законодавства, а також підвищення освітнього рівня управлінців за останні десятиріччя призвели до того, що впровадження управлінського обліку на підприємствах є необхідною передумовою їх успішної роботи в ринкових умовах господарювання.

Власникам необхідна достовірна інформація про капітал підприємства для прийняття ефективних рішень. Це стосується прийняття рішень при вкладенні коштів в цінні папери, закупівлі сировини і матеріалів, ефективного використання їх у виробництві, а також і розподіл прибутків.

У сучасних умовах процес управління підприємствами обумовлюється їх господарською та фінансовою самостійністю.

Господарська самостійність полягає у можливостях вибору організаційної форми підприємства, виду діяльності, партнерів по бізнесу, визначенні ринків збуту продукції (товарів, робіт) тощо. Фінансова самостійність підприємства полягає в самофінансуванні, формуванні фінансової стратегії, політики ціноутворення тощо.

Виходячи з цього ускладнюються й завдання, що постають перед системою бухгалтерського обліку. Ведення управлінського обліку на підприємстві сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що призводить до одержання максимальних прибутків при мінімальних витратах. Щодо визначення поняття «управлінський облік» ми дотримуємось поглядів Ф.Ф. Бутинця та інших [1] і під ним розуміємо: «процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки та контролю всередині підприємства».

При розгляді управлінського обліку складових власного капіталу слід відзначити, що питання щодо управлінського обліку власного капіталу недостатньо висвітлені в навчальній літературі (табл. 1).

Аналізуючи дані таблиці 1, можна зробити висновок про те, що питання щодо управління структурою власного капіталу підприємства розглянуто на достатньому рівні лише проф. Ф.Ф. Бутинцем та ін. [1].

Важливим напрямом обліку власного капіталу є політика управління прибутком. На думку І. А. Бланка [11, с.444] – це складова загальної політики управління створенням власних фінансових ресурсів, що полягає в забезпеченні формування достатнього розміру прибутку і ефективного розподілу за напрямками використання.

Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В. та ін. [1, с.334] зазначають, що основною метою визначення потреби в капіталі є забезпечення залучення фінансових ресурсів, необхідних для формування активів підприємства.

Тому використовуються два методи:

1) прямий метод розрахунків загальної потреби в капіталі ґрунтується на визначенні необхідної суми активів, які дозволяють новому підприємству розпочати господарську діяльність. Цей метод розрахунку полягає в тому, що загальна сума активів дорівнює загальній сумі інвестованого капіталу;

2) непрямий метод розрахунку загальної потреби в капіталі ґрунтується на визначенні розміру капіталу, який використовується в розрахунку на одиницю виготовленої продукції [1, с.334].

Таблиця 1

Ступінь розкриття питань щодо управлінського обліку власного капіталу в різних літературних джерелах

№ з/п	Питання, що розглядаються	Джерело									
		Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малога Н.М., Чижевська Л.В. [1]	Вахрушина М.А. [2]	Голов С.Ф. [3]	Друри К. [4]	Ивашкевич В.Б. [5]	Карпова Т.П. [6]	Кондратова И.Г. [7]	Касьянова Г.Ю., Колесников С.Н. [8]	Скоун Т. [9]	Шеремет А.Д. [10]
1	Управлінський облік зареєстрованого капіталу	+									
2	Управлінський облік додаткового капіталу	+									
3	Управлінський облік резервного капіталу	+									
4	Управлінський облік нерозподілених прибутків (непокритих збитків)	+									
5	Стратегічний облік	+	+	+	+	+	+	+		+	+
6	Внутрішня бухгалтерська звітність (управлінська звітність)	+				+			+		+

Зареєстрований капітал займає центральне місце у складі власного капіталу, він виступає основним і, як правило, єдиним джерелом фінансування на момент створення підприємства. Зареєстрований капітал є початковою сумою засобів засновників, необхідною для функціонування підприємства, і відображає закріплене у зареєстрованому підприємстві право на ведення власної підприємницької діяльності [1, с.335].

З точки зору інтересів власників підприємства важливо, якими видами майна забезпечений власний капітал (зокрема, зареєстрований капітал) на момент складання фінансової звітності. На дату реєстрації підприємства власники можуть вносити до зареєстрованого капіталу різні види майна – основні засоби, нематеріальні активи, грошові кошти, тощо. В результаті здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємство залучає в свій обіг позикові засоби, за рахунок яких купується додаткове майно. Крім того, активи, сформовані за рахунок вкладень власників у вигляді зареєстрованого капіталу, можуть вибувати з фактичного обігу підприємства через моральний або фізичний знос, в результаті виробничого використання та з інших причин. Як наслідок, через певний час початкова матеріально-речова основа зареєстрованого капіталу, як правило, змінюється. За даними фінансової звітності можна встановити лише вартісне співвідношення зареєстрованого капіталу довгостроково використовуваних нематеріальних активів або оборотних засобів.

Дані управлінського обліку власного капіталу можуть надати несподівані результати для управлінців. Наприклад, на підприємстві, яке функціонує протягом тривалого проміжку часу може виявитися, що засоби зареєстрованого капіталу, які спочатку вкладені в основні засоби, через повний знос і вибуття останніх, придбання нових основних засобів за рахунок довгострокових кредитів або прибутку, вже повністю фінансують тільки оборотні активи. Або, навпаки, спочатку сформований у вигляді внесків грошових коштів зареєстрований капітал, в результаті проведеної фінансової політики через деякий проміжок часу може бути реально забезпечений різними видами основних засобів і нематеріальних активів. У більшості випадків зареєстрований капітал буває забезпечений як основними, так і оборотними видами активів.

Щодо управління структурою власного капіталу, то якраз оптимальне співвідношення між зареєстрованим капіталом, додатковим капіталом, резервним капіталом та нерозподіленим прибутком дає можливість правильно використовувати власні кошти підприємства.

Поряд із зареєстрованим капіталом до власного капіталу належать додатковий капітал, який відображає суму дооцінки основних засобів, об'єктів капітального будівництва та інших матеріальних об'єктів майна підприємства з терміном корисного використання більше року, що проводиться у встановленому порядку, а також суму, отриману понад номінальну вартість розміщених акцій (емісійний дохід акціонерного товариства). В частині дооцінки необоротних активів додатковий капітал може формуватись штучно. Напрями використання цього джерела засобів включають: погашення вартості необоротних активів в результаті їх переоцінки; збільшення зареєстрованого капіталу; перерозподіл між учасниками підприємства [1, с.336].

Резервний капітал створюється підприємствами в обов'язковому порядку для найбільш ризикових видів діяльності і організаційно-правових форм власності. Створення резервного капіталу на підприємствах нафтовидобувної промисловості передбачає забезпечення додаткових заходів захисту від наслідків збитків. Формування резервного капіталу здійснюється шляхом обов'язкових щорічних відрахувань до досягнення ним встановленого розміру.

Щодо управління прибутком, то Ф. Ф. Бутинець та ін. [1] вважають, що основним завданням управління прибутком є оптимізація його розподілу у звітному і майбутніх періодах. Розподіл прибутку повинен забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави та персоналу підприємства [12, с.513].

Управління прибутком потребує формування систематизованого переліку об'єктів управління. До них належать: управління формуванням прибутку та управління розподілом і використанням прибутку.

Система управління пов'язана із загальною системою управління підприємством, так як прийняття

управлінських рішень у сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку. Управління прибутком передбачає наявність комплексної системи дій для забезпечення розробки взаємопов'язаних управлінських рішень.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) відображає інформацію про наявність і рух сум нерозподіленого прибутку або непокритого збитку підприємства. Частина прибутку звітного року за підсумками бухгалтерської звітності може бути спрямована на виплату доходів засновникам підприємства, покриття збитків минулих років та ін. Прибуток, що залишився після перерозподілу, представляє собою реінвестування прибутку в активи підприємства.

Івашкевич В. Б. пропонує для прийняття управлінських рішень щодо прибутку проводити факторний аналіз його величини. Він дозволяє визначити ступінь впливу на прибуток від реалізації продукції обсягу продаж, структури продукції, цін збуту продукції і послуг, цін на сировину і матеріали, тарифів на електричну та теплову енергію, на перевезення вантажів, вплив рівня витрат матеріальних і трудових ресурсів [5, с.508].

Облік дає можливість отримати інформацію про рух необоротних активів, виробничих запасів, надходження та витрачання грошових коштів, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, витрати на виробництво та доходи від усіх видів діяльності, обґрунтувати поточні та перспективні управлінські рішення, що приймаються при формуванні виробничої та комерційної політики підприємства.

Облік власного капіталу забезпечує інформацією про операційну діяльність, фінансову діяльність (зміни у складі власного капіталу, і поточних і довгострокових зобов'язань підприємства), при цьому об'єднуючи функції управління – облік, планування, координацію, контроль, аналіз, прийняття рішень.

Враховуючи, що одержання прибутку є основною метою діяльності комерційного підприємства і забезпечує інтереси власників (засновників, акціонерів), це визначає необхідність ефективного та безперервного управління ним.

Підготовка управлінського рішення щодо формування, розподілу та використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості. За наявності альтернативних проектів управлінських рішень їх вибір для реалізації повинен базуватися на системі критеріїв, які визначають політику управління прибутком нафтовидобувних підприємств.

Складність управління власним капіталом полягає в тому, що в процесі поточної діяльності відбуваються безперервні зміни, пов'язані зі збільшенням або зменшенням як його загальної величини, так і його окремих складових. Основними критеріями оптимізації структури капіталу виступають: прийнятний рівень доходності і ризику в діяльності підприємства; мінімізація середньозваженої вартості капіталу підприємства; максимізація ринкової вартості підприємства. Кожне підприємство повинно самостійно обирати критерії оптимізації структури капіталу.

На підприємствах можна складати різні форми внутрішньої звітності, причому, слід використовувати Звіт про прибуток (система змінних витрат), Звіт про прибуток (система постійних витрат). Причому слід зазначити, що Звіт про прибуток в системі постійних витрат відповідає даним форми фінансової звітності № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

Запропоновані нами пропозиції з удосконалення управлінського обліку власного капіталу забезпечать отримання необхідної інформації для потреб управління.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Бутинець Ф. Ф., Давидюк Т. В., Малюга Н. М., Чижевська Л. В.; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця; 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 480 с.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учёт : учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 359 с.
3. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учёт / С. Ф. Голов. – К. : «Скарби», 1998. – 384 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт : учеб. пособие для вузов: пер. с англ. / Под ред. С. А. Табалиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
5. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 726 с.
6. Карпова Т. П. Основы управленческого учета : учебное пособие / Т. П. Карпова. – М. : Инфра-М. – 1997. – 392 с.
7. Кондратова И. Г. Основы управленческого учёта : учеб. пособие / И. Г. Кондратова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
8. Управленческий учёт по формуле «три в одном» / Г. Ю. Касьянова, С. Н. Колесников. – М. : Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 1999. – 328 с.
9. Скоун Т. Управленческий учёт / Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
10. Управленческий учёт : учебное пособие / Под редакцией А. Д. Шеремета. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
11. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента Т. 2. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
12. Івашкевич В. Б. Бухгалтерський управлінський учёт : учеб. для вузов / В. Б. Івашкевич. – М. : Юристъ, 2003. – 618 с.

Оксана Подільчук, 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,
Наук. кер. – Лучик С.Д.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми автоматизації процесу формування фінансової і податкової звітності на підприємстві

Стаття присвячена питанням автоматизації формування звітності на рибницьких підприємствах. Розкриті методичні підходи до формування фінансової і податкової звітності в системі «М.е.doc». Запропоновано програмний продукт «1С:Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства для України» для комплексної автоматизації обліку і формування звітності на рибницьких підприємствах.

Основним джерелом інформації в сучасних умовах, необхідної для управління підприємством, є дані фінансової звітності. Правильність прийняття відповідних рішень залежить від корисності та достовірності розкритої у звітності інформації про стан та результати діяльності підприємства. Звітна інформація, щоб бути корисною, повинна мати свої якісні характеристики, завдяки яким інформація, викладена у звітах, стає

корисною для користувачів. Якісними характеристиками звітної інформації є: зрозумілість, доречність, достовірність і зіставність [1, с.7].

Фінансова звітність рибницьких господарств повинна відповідати всім вимогам, які пред'являються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», від 16.07.99 р. № 996-XIV. Загальні вимоги до фінансової звітності визначаються Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13 р. № 73 [2].

В ринкових умовах господарювання автоматизація процесу обліку дає можливість економити підприємству свій час та кошти, а головне своєчасно приймати ефективні управлінські рішення. Як показує практика ефективність обліку значно підвищується, якщо його інформація являється повною, своєчасною і динамічною, що обумовлює необхідність автоматизації облікової інформації. Саме тому, на сучасному етапі розвитку продуктивних сил перед підприємствами, котрі прагнуть ефективно організувати свою діяльність, постає завдання вибрати програмний продукт для автоматизації обліку та управління, котрий якомога більше задовольнятиме їх вимоги.

Для формування фінансової і податкової звітності на рибницьких підприємствах використовується програма «М.Е.В.doc», яка є системою електронного документообігу, працює з різними типами документів: звітами, податковими накладними, актами, договорами в електронному вигляді. В системі «М.Е.Дос» електронні документи стануть електронними оригіналами документів, завдяки використанню електронного цифрового підпису.

Розділ «Звітність» програми «М.Е.Дос», передбачений для роботи зі звітами державних органів, в розділі представлені численні сервіси для зручності роботи зі звітами: календар бухгалтера, перевірка коректного заповнення основних реквізитів документів, виконання логічних та арифметичних перевірок звітів та ін.

Розділ «Облік ПДВ» дає можливість відправляти податкові накладні або обмінюватися податковими накладними з Вашими контрагентами за допомогою електронної пошти. На підставі податкових накладних автоматично формується реєстр податкових накладних.

Розділ «Первинні документи» призначений для створення, редагування та збереження актів виконаних робіт, рахунків фактур, платіжних доручень та інших первинних документів, як зовнішніх – з метою обміну ними з контрагентами, так і внутрішніх – для власних потреб підприємства.

Розділ «Аналіз діяльності» дає можливість проводити фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Розділ «Довідки державних органів» забезпечує формування запитів до державних органів та відображує відповіді на ці запити з розшифруванням стану розрахунків на початок та кінець періоду запиту, донарахування чи списання сум платежів, нарахування пені тощо.

Розділ «Довідники» дозволяє відредагувати «Картку установи», додати чи змінити дані про співробітника чи контрагента у картотеці, а також вносити зміни до адресної книги та переглядати загальні довідники.

Розділ «Звітність» включає такі модулі:

Реєстр звітів – для роботи із звітними документами всіх типів.

Єдиний внесок – призначений для формування на подання звітів щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Для створення та відправки звітів для Пенсійного фонду існує цілих три модулі – Річна персоніфікація, Щомісячна персоніфікація та Додатки ПФУ.

У модулі Оцінка ризиків проведення податкової перевірки Ви зможете оцінити шанси потрапити під планову виїзну перевірку податкової інспекції.

На Сайті моніторингу подання звітів можна переглянути відправлені до контролюючих органів звіти Вашої установи та отримані на ці звіти квитанції.

Модуль Реєстр звітів використовується для створення, збереження та обробки звітності до:

- Державної фіскальної служби України;
- Державної служби статистики України;
- Пенсійного фонду України;
- Фонду соціального страхування;
- Фонду зайнятості населення;
- Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку;
- Держказначейства України та ін.

Вікно Реєстр звітів відкривається у вікні системи як окрема закладка (рис. 1).

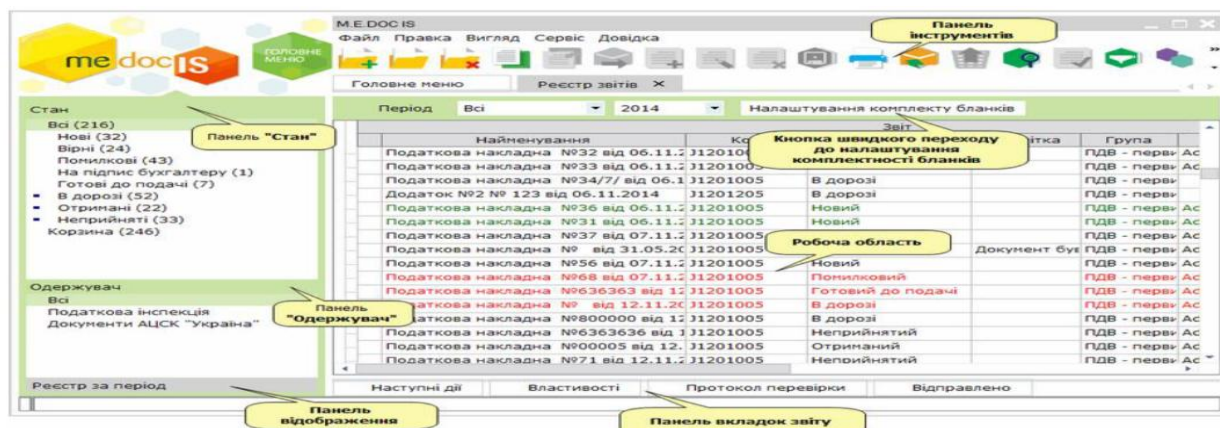


Рис. 1. Реєстр звітів в програмі «М.Е.Дос»

Звіти створюються на основі бланків. Позначення бланків у програмі повністю відповідає нормативно-правовим актам України. Бланки податкової звітності юридичних осіб мають у позначенні букву **Ј**, фізичних осіб-підприємців – **ґ**, бланки до ПФУ – **Р**, до Держслужби статистики України– **С**, до ФСС з ТВП – **С**. Вікно створення звіту представлено на рис. 2.

Для комплексної автоматизації обліку на рибницьких підприємствах пропонуємо програмний продукт «1С:Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства для України», який є самостійною конфігурацією і включає можливості типового рішення «1С:Бухгалтерія 8 для України» і функції, зумовлені особливостями бухгалтерського та податкового обліку в сільськогосподарських організаціях.

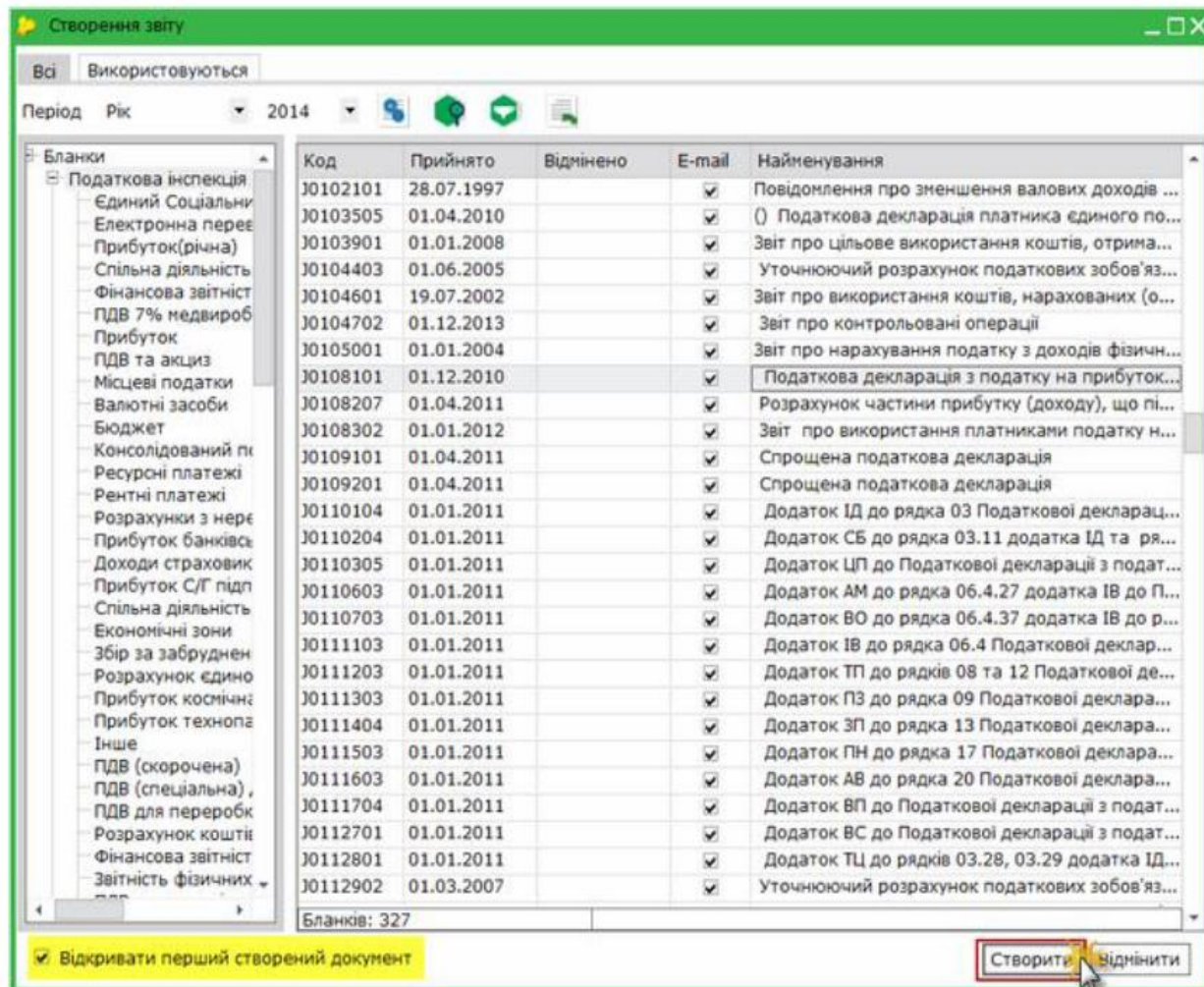


Рис. 2. Вікно створення звітів в програмі «М.Е.Дос»

Запропоноване галузеве рішення призначене для вирішення наступних завдань:

- автоматизація обліку основних бізнес-процесів сільськогосподарського підприємства;
- ведення бухгалтерського і податкового обліку відповідно до національних стандартів України та податковим кодексом, згідно галузевої специфіки;
- формування регламентованої звітності;
- ведення податкового обліку в розрізі декількох видів ПДВ, формування реєстрів податкових накладних та декларацій з ПДВ як загальних так і скорочених (по спецрежиму оподаткування);
- формування інформації, необхідної для аналізу діяльності та управління основними і допоміжними підрозділами с/г підприємства;
- винятком дублювання введення і скорочення багаторазової ручної обробки інформації.

Можливість налаштування функціональності робочих місць, ролей користувачів і прав доступу до інформації системи забезпечує створення структури підприємства, оптимально відповідає завданням управління.

При роботі в режимі розподіленої бази даних система забезпечує можливість інтеграції первинної інформації, що формується у віддалених виробничих відділеннях, і оперативного контролю сільськогосподарських робіт.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (з врахуванням змін і доповнень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Вдовенко Н. Методологічні аспекти удосконалення статистичної звітності для підприємств аквакультури / Н. Вдовенко // Агро-Світ. – 2011. – № 17/18. – С. 7-15.

Організації обліку основних засобів: теоретичний аспект

У статті розглянуто основні аспекти якісної організації обліку основних засобів на підприємстві, проведено аналіз поглядів провідних вчених-економістів та наведено критичний аналіз законодавчих та нормативних актів з даного питання.

Головним завданням бухгалтерського обліку є формування повної та достовірної інформації про діяльність підприємства для внутрішніх та зовнішніх користувачів. Важливою складовою цієї інформації є інформація щодо стану активів, основну частину яких на підприємствах, зазвичай, становлять основні засоби, які впливають на показники діяльності підприємства. План рахунків, Інструкція щодо його застосування, П(С)БО 7 «Основні засоби» – всі ці нормативні документи не охоплюють усіх питань, які виникли у зв'язку з реформуванням обліку основних засобів. Тому на практиці виникають проблеми стосовно організації обліку основних засобів, серед яких протиріччя щодо визначення основних засобів, нарахування амортизації тощо. Наразі можна стверджувати, що існує нагальна потреба в розв'язанні низки теоретичних і практичних проблем підвищення ефективного управління довгостроковим майном підприємств промисловості, що стає можливим зокрема через врахування галузевих особливостей їх функціонування при розробці відповідних теоретичних та організаційних положень організації бухгалтерського обліку основних засобів.

Вивчення питань організації обліку основних засобів, організаційно-методологічних основ формування облікової політики підприємств присвятили наукові праці такі вітчизняні вчені, як Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович Л. Л. Горецька, В. М. Діба, П. Є. Житний, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, С. О. Левицька, М. С. Пушкар, С. В. Свірко, Т. М. Сльозко, В. В. Сопко, І. І. Стеців, І. Л. Томашевська, Н. В. Чебанова, Т. Я. Чупир та ін.

Часті зміни чинного вітчизняного законодавства України, зумовлюють необхідність удосконалення організації та методики ведення бухгалтерського обліку основних засобів. Основні засоби – матеріальна база економічної діяльності кожного підприємства, вони відіграють важливу роль у процесі виробництва. Протягом певного періоду основні засоби використовуються на підприємстві, тому в обліку треба відобразити операції з їх надходження, переоцінки, ремонту та вибуття.

На думку В. В. Сопки, організація бухгалтерського обліку на підприємствах – це «система методів, способів та заходів, які забезпечують оптимальне функціонування такого обліку та подальший його розвиток» [8, с.164]. Отже, організація обліку є системою, якій властиві принципи створення та функціонування, мета, завдання, етапи проведення та їх взаємозв'язок.

Вітчизняні вчені до принципів організації обліку відносять системність, комплексність, плановірність, профілактику, розподіл праці, локалізацію інформації, дієвість бухгалтерії, методологічну незалежність, психологічний клімат, підпорядкованість загальній логіці управління економікою, доцільність наближення функції обліку до центрів прийняття рішень, делегування повноважень і відповідальності бухгалтерів, взаємодію різних видів обліку, цілісність та всебічність, субординацію й динамічність, адаптивність та ритмічність, паралелізм і пропорційність, ефективність, сумісність, гнучкість, системоутворюючі та випереджуючі відносини, безперервність. Ці принципи спрямовані на створення раціональної, ефективної системи обліку й отримання необхідної користувачам інформації про життєдіяльність підприємства, відрізняються від принципів ведення обліку та складання звітності, але спираються на них.

Однак у зв'язку з наявністю тенденції до зближення вимог податкового і бухгалтерського обліку (фактом якої є прийняття Податкового кодексу України у грудні 2010 р.) доцільно додати також принцип максимальної узгодженості у питаннях оподаткування та бухгалтерського обліку, що може бути реалізовано в обліковій політиці підприємства. Наприклад можна обирати вартісний критерій розподілу основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів, що затверджено в Податковому кодексі України [1, пп. 14.1.138].

Ще одним свідченням зближення бухгалтерського і податкового обліку є відповідність витрат, які включаються до первісної вартості об'єктів основних засобів згідно з П(С)БО 7. У ПКУ до первісної вартості об'єкта основних засобів включаються такі витрати:

- суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням/отриманням прав на об'єкт основних засобів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів, якщо вони не відшкодовуються платнику податку;
- витрати на страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів;
- фінансові витрати, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів, передбачених положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Податковий кодекс України передбачає зближення податкового і бухгалтерського обліку в частині групування основних засобів. Процес організації бухгалтерського обліку підпорядкований меті його функціонування, яка, у свою чергу, формується виходячи із інтересів користувачів інформації.

Метою бухгалтерського обліку необоротних активів, як відомо, полягає в наданні повної, правдивої та неупередженої інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам про стан і рух основних засобів, нематеріальних

активів, довгострокових фінансових інвестицій, довгострокової дебіторської заборгованості та інших видів необоротних активів у операційному, фінансовому, інвестиційному секторах діяльності виробничих підприємств для прийняття управлінських рішень. Вона визначає напрями організації обліку.

Вітчизняні вчені по-різному формують етапи, напрями, процедури організації обліку основних засобів. Так, на думку М. В. Кужельного, С. О. Левицької [6, с.3], Т. М. Сльозко [9, с.16], до напрямів організації бухгалтерського обліку потрібно відносити методичний, технічний, організаційний (або адміністративно-організаційний).

П. Є. Житний визначає організаційний, підготовчий етапи, визначення зовнішніх умов, явищ і процесів, які впливають на розробку облікової політики, вибір елементів облікової політики, розробку порядку інформаційного забезпечення процесу формування облікової політики та заключний етап [4, с.17; 5, с.7]. Дійсно, такі наукові погляди допомагають розуміти процеси, етапи, напрями організації обліку.

За результатами проведеного наукового дослідження, отриманих нами висновків, вивчення практики обліку на підприємстві, потребують вдосконалення такі складові, як:

- 1) організація технічного забезпечення обліку основних засобів;
- 2) організація технології обліку основних засобів;
- 3) організація діяльності обліковців в межах обліку основних засобів.

Щодо формування облікової політики підприємства зазначимо, що відповідно до п. 5 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» керівництво підприємства самостійно визначає облікову політику за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів.

Оскільки облікова політика являє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2, с.1], то її затвердження, наприклад у формі наказу керівника необхідний крок до створення належної системи обліку, зокрема основних засобів. Вітчизняні вчені визначають рекомендовану структуру наказу про облікову політику підприємства. Крім того, існують офіційні роз'яснення щодо формування облікової політики та методичні рекомендації. Проте процес розробки облікової політики на підприємстві щодо обліку основних засобів має особливості, які пов'язані зі специфікою виробництва; з технологічними особливостями, з організаційною структурою підприємства. Крім того, існують також і зовнішні чинники, які не дають змоги використовувати приклади наказів про облікову політику, що пропонуються вченими, серед яких вагомим об'єктивним чинником є постійна зміна законодавства з питань обліку та оподаткування.

У наказі про облікову політику потрібно розкрити, в який спосіб нараховувати амортизацію основних засобів, порядок проведення переоцінки та відображення витрат на технічні огляди відповідно до законодавства України. Формування облікової політики підприємства включає розробку робочого плану рахунків, зокрема у частині обліку основних засобів, тобто визначення рахунків першого порядку, а також аналітичних рахунків (другого – четвертого порядків).

При організації обліку основних засобів особливої уваги потребує організація документування операцій з ними, зокрема через визначення облікових номенклатур. Вони являють собою перелік господарських фактів про використання довгострокових активів у процесі господарської діяльності, які мають бути відображені у бухгалтерському обліку та визначають носії облікової інформації, одиниці виміру, кількість примірників первинних документів. Документи мають бути затверджені головним бухгалтером, наприклад як складова наказу про облікову політику підприємства, та передані для ознайомлення посадовим особам підприємства, які мають право підпису первинних документів з обліку основних засобів.

Що стосується упорядкування руху документів та їх своєчасного надходження до бухгалтерії, то з цією метою доцільно використовувати графіки документообігу для облікових робіт, в яких зазначалась би кількість примірників кожного документа для оформлення тієї чи іншої господарської операції; відповідальні особи та терміни виконання.

Графіки, розроблені для кожного документа, та графіки роботи бухгалтера конкретно з обліку основних засобів конкретизують зведений графік і допомагають визначити оптимальний склад виконавців і підрозділів, зайнятих створенням кожного документа; забезпечують мінімальні терміни його знаходження у відповідному структурному підрозділі підприємства, що сприятиме зростанню ефективності облікової роботи та посиленню контрольних функцій [3, с.31].

Таким чином, організація обліку основних засобів повинна будуватися із урахуванням таких основних факторів:

- 1) довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;
- 2) технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах;
- 3) необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку;
- 4) коштовність об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також обліку наявності, які б забезпечували їх збереження у робочому стані.

Вітчизняні вчені висловлюють думку про недосконалість існуючого законодавства, підкреслюють неможливість створення повністю електронного документообігу в сучасних умовах. Так, на думку Ф. Ф. Бутинця, І. Л. Томашевської, О. П. Войналович «... проблемним є доведення цілісності та правильності електронного документа, оскільки на сьогодні відсутні нормативні акти, які визначають порядок обробки, створення, передачі, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів» [3, с.236]. Дійсно, існуючі вимоги законодавства про електронну форму документа потребують доопрацювання, проте

вважаємо, що електронний документообіг можливий тільки для внутрішніх первинних документів з обліку основних засобів підприємств. Наприклад для обліку основних засобів з неостаточно встановленим терміном експлуатації до паперової форми відносимо зовнішні первинні документи (ф. № ОЗ-1, ОЗ-2). Натомість формування внутрішніх первинних документів (розрахункові амортизаційних відрахувань (пропонуємо), акт переоцінки основних засобів, акт зменшення корисності, ф. № ОЗ-3) можна здійснювати повністю в електронній формі з наданням документу юридичної сили через формування електронних підписів відповідальних (посадових) осіб підприємства.

Таким чином, основним напрямом подальшого дослідження та вдосконалення є максимальне пристосування теоретичних засад організації обліку основних засобів до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Отже, можна дійти висновку, що основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація не лише всіх форм документів та облікових регістрів, а й методів і способів збирання, обробки й узагальнення облікової інформації, котрі були б адаптованими до сучасних економічних умов, тобто створити умови створювати повністю електронний документообіг для внутрішніх первинних документів.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України, затверджений Верховною Радою 04.12.2010 № 2755-VI, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.liga.net/l_doc2.nsf/alldoc.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
3. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2006. – 528 с.
4. Житний П. Організаційно-методологічні основи формування облікової політики підприємства / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 3-10.
5. Кужельний М. В. Організація обліку: підручник. / М. В. Кужельний, С. О. Левицька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: навч. посібник / В. В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
7. Сльозко Т. М. Організація обліку: навч. посібник / Сльозко Т. М. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
8. Скрипник М. Є. Елементи облікової політики: необхідність та шляхи оптимізації / М. Є. Скрипник // Збірник матеріалів Всеукраїнської конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2013. – С. 315-318.

Ігор Процюк, 4 курс, спец. «Фінанси та кредит», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості обліку та аналізу процентних доходів банку

Розглянуто основні поняття обліку доходів у комерційних банках, проаналізовано процентні доходи на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2015-2016 рр.

За умов реформування методологічних засад системи бухгалтерського обліку банківських установ України з орієнтацією на міжнародні стандарти обліку та звітності потребує використання раціональної організації облікового процесу взагалі та бухгалтерського обліку доходів зокрема. Особливої уваги потребують операції з процентних доходів, тому що вони становлять найбільшу питому вагу у загальній сумі банківських доходів. Важливо проаналізувати отримані дані для подальшого розвитку банківської установи.

Роботи з дослідження проблем, пов'язаних з обліком доходів в банківських установах належать таким провідним економістам сучасності, як: Ф. Ф. Бутинець, А. В. Вавілова, О. С. Вороніна, А. М. Герасимович, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко, А. М. Мороз, К. Друрі, Д. Блейк, А. Д. Шеремет, Т. П. Карпова.

Дослідити процентні доходи ПАТ КБ «Приватбанк» за 2015-2016 роки: за окремими статтями; за визнанням у звітному періоді; за базою нарахування, обліку та термінами користування відповідними зобов'язаннями, проаналізувати їх зміну.

Метою статті є розгляд особливостей обліку та аналізу доходів комерційного банку.

Прискорення реформ в Україні, виведення вітчизняної економіки з кризи стало можливим завдяки комплексу заходів, серед яких важливе місце відведене зміцненню банківської системи. Зокрема, реформування бухгалтерського обліку та звітності у банках, запровадження міжнародних стандартів. Це дало змогу зробити прозорою діяльність банків для користувачів, які мають змогу отримати достовірну інформацію щодо обліку, на основі якої їм легше приймати виважені рішення.

Останнім часом чітко прослідковується тенденція визначення у бухгалтерському обліку економічних доходів. За національними стандартами обліку доходами вважається збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі припливу або зростання активів, або зменшення зобов'язань, що зумовлюють збільшення капіталу і не є внесками акціонерів [3].

Облік доходів комерційних банків здійснюється згідно з Правилами бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затвердженими постановою Правління НБУ від 18.06.2003 р. № 255. Вказаний нормативний акт регламентує порядок ведення фінансового обліку доходів банку і ґрунтується на принципі нарахування і відповідності доходів та принципі обачності [1].

Рахунки доходів є рахунками пасивними, за винятком рахунків результатів від торговельних операцій та рахунків процентних доходів за цінними паперами. Останні за характеристикою – активно-пасивні рахунки, що зумовлено економічним змістом їх об'єктів обліку. За кредитом рахунків 6-го класу відображаються суми доходів, які належать до звітного періоду; за дебетом – суми зменшення доходів або суми збитків, що виникають за торговельними операціями, а також суми, що списуються під час зарахування результатів роботи

банку за звітний рік, які обліковуються за рахунком 5040 «Прибуток звітного року». Банки самостійно визначають порядок формування аналітичних рахунків за балансовими рахунками 6-го класу та їх детальну характеристику відповідно до затвердженої облікової політики банку.

Облік нарахованих доходів та фактично отриманих доходів здійснюється на розсуд банку на окремих аналітичних рахунках у межах рахунків 6-го класу.

Облік нарахованих доходів здійснюється за відповідними рахунками класів 1-го, 2-го та 3-го у кореспонденції з рахунками 6-го класу. Рахунки обліку нарахованих доходів протягом місяця можуть мати характеристику активно-пасивних, але на перше число місяця – лише активні або пасивні відповідно. Отримані доходи, що належать до майбутніх періодів, обліковуються за рахунками 3600 «Доходи майбутніх періодів» [2].

Доходи комерційного банку складаються з доходів, одержуваних ним від своєї виробничої і невиробничої діяльності.

Перші включають в себе грошові кошти, які надійшли безпосередньо при реалізації банківських операцій: кредитних, депозитних, з іноземною валютою, з дорогоцінними металами, з цінними паперами, з надання банківських гарантій та інше. Інакше їх називають операційними. Це основне джерело формування прибутку банку.

До доходів від невиробничої діяльності, або не операційної, відносять:

- дивіденди, отримані кредитною організацією від вкладень в акції, від участі в статутному капіталі юридичних осіб;
- доходи від реалізації і здачі майна банку в оренду або від його переоцінки;
- штрафи, пені і неустойки за кредитними, розрахунковими та іншими операціями;
- інші позареалізаційні доходи.

За своєю формою доходи банку підрозділяють на процентні і непроцентні. До першої групи належать отримані банком відсотки за виданими кредитами і позиками, по депозитах і іншим розміщеним фінансовою установою засобам та інші процентні доходи. Друга група включає в себе комісійні винагороди за надані банком послуги, штрафи, пені і неустойки, доходи від операцій з іноземною валютою і т. д. [4, с.17].

Процентні доходи становлять до 70% доходів банку і складаються з процентних доходів від надання кредитних послуг, доходів від інвестицій у цінні папери та інших процентних доходів.

Процентні доходи залежать від обсягу наданих кредитів та інвестицій у цінні папери, від ринкових процентних ставок, потреб економіки в позичковому капіталі та пропозиції вільних грошових ресурсів на кредитному ринку.

Розглянемо процентні доходи за окремими статтями та проаналізуємо, як вони змінилися в ПАТ КБ «Приватбанк» за 2015-2016 роки (табл. 1).

Процентні доходи визнаються у тому звітному періоді, до якого вони належать та розраховуються, виходячи з бази їх нарахування та строку користування відповідними активами банку. Процентні доходи нараховуються банком щоденно, за окремими фінансовими інструментами – у момент надання (отримання) послуги чи по настанню строку платежу, але не рідше одного разу на місяць.

Процентні доходи обліковуються по кредиту 6 класу балансу банку.

Процентні доходи за кредитами та заборгованістю клієнтів обліковуються на рахунках 6013-6042. Вони за 2015 р. склали 22841 млн. грн., за 2016 р. – 22944 млн. грн. За рік вони збільшилися на 103 млн. грн.

Процентні доходи за коштами в інших банках обліковуються на рахунку 6010 «Процентні доходи за коштами на вимогу, що розміщені в інших банках». За рік вони зменшилися на 108 млн. грн.

Процентні доходи за заборгованістю з фінансового лізингу (оренди) обліковуються на рахунку 6028 «Процентні доходи за фінансовим лізингом (орендою), що наданий суб'єктам господарювання». За 2015 рік вони склали 112 млн. грн., а за рік збільшилися на 1047 млн. грн.

Інші процентні доходи обліковуються на рахунку 6099 «Інші процентні доходи». Вони збільшилися за рік на 319 млн. грн.

Усього процентних доходів збільшилося за рік на 1361 млн. грн. [5].

Аналіз процентних доходів полягає в дослідженні їхньої структури. Загалом серед українських банків останніми роками спостерігається тенденція зниження частки процентних доходів в їхньому узагальному обсязі.

Проаналізуємо зміни процентних доходів на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанку» за 2015-2016 роки.

Таблиця 1.

Процентні доходи ПАТ КБ «ПриватБанку» за 2015-2016 рр., млн. грн.

№	Найменування статті	Станом на 30 вересня 2015р.	Станом на 30 вересня 2016р.	Абсолютний приріст (+/-)
	Процентні доходи за:			
1	Кредитами та заборгованістю клієнтів	22841	22944	103
2	Коштами в інших банках	138	30	-108
3	Заборгованістю з фінансового лізингу (оренди)	112	1159	1047
4	Іншим	218	537	319
5	Усього процентних доходів	23309	24670	1361

Розглянувши таблицю 1 можна зробити висновок, що в цілому процентні доходи банку зросли на 5,83%. Цьому сприяло підвищення видачі кредитів на 0,45%. Також велику частку доходів принесло збільшення доходів за лізинговими операціями на 1047 млн. грн.. Негативним пунктом стали процентні доходи за коштами

в інших банках – 108 млн. грн. Можна зробити висновок, що даний комерційний банк активізував роботу щодо одержання процентних доходів через оптимізацію свого кредитного портфеля, але водночас він не приділяв належної уваги розвитку банківських послуг, які могли б приносити доходи.

Таким чином, незважаючи на позитивні досягнення за період та одержання прибутку за 2015-2016рр., ПАТ КБ «ПриватБанк» необхідно більше уваги приділяти розширенню своїх послуг та підвищувати якість, швидкість і професіоналізм їх виконання; запроваджувати максимум автоматизації і використання різних пристроїв; встановлювати більше банкоматів, які не тільки видають, але й приймають, перераховують з картки на картку, обслуговують і забезпечують досить високі стандарти захисту таких карток та отримувати переваги на ринку карткових продуктів і таке інше.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 1414-VIII від 14.06.2016р.
2. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України: затв. Постановою Правління НБУ від 18.06.03 № 255.
3. Примостка Л. А. Аналіз банківської діяльності: монографія / Л. А. Примостка. – К.: Либідь, 2016. – 432 с.
4. Облік і аудит у банках: навч. пос. для студентів вищих навчальних закладів / За ред. О. Г. Коренева. – Суми: Університетська книга, 2014. – 493 с.
5. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/about/finansovaya-otchetnost/>

Ольга Ратушняк, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Бурак І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Вплив амортизаційної політики на фінансові результати підприємства

У статті розкрито сутність та економічне значення амортизації та амортизаційної політики. Наведено переваги та недоліки застосування різних методів нарахування амортизації. Проаналізовано роль амортизаційної політики в діяльності підприємства. Досліджено важливість впливу амортизаційної політики на фінансові результати підприємства.

В умовах становлення ринкової економіки однією з основних завдань суспільства є збереження, технічне переозброєння та подальший розвиток матеріально-технічної бази виробництва, найважливішою складовою якої є засоби праці. Саме засоби праці виступають матеріальною основою виробничого процесу, що характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства і виступають необхідним елементом виробництва та надання послуг.

Ефективність використання основних засобів безпосередньо впливає на процес виробництва й можливість отримання прибутку, тому чим ефективніше використовуються основні засоби, тим більші прибутки буде отримувати підприємство. Для забезпечення ефективності використання необоротних активів підприємство має слідкувати за ступенем зношеності основних засобів та за своєчасністю проведення ремонтів.

В період становлення амортизаційної політики в Україні питаннями амортизації займалися вітчизняні вчені-економісти: В. Й. Бакай, А. А. Безуглий, М. Д. Білик, І. А. Бланк, З. М. Борисенко, Н. Г. Виговська, А. Г. Загородній, Г. В. Зябченкова, І. В. Зятковський, Н. В. Дацій, М. І. Крупка, І. В. Лісовський, П. А. Орлов, О. О. Орлов, Ю. М. Стадницький, А. Е. Фукс та ін.

Поняття амортизація у перекладі з латинської означає погашення, сплата боргу. Амортизація – це процес поступового перенесення вартості засобів праці у зв'язку зі зносом на виготовлений продукт та використання цієї вартості у подальшому для відтворення засобів праці. Амортизація фактично є процесом відтворення капіталу, тому чим швидше відбувається відтворення, ти ефективнішою є комерційна діяльність підприємства. Це особливо актуально у зв'язку з науково-технічним прогресом, підвищенням наукоємності виробництва та скороченням життєвого циклу основних фондів підприємства.

На ефективність управління фінансовим станом підприємства, особливо рухом основних засобів, має вплив і належним чином організована амортизаційна політика, оскільки оновлення основних засобів на підприємстві повинно відбуватися за рахунок коштів амортизаційного фонду. З цієї метою нами досліджено трактування поняття «амортизаційна політика» в науковій літературі.

Таблиця 1.

Трактування поняття амортизаційна політика різними науковцями

№	Автор	Визначення
1	Довгопол Н. І. [1, с.10]	Амортизаційна політика – це складова частина загальнодержавної політики формування власних фінансових ресурсів, яка полягає в оптимізації потоку власних засобів, що реінвестуються у виробничу діяльність.
2	Касьянова В. О. [2, с.120]	Амортизаційну політику можна визначити, як сукупність дій та заходів, спрямованих на координацію процесів нарахування та використання амортизаційних відрахувань.
3	Ображей Ю. К. [3, с.65]	Амортизаційна політика – це процес розробки норм і правил нарахування амортизації, встановлення порядку використання амортизаційного фонду.
4	Федоренко Л. В. [4, с.540]	Амортизаційна політика – це сукупність заходів, що здійснюються державою і спрямовані на забезпечення нормального режиму відтворення основних фондів.
5	Шерепа К. М. [5, с.379]	Амортизаційна політика підприємства – це вибір і оптимальне поєднання способів, правил і методики нарахування та обліку амортизації, встановлення порядку використання амортизаційних відрахувань для відтворення основних фондів відповідно до умов господарювання і амортизаційної політики держави.

Амортизаційна політика, яка проводиться на підприємстві, впливає не тільки на рівень фізичного та морального зносу основних фондів, технічний рівень і ефективність виробництва, а й на величину фінансових результатів, а отже і на податкові платежі підприємства. У зв'язку з цим підприємству необхідно проводити таку амортизаційну політику, яка б дозволяла мінімізувати податкові платежі, збільшити прибуток та поліпшити його фінансовий стан.

Ефективність амортизаційної політики залежить від правильності визначення термінів експлуатації окремих активів, а також від вибору підприємством методу нарахування амортизації відповідно до умов його функціонування. Амортизаційна політика підприємств повинна складатися із сукупності способів та методів управління процесами нарахування й використання амортизаційних відрахувань.

При виборі методу амортизації підприємства повинні враховувати те, що передбачені законодавством методи відрізняються один від одного величиною здійснюваних відрахувань, а також способом їх розподілу, що знаходять відображення у фінансовій звітності. Кожен з методів має свої переваги та недоліки, як наведено в табл. 2 [3, с.66].

Таблиця 2

Переваги та недоліки застосування різних методів нарахування амортизації

Метод нарахування амортизації	Переваги	Недоліки
Прямолінійний метод	Простота застосування.	Недоліком цього методу є те, що, сума амортизації не залежить від обсягів виробленої продукції, що не дозволяє реально розрахувати собівартість.
Метод зменшення залишкової вартості	Основна частина амортизаційних відрахувань припадає на перші роки експлуатації, що є виправданим у випадку швидкого морального старіння об'єкта основних засобів.	В перші роки застосування завищується показник собівартості продукції (товарів, робіт, послуг).
Метод прискореного зменшення залишкової вартості	Основна частина амортизаційних відрахувань припадає на перші роки експлуатації, що є виправданим у випадку швидкого морального старіння об'єкта основних засобів.	Не дозволяє відображати реальний фінансовий стан. При застосуванні даного методу в перші роки експлуатації об'єкта основних засобів показник собівартості завищується. Ну недоліком також є складність розрахунку.
Кумулятивний метод	На відміну від інших прискорених методів суми нарахування, зменшення амортизаційних сум відбувається рівномірно.	При застосуванні даного методу сума амортизації не залежить від обсягів виробленої продукції, що не дозволяє реально розрахувати собівартість.
Виробничий метод	При застосуванні даного методу можна реально оцінити стан об'єкту основних засобів та сума амортизаційних відрахувань пропорційна обсягу випущеної продукції (товарів, робіт, послуг).	Застосування методу обмежене тим, що не завжди можливо визначити виробничу потужність об'єкта протягом всього терміну його експлуатації.
Метод, передбачений податковим законодавством	Легкість розрахунку.	Норми амортизації, передбачені податковим законодавством, не враховують фізичного та морального старіння об'єктів основних засобів та не відображають реального фінансового стану підприємства. Крім того, податкове законодавство досить часто зазнає змін.

Фінансовий результат і амортизаційна політика тісно пов'язані. Наявність альтернативних методів нарахування амортизації дає підприємству право вибору застосовувати такий метод, який буде найбільш ефективним для даного підприємства і зможе призвести до зменшення зобов'язань перед бюджетом та іншими організаціями.

Прибуток підприємства відображає позитивний фінансовий результат, тому прагнення до отримання прибутку орієнтує підприємців на збільшення обсягу виробництва і в тому числі на збільшення обсягів фонду основних засобів, а також на мінімізацію витрат. Нархована сума амортизаційних відрахувань робить вплив на прибуток підприємства. Чим вище амортизаційні відрахування, тим нижчий прибуток і навпаки. Зменшуючи прибуток, зростання амортизаційних відрахувань призводить до зниження податку на прибуток і збільшення власних фінансових ресурсів підприємства.

Висока сума амортизаційних відрахувань збільшує податковий захист підприємства. Але оскільки різні галузі і виробництва мають різну частку амортизаційних відрахувань в структурі витрат на виробництво і реалізацію продукції, то вони мають і різну міру податкового захисту. Галузі з найбільшою питомою вагою амортизаційних відрахувань в структурі витрат відносяться до фондомістких. Ці галузі отримують найбільший вигравш від ефекту податкового захисту.

З метою поліпшення ситуації у сфері амортизаційної політики на підприємствах необхідно вживати наступні заходи:

- використання амортизаційних відрахувань суто для оновлення основних фондів;
- встановити контроль держави за цільовим використанням амортизаційних коштів підприємств з метою їх обмеження та спрямування на поповнення оборотних коштів;

- встановити норми амортизаційних відрахувань, які б відповідали оптимальним строкам корисного використання об'єктів основних фондів;
- створити амортизаційний фонд (чи створити певний рахунок), який повинен мати на меті – оновлення основних фондів;
- удосконалити методи нарахування амортизаційних відрахувань та можливість використання альтернативних методів відрахувань, що використовуються в світі [5, с.377].

Отже, проводячи активну амортизаційну політику, підприємство отримує можливість ефективного управління формування власних фінансових ресурсів. Вибір методу нарахування амортизації є важливою складовою господарсько-фінансової діяльності підприємства. Цей процес дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси і раціонально їх використовувати на потреби відтворення необоротних активів.

Список використаних джерел:

1. Довгопол Н. І. Амортизація: предметна сутність і ступінь впливу на відтворення основних засобів / Н. І. Довгопол, М. Нестеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 12. – С. 3-13.
2. Касьянова В. О. Амортизація основних засобів: методи нарахування та організація обліку / В. О. Касьянова // Економічний вісник Донбасу. – 2015. – № 2. – С. 117-122.
3. Ображей Ю. К. Амортизація основних засобів в обліковій політиці підприємства / Ю. К. Ображей, І. В. Мельниченко // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(4). – С. 62-68.
4. Федоренко Л. В. Особливості нарахування амортизації основних засобів / Л. В. Федоренко // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2014. – Вип. 9(2). – С. 537-543.
5. Шерепа К. М. Особливості нарахування амортизації основних засобів в умовах використання комп'ютерних технологій / К. М. Шерепа // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2015. – Вип. 23-24. – С. 374-380.

Лілея Руснак, б курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,
Наук. кер. – Лучик С.Д.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організація обліку витрат на виробництво продукції рослинництва в інформаційних системах

У статті розкриті методичні аспекти обліку витрат на виробництво продукції рослинництва. Досліджено організацію синтетичного і аналітичного обліку витрат на виробництво в системі «1С: Підприємство 8». Визначені напрями удосконалення обліку виробничих витрат в сільськогосподарському виробництві в умовах застосування інформаційних технологій.

Сучасні ринкові перетворення в економіці країни ставлять нові вимоги до якості обліково-аналітичної інформації, яка є підставою для прийняття необхідних управлінських рішень на підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Їх керівництву необхідно достовірна і повна інформація про діяльність господарюючого суб'єкта. Це зумовлює необхідність удосконалення системи обліку – як основи інформаційного забезпечення будь-якого процесу управління, в тому числі й управління собівартості продукції [1]. В ринкових умовах господарювання автоматизація процесу обліку дає можливість економити підприємству свій час та кошти, а головне своєчасно приймати ефективні управлінські рішення. На ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм з автоматизації бухгалтерського обліку, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є «1С: Підприємство» та «Парус – Підприємство».

Програмний комплекс «1С: Підприємство 8» відрізняється від інших систем автоматизованого обліку тим, що її зручно використовувати з метою комп'ютеризації різних ділянок виробництва. Автоматизацію обліку виробництва в даній системі можна умовно поділити на три етапи:

- накопичення витрат на виробництво (прямих і непрямих) протягом місяця;
- облік випуску продукції (напівфабрикатів, виробничих послуг) протягом місяця;
- розрахунок фактичної собівартості виробленої продукції та наданих послуг.

Прямі виробничі витрати (незавершене виробництво) відображаються на субрахунках рахунку 23 (рис. 1):

- 231 – Основне виробництво;
- 232 – Допоміжні виробництва;
- 233 – Обслуговуючі виробництва.

Код	Найменування	З...	Акт.	В...	Кіл.	Субkonto 1	Субkonto 2	Субkonto 3
212	Поточні біологічні активи тваринн...		А		✓	Біологічні активи		
213	Поточні біологічні активи тваринн...		А		✓	Біологічні активи		
22	Малоцінні та швидкозношувані пр...		А		✓	Номенклатура		
221	Малоцінні та швидкозношувані пр...		А		✓	Номенклатура	Партії	Склади
222	Малоцінні та швидкозношувані пр...		А		✓	Номенклатура		
23	Виробництво		А			Підрозділи	Номенклатурні гру...	(об) Статті витрат
231	Основне виробництво		А			Підрозділи	Номенклатурні гру...	(об) Статті витрат
232	Допоміжні виробництва		А			Підрозділи	Номенклатурні гру...	(об) Статті витрат
233	Обслуговуючі виробництва		А			Підрозділи	Номенклатурні гру...	(об) Статті витрат
234	Давальницьке виробництво		А		✓	Номенклатура		
235	Обслуговування і ремонт необоро...		А			Об'єкти будівництва	(об) Статті витрат	
24	Брак у виробництві		А			Підрозділи	Номенклатурні гру...	(об) Статті витрат

Рис. 1. Фрагмент Плану бухгалтерських рахунків в системі «1С: Підприємство 8»

Непрямі витрати на виробництво відображаються на рахунку 91 – Загальновиробничі витрати.

Облік витрат на виробництво продукції в системі ведеться в розрізі окремих структурних підрозділів підприємства. Для цього створюється довідник «Підрозділи», в якому перераховані всі підрозділи підприємства (аналітика субрахунків 231, 232, 233). Це досить зручно для сільськогосподарських підприємств, які організовують внутрішньогосподарський облік за окремими структурними підрозділами, зокрема, в галузі рослинництва.

Для групування виробничих витрат підприємства за групами номенклатури, що виробляється, а також для групування доходів від реалізації і собівартості реалізації за групами реалізованих товарів, продукції і послуг за субрахунками 231, 232, 233 закріплено вид субконто «Номенклатурні групи», який реалізований у вигляді однойменного довідника (рис. 2).

Код	Найменування
000000003	Засоби захисту рослин
000000005	Міңдобрива
000000006	Насіння та посадковий матеріал
000000004	Паливо
000000001	Продукція
000000002	Сировина

Код	Найменування
00000000...	Гербіциди
00000000...	Інсектициди
00000000...	Протруйники
00000000...	Фунгіциди

Рис. 2. Довідник «Номенклатурні групи»

Для кожного елемента довідника вказується його податкове призначення для цілей податкового обліку виробничої діяльності. В одну групу може входити скільки завгодно номенклатурних позицій, проте кожна номенклатурна позиція може входити тільки в одну групу.

Для всіх видів витрат загальним видом аналітичного обліку є від субконто «Статті витрат» (довідник «Статті витрат») (рис. 3). Реквізити довідника визначають класифікацію статті за економічним елементом (реквізит «Вид витрат»); поділ загальновиробничих витрат на постійні та змінні; відповідність статтям податкової декларації.

Код	Найменування	Вид витрат
000000008	Прямі виробничі витрати	Інші
000000009	Амортизація виробничих ОЗ	Інші
000000010	Витрати на оплату праці виробничого персоналу	Оплата праці
000000012	Витрати на придбання сировини і матеріали	Матеріальні
000000011	Витрати на соціальні відрахування з оплати праці	Оплата праці

Рис. 3. Довідник «Статті витрат»

Для виду субконто «Статті витрат» ведеться облік тільки оборотів, тобто накопичення витрат відбувається у розрізі статей витрат, при розрахунку фактичної собівартості списання сум з рахунку 23 на продукцію відображається за «порожньою» статтею. Залишок рахунку 23 також не розшифровується за статтями витрат.

Облік залишків незавершеного виробництва в системі «1С: Підприємство 8.2» реалізований таким чином:

- в кінці місяця вводяться суми залишків незавершеного виробництва у розрізі підрозділів і номенклатурних груп;
- при розрахунку фактичної собівартості ці суми не включаються у собівартість продукції і залишаються в незавершеному виробництві [2].

Операції з обліку виробничих витрат автоматично відображаються у бухгалтерському та податковому обліку. Підсумковий розрахунок собівартості продукції, виготовленої підприємством, виконується автоматично

за допомогою документа «Закриття місяця» (рис. 4). Цей документ проводить велику частину регламентних операцій у бухгалтерському та податковому обліку. Причому кожна регламентна операція виконується не більше одного разу на місяць для бухгалтерського та раз на квартал для податкового обліку. Для виробництва такими регламентними операціями є:

- 1) коригування фактичної вартості номенклатури;
- 2) розрахунок і коригування собівартості продукції;
- 3) переоцінка вартості запасів;
- 4) формування залишку незавершеного виробництва (для податкового обліку).

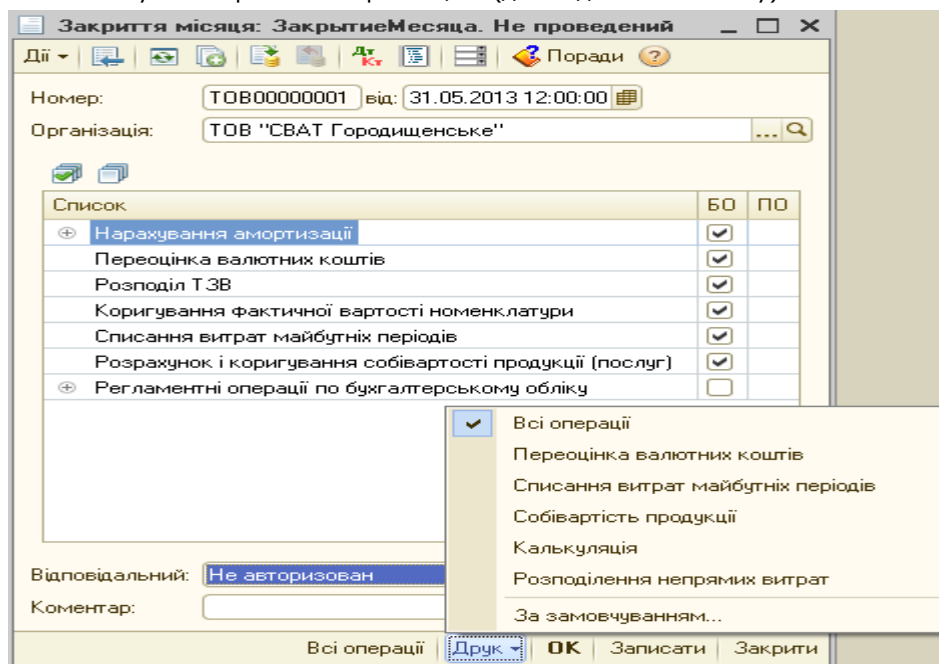


Рис. 4. Документ «Закриття місяця»

У системі «1С: Підприємство 8.2» автоматизовано облік витрат підприємства на випуск готової продукції та розрахунок собівартості продукції і послуг. Протягом місяця облік готової продукції ведеться за плановою собівартістю, а наприкінці місяця розраховується її фактична собівартість. При розрахунку фактичної собівартості випущеної продукції автоматично формуються записи на різницю між плановою та фактичною собівартістю готової продукції і напівфабрикатів, розподіляються прямі та непрямі витрати за підрозділами.

Для зведеного обліку витрат на основне виробництво в системі формується відомість обліку затрат по кожному виробничому підрозділу окремо. Саме вона є тим вихідним регістром, на основі якого визначається собівартість одиниці продукції.

Отже, використання в повному обсязі новітніх систем автоматизованого обліку і контролю, зокрема, „1С: Підприємство: 8.” у сільськогосподарському виробництві дасть змогу:

- забезпечити повну відповідність номенклатури об'єктів обліку необхідному рівню узагальнення інформації;
- автоматизувати процес відображення усіх господарських операцій на машинних носіях;
- підвищити оперативність обліку;
- зменшити трудомісткість алгоритму складання балансу та звітності;
- автоматизувати процес розрахунків показників;
- здійснювати введення інформації на місці її виникнення;
- спрощувати схему документообігу на підприємстві;
- безпомилково формувати бухгалтерські проведення;
- раціоналізувати працю бухгалтерів.

Список використаних джерел:

1. Чижма І. А. Організація обліку виробництва продукції рослинництва [Електронний ресурс] / І. А. Чижма, В. М. Краєвський. – Режим доступу: [http://C:/Users/HP/Downloads/ecnof_2013_10\(4\)_62.pdf](http://C:/Users/HP/Downloads/ecnof_2013_10(4)_62.pdf).
2. Использование прикладного решения «1С: Бухгалтерия 8 для Украины»: редакция 1.2. Методические материалы для слушателя сертифицированного курса // ООО «1С-Теллур». – М.: «1С», 2011. – 471 с.

Ольга Сенів, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Скрипник М.Є.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Інформаційно-аналітичне забезпечення обліку і звітності малого підприємства

У статті представлений аналіз дефініції «обліково-аналітичне забезпечення обліку і звітності» на основі праць вчених-економістів. Автором запропонована схема інформаційно-аналітичного забезпечення обліку і звітності малого підприємства, яку розроблено в результаті вивчення джерел і цілей формування такого забезпечення.

У даний час системи управління малим підприємством зазнає змін, які вимагають формування адекватного цим змінам інформаційного забезпечення діяльності – це забезпечення зацікавлених користувачів необхідною інформацією з метою прийняття господарських (технічних, управлінських, фінансових) рішень на підставі первинних даних (відомості про чисельність працюючих, обсяги виробництва, розміри активів, прибутку і т. д.) і даних економічного, в першу чергу фінансового, аналізу. Головна роль сьогодні відводиться узагальнюючим економічними показниками й іншим формам економічної інформації. У зв'язку з цим вирішення задач інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності малих підприємств на основі аналізу фінансової звітності має пріоритетне значення. Саме поняття «інформаційно-аналітичне забезпечення», «обліково-аналітичне забезпечення» розглядається різними авторами в різних контекстах і приймає відповідно до цього різні значення.

В економічній літературі використовуються різні визначення стосовно обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством: «інформація для прийняття рішень», «інформаційне забезпечення» (Х. Андерсон, М. А. Вахрушина, К. Друрі, Д. Кондуелл, М. І. Кутер, Б. Нидлз, Я. В. Соколов, Дж. Фостер, Ч. Т. Хорнгрен, А. Д. Шеремет); «інформаційне поле підприємства» (О. Д. Каверіна, В. А. Чернов); «обліково-інформаційна система» (Л. П. Хорунжий); «обліково-аналітичне забезпечення» (О. В. Алексєєва, І. В. Алексєєва, І. М. Багата, С. А. Бороненкова, М. А. Вахрушина, О. Е. Миколаєва, Ю. В. Радченко, Ф. Б. Ріполь Сарагосі, К. Уорд), - з яких, на нашу думку, найбільш точними є останні.

Л. О. Волощук вказує, що обліково-аналітична система являє собою єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, взаємодіючих через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачам.

Ряд авторів розглядають систему інформаційно-аналітичного забезпечення в розрізі можливості застосування комп'ютерних технологій. Так, В.С. Белов під інформаційно-аналітичною системою розуміє комплекс апаратних, програмних засобів, інформаційних ресурсів, методик, які служать для забезпечення автоматизації аналітичних робіт з метою обґрунтування прийняття управлінських рішень. І. Ю. Шполянська в своїй роботі розглядає інформаційне забезпечення з точки зору забезпечення організацій малого бізнесу комп'ютерними технологіями, вказуючи, що це є фактором успішного вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням якості роботи таких підприємств.

Слід погодитися з цією позицією, так як існує необхідність забезпечення підприємств малого бізнесу програмними продуктами, що дозволяють оптимізувати процес обліку. Відзначимо, що програмні продукти є лише частиною інформаційного забезпечення та їх не можна розглядати як єдине джерело інформації.

В. А. Чернов у своїй роботі розглядає питання інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського обліку. Управлінський облік розглядається як інтегрована система інформаційно-аналітичного забезпечення економічного управління підприємством, а вирішувати проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення бізнесу допомагають визначення, вимір, збір, аналіз, підготовка, інтерпретація, передача і прийом інформації. Він також розкриває поняття «інформаційне поле», яке представляє собою структуровану інформаційну сукупність, необхідну для забезпечення діяльності підприємства, і буває внутрішнє і зовнішнє. Внутрішнє інформаційне поле формується в рамках підприємства на основі даних що відбуваються всередині процесу, а зовнішнє – визначається ринковим середовищем, зовнішніми умовами, в яких здійснює свою діяльність підприємство. Ефективна робота підприємства, на думку В. А. Чернова, залежить від структури інформаційного поля. При вирішенні певного завдання керівництвом підприємства повинна бути вивчена потреба в необхідних для цього даних, визначаючи, в якій саме інформації підприємство відчуває нестачу, чи є ця інформація у внутрішньому середовищі або її необхідно отримувати ззовні, а також спосіб обробки інформації, методи її аналізу, періодичність та форма виведення результатів аналізу [4, с.228].

А. Г. Загородній відзначає, що обліково-аналітичне забезпечення – це сформована на засадах системного підходу форма організації усіх видів обліку та аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства та інших зацікавлених осіб інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень, а також для контролю за їхньою реалізацією [2, с.94].

Резюмуючи все вищесказане, ми даємо наступне визначення системи інформаційно-аналітичного забезпечення обліку і звітності – це відкрита система, що включає в себе процес збору, реєстрації, обробки, аналізу і контролю інформації з метою прийняття максимального ефективного управлінського рішення.

Від прийнятого управлінського рішення залежить подальша діяльність підприємства. На малих підприємствах, коли особа, яка приймає рішення, часто представлено тільки керівником або відносно невеликим керівним складом, особливо важливо мати максимально повну інформацію про стан підприємства і про ризики, пов'язані з прийняттям того чи іншого рішення. Безумовно, кінцевою метою інформаційно-аналітичного забезпечення є забезпечення керівника підприємства необхідними даними, які отримують в результаті аналізу діяльності. У цій частині ми погоджуємося із зазначеними раніше авторами. Проте процес інформаційно-аналітичного забезпечення є багатоступеневим, що, на нашу думку, не знайшло належного відображення в працях вітчизняних авторів.

Загалом схему інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства малого бізнесу можна розділити на наступні рівні:

- при формуванні облікової політики;
- при веденні бухгалтерського, податкового та управлінського обліку;
- при складанні фінансової та податкової звітності.

Непрямий вплив законодавство здійснює і на програмне забезпечення, яке повинно надавати можливість ведення обліку відповідно до нормативних документів. Також опосередкований вплив законодавство надає на

процес прийняття рішення: підприємство може існувати і вести свою діяльність тільки в межах закону, а відповідно, прийняті рішення не повинні йому суперечити.

На наш погляд, основою інформаційно-аналітичного забезпечення обліку і звітності є облікова політика підприємства. Малі підприємства для відображення достовірних даних у своїй звітності повинні враховувати особливості своєї діяльності, специфіку структури управління і господарських операцій. В обліковій політиці знаходять відображення форми і методи ведення обліку, система оподаткування, а отже, закладається фундамент інформаційної бази для аналізу [1].

Програмні продукти являють собою важливий елемент інформаційного забезпечення. В даний час практично жодне підприємство не обходиться без програмного забезпечення. Відмітимо, що існує тенденція до кастомізації, так як малі підприємства мають свої особливості ведення діяльності, а програмне забезпечення в повній мірі має відповідати вимогам підприємства в частині ведення обліку.

Програмне забезпечення також може бути інструментом проведення аналізу в разі, якщо такий функціонал передбачений. В даний час програмні продукти надають досить широкий спектр можливостей, серед яких є і аналітичний блок. Але далеко не всі підприємства використовують можливість його застосування.

Наступний рівень інформаційно-аналітичного забезпечення представлений бухгалтерським, податковим і управлінським обліком. На наш погляд, це найважливіший елемент в даній системі. За допомогою бухгалтерського обліку акумулюються дані про всі факти господарського життя. Ми виділяємо податковий облік в окремий блок, так як це важливо для проведення аналізу. Особливістю податкового обліку в даному випадку є те, що його обсяг безпосередньо пов'язаний з системою оподаткування, яку застосовує мале підприємство. Управлінський облік особливо важливий для підприємств малого бізнесу, так як дозволяє здійснювати оперативний аналіз діяльності.

Бухгалтерська та податкова звітність являє собою базу для проведення аналізу. Як уже згадувалося, аналітична інформація повинна мати найбільшу питому вагу серед всієї економічної інформації, тому розглянемо докладніше, що собою являє аналіз фінансової звітності.

Зазначені підходи часто зустрічаються в економічній літературі. Можна сказати, що зазначені підходи в тій чи іншій мірі перетинаються і взаємодоповнюють один одного, тому такий поділ є досить умовним. Основне призначення економічного і в тому числі фінансового аналізу полягає в інформаційному забезпеченні прийнятих управлінських рішень.

Існують різні пропозиції щодо складу елементів інформаційно-аналітичної системи. Індикатори інформаційно-аналітичної системи управління слід поділяти на такі, що формуються із зовнішніх та внутрішніх джерел інформації. Це орієнтири, що використовуються для проведення аналізу відповідно зовнішнього та внутрішнього оточення організаційного формування.

Склад груп показників, що формують індикатори інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю підприємства на основі зовнішніх інформаційних джерел:

1) показники макроекономічного розвитку (темпи росту внутрішнього національного продукту і національного доходу, обсяг емісії грошей в періоді, що досліджується, грошові доходи населення, вклади населення у фінансово-кредитних установах, індекс інфляції, облікова ставка НБУ тощо);

2) показники галузевого розвитку (обсяг виробленої (реалізованої) продукції та його динаміка, вартість активів, сума власного капіталу, сума балансового прибутку підприємств (в т. ч. за видами діяльності), ставки податків і зборів на продукцію, що виробляється підприємствами галузі, індекс цін на продукцію галузі);

3) показники кон'юнктури товарного ринку (обсяг пропозиції на ринку сировини, матеріалів, засобів виробництва, готової продукції, котирування цін попиту та пропозиції на товари, з якими пов'язана діяльність підприємства, обсяги і ціни укладених угод, загальний індекс динаміки цін на товари, аналогічні тим, що виробляє підприємство, рівень конкуренції на ринку готової продукції підприємства);

4) показники кон'юнктури ринку фондових інструментів (види фондових інструментів (акції, облигації, деривативи і т.д.), що знаходяться в обігу на біржовому та позабіржовому фондовому ринку, котирування цін попиту і пропозиції основних видів фондових інструментів, обсяги і ціни угод по основних видах фондових інструментів, загальний індекс динаміки цін на фондовому ринку);

5) показники кон'юнктури ринку грошових інструментів (кредитні ставки банків, диференційовані по строках надання фінансових кредитів, депозитні ставки банків, диференційовані по строках та сумах депозитних вкладів, курси іноземних валют);

6) показники, що характеризують діяльність банків, страхових компаній, постачальників, конкурентів, покупців продукції (показники, що формується на основі максимально доступної інформації про зазначених суб'єктів; джерелами такої інформації є: публікація звітних матеріалів в ЗМІ, відповідні рейтинги з основними результативними показниками діяльності (по банках, страхових компаніях), а також платні бізнес-довідки, що надаються окремими інформаційними компаніями);

7) нормативно-регулюючі показники по різних аспектах господарської діяльності підприємств та стосовно питань функціонування окремих сегментів товарного і фінансового ринків, на яких здійснює свою діяльність підприємство (склад показників визначається завданнями, які вирішуються системою управління, об'ємом операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, тривалістю партнерських відносин та іншими умовами; джерелами формування цих показників є нормативні акти, що видаються різними державними органами) [3, с.137-138].

Групи показників, що формують індикатори інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю підприємства на основі внутрішніх інформаційних джерел включають:

1) показники «Балансу» підприємства;

2) показники «Звіту про фінансові результати»;

- 3) показники управлінського обліку підприємства;
- 4) нормативно-планові показники [3, с.138].

Елементи інформаційної системи визначаються наступним переліком основних питань: кому необхідна інформація, яка необхідна інформація, де отримати інформацію; коли вона необхідна, як вона повинна збиратися?

Таким чином, підсумовуючи вищесказане слід відзначити, що інформаційно-аналітичне забезпечення підприємств малого бізнесу є багатоступеневою системою. Основою її виступає облікова політика підприємства, яка містить в собі дані про вид діяльності, методи і форми ведення обліку, програмне забезпечення, систему оподаткування і склад звітності. Бухгалтерський і податковий облік в цій системі відповідають за достовірність даних у фінансовій та податковій звітності. Якщо всі факти господарського життя підприємства знайшли відображення в обліку, то у звітності не повинно бути суттєвого викривлення, і це дозволить проводити на її основі якісний економічний аналіз. Ефективно проведений економічний аналіз являє собою базу для прийняття управлінського рішення. Керівництво підприємством потребує достовірних і своєчасних результатах аналізу. Інформація, отримана в результаті проведеного аналізу, допоможе керівнику вирішити ряд внутрішніх проблем, пов'язаних з визначенням цілей функціонування малого підприємства, оцінкою фінансового стану, здійсненою на базі фінансової та податкової звітності з метою підвищення ефективності управління малим підприємством.

Список використаних джерел:

1. Житний П. Організаційно-методологічні основи формування облікової політики підприємства / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 3-10.
2. Загородній А. Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації / А. Г. Загородній // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць ; відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2012. – С. 92-99.
3. Костенко О. М. Індикатори інформаційно-аналітичної системи управління діяльністю підприємства / О. М. Костенко // Економіка та менеджмент. – 2014. – № 4 (66). – С. 133-139.
4. Скрипник М. Є. Обліково-аналітичне забезпечення системи управління підприємством: теоретичний аспект / М. Є. Скрипник // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Вип. I (61). – Економ. науки. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2016. – С. 225-234.

Катерина Среда, 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,
Наук. кер. – Скрипник Н.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості ведення управлінського обліку в закладах охорони здоров'я

У статті розглянуто особливості ведення управлінського обліку в закладах охорони здоров'я та обґрунтована необхідність нової системи комплексної калькуляції витрат та формування економічно обґрунтованих цін, використання стратегічного планування

Сучасний розвиток закладів охорони здоров'я передбачає підвищення конкурентоспроможності, зміну якості і переліку пропонованих послуг при стійкому фінансовому становищі і меншій залежності від бюджетних ресурсів. Забезпечення сучасного розвитку закладів охорони здоров'я передбачає вирішення комплексу проблем, серед яких велике значення приділяється розробці методики і організації управлінського обліку, що дозволить підвищити економічну ефективність функціонування, інвестиційну привабливість.

Серед вчених, що займаються питаннями управлінського обліку можна виділити праці Д. А. Акера, А. Дайлен, К. Друрі, Ф. Котлера, Дж. Фостера, М. А. Вахрушева, В. Б. Івашкевичем, О. Е. Ніколаєвої і інших. Ними розроблені положення в області вдосконалення методології та методики управлінського обліку і аналізу. Однак необхідно відзначити, що інструментарій управління закладами охорони здоров'я в цілому і, зокрема, функції обліку до теперішнього часу зазнав значних змін. В даний час недостатньо вирішені проблеми побудови системи управлінського обліку.

Фінансування лікувально-профілактичних установ здійснюється за допомогою механізму розподілу фінансових коштів, обсяг яких в даний час не відповідає потребам населення в медичній допомозі, а застосовувані способи оплати медичної допомоги припускають витратний тип розвитку галузі.

У ситуації, що склалася успішне функціонування системи управлінського обліку сприятиме ефективній реалізації функцій загальної системи управління установою.

Однією з найважливіших функцій управління є планування. Планування – процес визначення дій, які повинні бути виконані в майбутньому для використання ресурсів і одержання доходів. Завдання планування полягають у тому, щоб передбачити проблеми в діяльності установи ще до того, як вони виникнуть, виключити ймовірність поспішних рішень. Основна мета планування – визначення необхідних ресурсів і джерел фінансування, що забезпечують реалізацію поставлених цілей.

Основними елементами планування є:

1. Прогнозування і підготовка поточних програм; підготовка альтернативних планів по видах діяльності; обґрунтування і вибір оптимального варіанту поточного плану.
2. Фінансове планування (бюджетування) засновано на системі бюджетів і призначене для координації, оцінки та адресності витрат. За допомогою бюджетування формується річний план по прибутку, а також щомісячний план оперативної діяльності.

В умовах впровадження ринкових відносин в галузі охорони здоров'я порядок складання кошторису і звітності в кожному лікарняному закладі має свої особливості. Щоб скласти адекватний фінансовий план, потрібно досліджувати ринок послуг охорони здоров'я, представляти можливості конкурентів, мати стратегію і маркетинговий план, план виробництва медичних послуг, юридично обґрунтований організаційний план, оцінити ризик і способи його страхування, і тільки потім можна буде розробити положення по рівню фінансування конкретної установи.

Стратегічне планування визначає загальні цілі та напрямки діяльності установи, необхідні ресурси і етапи вирішення поставлених завдань. У медичних установах найбільш поширене поточне, оперативне планування, а не стратегічне, яке і є головним фактором у конкурентній боротьбі.

Успіх в отриманні додаткових джерел фінансування залежить від того, наскільки вдало заклад охорони здоров'я діє на ринку медичних послуг, в якій мірі його пропозиції можуть зацікавити потенційного споживача, чи максимально воно використовує наявні умови і ресурси. Чим раніше установа прийме принципи стратегічного планування та управління, тим більше у неї буде шансів не тільки вистояти в конкурентній боротьбі з неефективним державним управлінням і кризами, але і для позитивного розвитку.

Наступною особливістю перебудови системи планування є перехід до використання економічних (непрямих) регуляторів. З їх допомогою фіксують не цілі, які повинні бути досягнуті, а умови, в рамках яких заклади охорони здоров'я будуть самостійно, керуючись власними економічними інтересами, вибирати стратегію дій щодо поліпшення і збереження здоров'я населення.

На етапі становлення ринкових відносин в охороні здоров'я найважливіші цілі виробника медичних послуг полягають в забезпеченні рентабельності виробництва медичних послуг, досягненні високої економічної ефективності їх реалізації за прийнятний час в межах тих виробничих можливостей, якими володіє установа.

Заклади охорони здоров'я здійснюють свою діяльність в умовах ринкової економіки, що вимагає від керівництва поглиблених знань щодо функціонування ринку медичних послуг, а також застосування дієвих методів управління. Тому вже сьогодні не можна уявити діяльність суб'єктів ринку медичних послуг без знань управлінського обліку, так як з його допомогою найбільш ефективно приймаються оптимальні управлінські рішення які сприяють функціонуванню та розвитку медичних установ.

Це підштовхує керівництво медичних установ вже сьогодні задуматись над питанням майбутніх джерел фінансування, а головне – визначення своїх доходів, витрат, фінансових результатів, ефективного ціноутворення за надані медичні послуги для розрахунку рентабельних і нерентабельних видів послуг з метою визначення розмірів перехресного фінансування.

При цьому основою управлінського обліку є контроль над доходами і витратами, як результат процес ціноутворення, так як в сучасних ринкових умовах саме ціна визначає конкурентоспроможність установи на ринку.

При наявності дефіциту фінансування його покривають за рахунок реструктуризації обсягів медичної допомоги та ліжкового фонду, впровадження ресурсозберігаючих технологій або за рахунок збільшення обсягів фінансування з муніципальних бюджетів та інших джерел, дозволених законодавством. Встановлені нормативи фінансових витрат не відповідають фактичним витратам лікувальних установ.

Таким чином, однією з найважливіших проблем в області вдосконалення економічного механізму функціонування охорони здоров'я стає визначення науково обґрунтованої ціни на медичні послуги.

На сьогодні відомі різні підходи до визначення розрахункових величин надання медичної допомоги. Розрахунок за медичну допомогу ведеться, наприклад, за кількістю пролікованих хворих, кількістю відвідувань, квотами виділеного фінансування та ін. Поряд із застосуванням таких показників для укрупнених розрахунків і комплексного аналізу діяльності медичних організацій основною розрахунковою одиницею в фінансово-економічних розрахунках повинна стати медична послуга з відповідною їй вартісною оцінкою. Ціна, встановлювана на медичні послуги, повинна, з одного боку, бути доступною для споживача, а з іншого – покривати витрати установи в повній мірі і формувати прибуток [5, с.3-4].

Таким чином, найбільш доцільною була б розробка нової системи ціноутворення на медичні послуги, яка буде базуватись на засадах управлінського обліку, так як в сучасних умовах бухгалтерський облік у вітчизняних закладах охорони здоров'я не забезпечує потребу в інформації управлінського персоналу організації для здійснення внутрішнього контролю та управління витратами. Ціна на медичні послуги, що надаються лікувально-профілактичними установами, які складаються з багатьох відділень, встановлюється на рік діленням загальної суми витрат лікувального закладу (запланованих відповідно до кошторису) на планову кількість ліжко-днів у році, що не тільки неефективно, але й навіть не дає можливість отримання релевантної інформації. Такий підхід до ціноутворення знеособлює діяльність окремо взятого відділення лікарні (служби), які не сприяє стимулюванню підвищення ефективності та якості їх роботи, в кінцевому рахунку, що не дозволяє виявити прибуткові і збиткові відділення з метою визначення розмірів перехресного фінансування.

Необхідні нові системи комплексної калькуляції витрат та формування економічно обґрунтованих цін на основі методу «директ-костинг», методу ABC і центрів фінансової відповідальності.

Заклади охорони здоров'я повинні використовувати стратегічне планування та економічні (непрямі) регулятори для вибору стратегії дій щодо поліпшення і збереження здоров'я населення.

Список використаних джерел:

1. Лепешина О. М. Калькуляція медичних послуг як інструмент для прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.medexpert.ua/meditsinskoe-uchrezhdenie/>
2. Яцук М. І. Єдина уніфікована методика розрахунку вартості медичних послуг та вагових коефіцієнтів U-DRG груп в закладах охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/docfiles/Pro_20150811_1dod.pdf
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канура, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. – Житомир: ПП «Рута», 2005 – 280 с.
4. Лень В. С. Управлінський облік : підручник / В. С. Лень. – Тернопіль: Навч. книга - Богдан, 2015. – 328 с.
5. Тайлашева М. А. Розрахунок собівартості медичних послуг та порядок ціноутворення в закладах охорони здоров'я / М. А. Тайлашева, Ю. А. Кулик. – Москва. – 2005.

Окремі організаційно-методичні аспекти аналізу поточної дебіторської заборгованості підприємства

У статті розглянуто сукупність окремих складових методики аналізу дебіторської заборгованості, а саме: мета, завдання, інформаційна база, методи тощо. Детально висвітлено інформаційну базу аналізу (в основному зовнішнього) дебіторської заборгованості та її аналітичні можливості.

В умовах трансформаційних ринкових перетворень для підприємств деревообробної промисловості важливого значення набувають такі зовнішні фактори, як їх взаємозв'язок з контрагентами – постачальниками товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг та споживачами готової продукції. Від ступеня налагодженості контактів з даними контрагентами напряду залежить величина виробничих запасів та готової продукції на складах, дебіторської заборгованості.

В даних умовах зростає необхідність оптимізації процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств всіх форм власності та галузей національної економіки, включаючи деревообробну промисловість.

Не останню роль у процесі формуванні політики управління дебіторською заборгованістю відіграє регіональний аспект, а також її вплив на фінансовий стан як окремих підприємств так і всієї галузі.

При цьому, важливого аспекти в оцінці регіональної та галузевої дебіторської заборгованості деревообробної промисловості, виступає методологія аналізу окремих суб'єктів господарювання [2, с.371].

Розробці методичних, організаційних та практичних засад присвячено праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема Є. В. Мниха, А. А. Мазаракі, О. В. Єфімової, І. О. Бланка, Л. О. Лігоненко, О. Д. Шеремета, А. Я. Василюка, І. О. Власова, Н. О. Ковальчука, О. Г. Лищенко, Л. А. Бернштейна, Ж. Рішара, К. Хеддервіка, Е. Хелферта, А. Глена Велша, Д. Стоуна та К. Хітчинга та ін.

Незважаючи на значну кількість праць, присвячених методології аналізу дебіторської заборгованості у процесі прийняття управлінських рішень, виявлені недоліки свідчать про те, що ця проблема не є вирішеною і методика аналізу потребує подальшого розвитку і вдосконалення.

Метою статті є дослідження та узагальнення окремих складових організаційно-інформаційної моделі аналізу дебіторської заборгованості підприємства.

Організаційно-інформаційна модель аналізу складається з наступних елементів: мета, завдання, об'єкти, суб'єкти, інформаційна база, методи, система показників, способи узагальнення та реалізації результатів аналізу.

Мета аналізу поточної дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання – встановити якість і ліквідність дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства та визначити шляхи підвищення її ефективності [1].

На нашу думку, зазначена мета потребує уточнення, оскільки дебіторська заборгованість також впливає і на фінансові результати діяльності підприємства: при її виникненні – збільшується дохід, а при несвоєчасного погашення та списання – зростають інші операційні витрати.

Таким чином, метою аналізу поточної дебіторської заборгованості є оцінка рівня, складу, причин виникнення та своєчасності погашення дебіторської заборгованості, доцільності інвестування у неї капіталу, а також впливу її приросту на фінансовий стан та фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта.

Виходячи із уточненої мети можна виділити наступні завдання аналізу поточної дебіторської заборгованості (рис. 1).

Завдання аналізу поточної дебіторської заборгованості підприємства	
Оцінка складу, структури, динаміки та причин виникнення поточної дебіторської заборгованості	Аналіз своєчасності погашення та причин виникнення простроченої дебіторської заборгованості
Оцінка складу, структури, динаміки та причин виникнення поточної дебіторської заборгованості	Порівняльний аналіз відповідних статей поточної дебіторської та кредиторської заборгованостей в системі оцінки якості фінансування першої
Визначення впливу зміни дебіторської заборгованості на ліквідність підприємства	Оцінка ступеня впливу простроченої дебіторської заборгованості та фінансові результати діяльності підприємства
Розробка системи заходів щодо своєчасності погашення поточної дебіторської заборгованості та уникнення виникнення простроченої заборгованості	

Рис. 1. Основні завдання аналізу поточної дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання

Система моніторингу дебіторської заборгованості як кожної галузі національної економіки в цілому в цілому, так і підприємства зокрема являє собою процес одержання, використання й зберігання релевантної інформації про стан дебіторської заборгованості в системі прийнятих індикаторів і динаміку їхніх змін. Її основною метою є забезпечення бази корекції політики управління оборотними активами на основі порівняння векторів, способів і потужності прикладених зусиль (рішень, проектів, фінансових засобів, інструментів, форм, строків тощо) з отриманими результатами [2, с.372].

Інформаційна база аналізу поточної дебіторської заборгованості підприємств та її аналітичні можливості наведені у табл. 1. Крім даних, які наведені у табл. 1 у якості джерел інформації може бути використана

інформація статистичної звітності, зокрема форма 1-Б «Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами», управлінського обліку тощо.

Таблиця 1

Інформаційна база аналізу поточної дебіторської заборгованості: склад та аналітичні можливості

Джерело інформації та її характер	Аналітичні можливості та характер (напрямок) аналізу	Примітки
Баланс (звіт про фінансовий стан), форма №1, 1-м або 1-мс – фінансова звітність	1. Аналіз динаміки питомої ваги поточної дебіторської заборгованості в цілому та в розрізі складових груп у загальному обсязі майна, оборотних та нематеріальних оборотних активах підприємства – горизонтальний аналіз 2. Оцінка складу та динаміки поточної дебіторської заборгованості в цілому та в розрізі складових груп – вертикальний аналіз 3. Порівняльний аналіз відповідних статей поточної дебіторської та кредиторської заборгованостей.	Що стосується зазначених аналітичних можливостей ф. № 1 та 1-м, то вони майже повністю співпадають, відмінність лише відсутність в останній інформації щодо заборгованості за виданими авансами. У ф. 1-мс надається лише загальна інформація щодо поточної дебіторської заборгованості, тобто відсутня можливість проведення структурного аналізу заборгованості. У ф. № 1 передбачено й більш детальний склад заборгованості (вписувані рядки) – векселі одержані, заборгованість із внутрішніх розрахунків та з одержаних доходів. На відміну від попереднього балансу ф. № 1 у всіх існуючих формах відсутня можливість дати оцінку формування резерву сумнівних боргів.
Звіт про фінансові результати (звіт про сукупні доходи), форма №2, 2-м або 2-мс – фінансова звітність	Аналітичним виступає показник «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» (ряд. 2000) для розрахунку наступних показників: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та період погашення дебіторської заборгованості, які лежать в основі розрахунку періодів фінансового та операційного циклів.	Даний показник є універсальним для всіх форм бухгалтерської звітності, які відображають фінансові результати діяльності підприємства. Зазначимо, що якщо підприємство займається різними видами основної діяльності (торгівля, послуги, роботи тощо), то деталізація чистого доходу у розрізі зазначених видів діяльності може бути використана для розрахунку показників оборотності та тривалості обороту.
Звіт про рух грошових коштів, форма №3-н – фінансова звітність	Оцінка руху грошових коштів в результаті операційної діяльності, а саме збільшення або зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги (ряд. 3553) та іншої поточної дебіторської заборгованості (ряд. 3554).	Показники, які характеризують рух грошових коштів в результаті збільшення або зменшення зазначених видів заборгованості є описуваними рядками Звіту про рух грошових коштів, які заповнюються непрямым методом. Тобто суб'єкти малого підприємництва та якщо підприємство заповнює ф. №3 прямим методом не формують і не відображають таку інформацію.
Примітки до річної фінансової звітності, форма №5 – фінансова звітність	Оцінка ступеня виникнення (в розріз груп заборгованості за термінами погашення) та прострочення поточної дебіторської заборгованості – горизонтальний, вертикальний та коефіцієнтний аналізи.	Дана інформація може бути використана лише для суб'єктів господарювання, які складають повний комплект бухгалтерської фінансової звітності, тобто так звані «малюки» її не відображають.
Головна книга, журнали, оборотно-сальдова відомість – облікові реєстри	Аналіз складу, структури, динаміки поточної дебіторської заборгованості, а також резерву сумнівних боргів в розрізі рахунків, субрахунків, дебіторів (на основі Головної книги, аналізу рахунку, оборотно-сальдової відомості по рахункам 36, 37, 38) – коефіцієнтний, горизонтально-вертикальний аналізи.	Інформація облікових реєстрів може відрізнитися і залежати від форм бухгалтерського обліку: журнальна, книжково-журнальна або автоматизована. Тобто при книжково-журнальній формі це можуть бути книги, журнали, меморіальні ордери, а при автоматизованій – аналіз рахунку тощо.
Інші інформація – облікова, поза облікова, планова	Дані маркетингових досліджень. Оцінка платоспроможності боржників. Аудиторські висновки. Прейскуранти цін. Нормативно-правові акти тощо. Бізнес-план. Виробнича програма тощо.	Інформація залежить від: структурних підрозділів, розподілу обов'язків та повноважень; напрямків розвитку підприємства; маркетингової та цінової політики тощо.

Складовими елементами організаційно-інформаційної моделі аналізу, виступають суб'єкти і об'єкти, які залежать від організаційної структури підприємства, напрямку аналізу, інформаційної бази та цілого ряду інших факторів (табл. 2).

Основні об'єкти та суб'єкти аналізу поточної дебіторської заборгованості

Об'єкти	Суб'єкти	
	Внутрішні	Зовнішні
- поточна дебіторська заборгованість в цілому та в розрізі їх складових груп; - прострочена дебіторська заборгованість в цілому та в розрізі складових груп та термінів прострочення; - резерв сумнівних боргів в цілому та в розрізі дебіторів й термінів прострочення заборгованості; - фактори, що вплинули на утворення поточної дебіторської заборгованості в цілому та в розрізі простроченої; - функції управління тощо.	- відділ маркетингу (збуту) - фінансово-економічна служба - плановий відділ; - бухгалтерія; - аналітичний відділ; - керівництво представництв, філій, дочірніх компаній тощо.	- вітчизняні та іноземні покупці та замовники; - постачальники ТМЦ (робіт, послуг); - реальні та потенційні інвестори; - фінансово-кредитні установи; - конкуренти; - аудиторські фірми; - Державна служба статистики тощо.

Інформаційна база, об'єкти та напрями аналізу формують систему показників оцінки поточної дебіторської заборгованості, які наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Система основних показників, які розраховуються у процесі аналізу поточної дебіторської заборгованості

Показники	Алгоритми їх розрахунку (для відносних показників)
Абсолютні показники, тис. грн.	
✓ абсолютна величина поточної дебіторської заборгованості в цілому та за її видами; ✓ абсолютна величина втрат в наслідок списання простроченої поточної дебіторської заборгованості; ✓ абсолютна величина зміни поточної дебіторської заборгованості внаслідок коливання валютних курсів; ✓ залишки поточної дебіторської заборгованості в цілому та в розрізі резерву сумнівних боргів підприємства.	
Відносні показники (коефіцієнти)	
Відносні показники структури поточної заборгованості в розрізі її видів (%)	$\frac{\text{Окрема група поточної дебіторської заборгованості}}{\text{Поточна дебіторська заборгованість}} * 100 \%$
Відносні показники динаміки (темпи росту та приросту) поточної дебіторської заборгованості у т.ч. простроченої (%)	$\text{Темп росту} = \frac{\text{Поточна дебіторська заборгованість звітна}}{\text{Поточна дебіторська заборгованість базисна}} * 100 \%$
	Темп приросту = Темп росту – 100 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг}}{\text{Середні залишки поточної дебіторської заборгованості}}$
Період погашення дебіторської заборгованості, дні	$\frac{\text{Кількість днів} * \text{Середні залишки дебіторської заборгованості}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг}}$
Коефіцієнт сумнівності	$\frac{\text{Резерв сумнівних боргів}}{\text{Первісна вартість дебіторської заборгованості}}$
Коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Поточна дебіторська заборгованість}}{\text{Поточна кредиторська заборгованість}}$

Слід зазначити, оскільки поточна дебіторська заборгованість є складовою оборотних активів, то при її аналізі визначають вплив приросту заборгованості на зміну платоспроможності та ліквідності підприємства.

Результати будь-якого аналізу, у тому числі поточної дебіторської заборгованості, підлягають узагальненню та призначені для прийняття управлінських рішень й контролю за їх впровадженням у фінансово-господарську діяльність (рис. 2).

Узагальнення та реалізація результатів аналізу поточної дебіторської заборгованості	
	Узагальнення результатів
	Систематизація інформації
	Кількісна оцінка втрачених прибутків внаслідок списання поточної дебіторської заборгованості
	Кількісна оцінка потенційного збільшення прибутків внаслідок надавання товарного кредиту
	Розробка багатоваріантних заходів щодо поліпшення фінансового стану в розрізі ліквідності завдяки оптимізації процесу управління поточною дебіторською заборгованістю
	Оформлення результатів аналізу і передача їх в управлінські структури для реалізації запропонованих заходів (таблична, безтекстова або аналітична форма)
	Реалізація результатів аналізу
	Оцінка заходів покращення управління поточною дебіторською заборгованістю з точки зору фінансової стратегії суб'єкта господарювання
	Вибір оптимального варіанту заходів щодо зміцнення фінансового стану підприємства в розрізі ліквідності та платоспроможності
	Прийняття рішення щодо реалізації обраного варіанту заходів
	Доведення прийнятого рішення до працівників апарату управління відповідного рівня
	Забезпечення контролю за виконанням прийнятих в результаті досліджень управлінських рішень

Рис. 2. Способи узагальнення та реалізації результатів аналізу поточної дебіторської заборгованості підприємства

Крім цього, аналіз поточної дебіторської заборгованості дозволяє виявити ключові моменти при здійсненні аудиту здійснення розрахунків з покупцями та замовниками, бюджетом, з внутрішніми розрахунками тощо та являє собою частину загальної політики управління оборотними активами й маркетингової політики, спрямованої на зростання обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а також на оптимізацію розміру заборгованості й забезпеченню своєчасності її погашення.

Для здійснення аналізу дебіторської заборгованості та прийняття ефективних управлінських рішень важливе значення має повнота та об'єктивність інформації. Вирішення багатьох проблемних питань дозволить значно вдосконалити організацію та методику обліку розрахунків з дебіторами. Ефективне управління дебіторською заборгованістю на основі здійснення ґрунтовного та систематичного її аналізу є для суб'єктів господарювання дуже важливим. Правильний та своєчасний аналіз дебіторської заборгованості дозволить оцінити ефективність і збалансованість товарного кредиту і надання знижок покупцям, визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів, дає базу для створення резерву сумнівних боргів, дозволяє спрогнозувати надходження коштів [3, с.868].

Список використаних джерел:

1. Погоріла О. С. Значення аналізу дебіторської заборгованості підприємства як одного із основних етапів управління нею [Електронний ресурс] / О. С. Погоріла. – Режим доступу: <http://www.bsfa.edu.ua/files/konf2013/75.pdf>.
2. Рилєєв С. В. Аналіз дебіторської заборгованості харчової промисловості окремих областей Західної України / С. В. Рилєєв // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Вип. I (46). – Економ. науки. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ. – 2012. – С. 370-378.
3. Сарапіна О. А. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості / О. А. Сарапіна, О. Є. Кірілкіна // Вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 865-868.

Юлія Тиф'юк, 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,

Наук. кер. – Скрипник Н.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості організації управлінського обліку виробництва сільськогосподарської продукції

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти організації управлінського обліку витрат виробництва на сільськогосподарському підприємстві та запропоновано її удосконалення.

Загострення кризових явищ за останні роки ускладнили конкуренцію на внутрішніх аграрних ринках країни, що суттєво вплинуло на фінансовий стан і рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств.

За цих умов актуальності для ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств набувають такі аспекти, як суттєве збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення її якості, прибутковості від реалізації при одночасному зниженні собівартості цієї продукції, забезпечення ефективності використання авансованого капіталу (матеріальних, трудових і фінансових ресурсів) в сільськогосподарське виробництво.

Для успішного вирішення цих завдань велике значення має процес здійснення належного управління сільськогосподарським виробництвом за допомогою забезпечення системи внутрішнього менеджменту релевантною інформацією управлінського обліку для прийняття науково обґрунтованих економічних рішень. Звідси виникає необхідність розвитку і раціоналізації організації управлінського обліку, підвищення якості його

інформації в системі управління сільськогосподарських підприємств.

Питання особливостей організації управлінського обліку на підприємствах сільського господарства висвітлювали в своїх працях такі вчені, як: П. Й. Атамас, М. Т. Білуха, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, В. П. Дяченко, В. М. Мурашко та ін. Разом з тим, дана проблема потребує й подальшого дослідження, зокрема, слід зосередити увагу на особливостях організації управлінського обліку виробництва сільськогосподарської продукції, які спричинені технологією виробництва продукції рослинництва і тваринництва.

Рационалізація організації управлінського обліку означає впорядкування інструментів, механізмів і структурних зв'язків елементів системи управлінського обліку з метою підвищення ефективності її функціонування в системі управління сільськогосподарським виробництвом. За відношенню до системи управління господарюючим суб'єктом організація діяльності являє собою один з основних елементів змісту і функцій управління виробництвом. Ця функція управління повинна бути ефективно використана не тільки в загальній системі управління господарюючим суб'єктом, а й в управлінні функціональними відділами підприємства, до яких також відноситься управлінський облік.

Таким чином, організація управлінського обліку як функція управління і цілеспрямований специфічний вид діяльності бухгалтерської служби, що складається з сукупності конкретних видів праці, об'єктивно необхідна перш за все для повноцінного і належного ведення управлінського обліку господарських процесів, в тому числі обліку витрат, випуску продукції і результатів виробництва [1, с.755].

Звідси випливає висновок, що організація (як функція управління) відіграє суттєву роль не тільки в системі управління господарськими процесами, а й в управлінському обліку, розвитку його методології, методу, методики та практики.

Вивчення теоретико-методологічних основ [1-4] і практики процесу управлінського обліку виявило деякі методологічні, організаційні, методичні та технічні недоліки, пов'язані з організацією управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах.

Так, можна відзначити недостатній рівень наукової розробки теоретичних, методологічних і організаційно-практичних основ управлінського обліку стосовно сільського господарства. Без системного вирішення зазначених проблем неможливо створити надійної системи оперативного і стратегічного управлінського обліку в сільському господарстві.

Необхідно відзначити, що в системі управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах часто відсутні методичні та технічні аспекти ведення обліку і використання його інформації в управлінні сільськогосподарським виробництвом. Крім того, на багатьох підприємствах відсутні чітко організовані системи документації та реєстрів обліку, план-графік документообігу, графік розподілу обов'язків між обліковими працівниками і виконуваної ними послідовності облікових робіт, проекти організації самої системи управлінського обліку, ступеня його централізації і децентралізації.

В обліку активів, витрат, випуску продукції і результатів виробництва допускається багаторазове дублювання одних і тих же відомостей про господарські факти, що пов'язано з штучним ускладненням і заплутуванням стадій облікового процесу (первинного, аналітичного та синтетичного). Все це веде до накопичення непотрібної інформації для управління. Зміст інформації діючої системи фінансового обліку сільськогосподарських підприємств лише відносно придатний для оцінки економічного стану підприємства в цілому, але не для здійснення аналітичної оцінки діяльності бригад, цехів, ферм, ходу технологічних процесів, ефективності виробництва продукції окремих видів сільськогосподарських культур [2, с.110].

Всі зазначені недоліки ведуть до того, що управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах ведеться формально, а його розвиток носить запізнілий характер. Тому, в сучасних ринкових умовах виникає об'єктивна необхідність розробки теоретичних положень і практичних аспектів наукової організації управлінського обліку, як основної інформаційної бази управління сільськогосподарським виробництвом.

При організації управлінського обліку велике значення має правильне встановлення послідовності включення в даний процес взаємопов'язаних етапів системи управлінського обліку (спостереження, вимірювання, реєстрації фактів господарської діяльності, систематизації, групування, розробки та прийняття управлінських рішень та ін.). При цьому важливо спиратися на організаційні принципи обліку, а також на законодавчі, нормативні акти і методичні матеріали [3]. Крім того, необхідно враховувати або встановити найбільш раціональні взаємини всіх структурних і функціональних підрозділів з апаратом управління, визначити необхідний обсяг і характер інформації для внутрішнього управління та внутрішніх користувачів, а також розробити план (проект) або стандарт організації управлінського обліку.

Таким чином, організація управлінського обліку як інформаційної бази управління виробництвом являє собою комплексний процес, який включатиме етапи (стадії) вирішення взаємопов'язаних заходів: підготовчу, виконавчу і оціночну.

Процес практичного ведення управлінського обліку, як і будь-який інший господарський процес, є об'єктом спостереження і управління економічного суб'єкта. Тому для ефективного функціонування процесу управлінського обліку в системі управління сільськогосподарського підприємства необхідно дотримуватися принципів, до яких слід віднести:

- безперервність процесу і комунікації інформації;
- своєчасність виконання облікових робіт;
- адекватність виконання облікових робіт;
- спеціалізацію і кооперацію при виконанні облікових і планових робіт.

Впровадження економічних методів управління і системи стимулювання праці працівників сільського господарства вимагає істотної зміни організаційної структури сільськогосподарських економічних суб'єктів і часткової децентралізації їх системи управлінського обліку. Однак для децентралізації системи управлінського

обліку виробництва і впровадження економічних методів управління на сільськогосподарських підприємствах фахівцям необхідно вивчити і оцінити значення даної системи.

Децентралізація управлінського обліку в системі внутрішнього менеджменту вимагає відповідного підходу до організаційної структури господарства, що охоплює всі структурні одиниці від верху до низу і визначального місця кожного підрозділу підприємства у виконанні виробничих, збутових і інших задач для досягнення цілей даного економічного суб'єкта.

На сільськогосподарських підприємствах можна створювати два типи внутрішніх госпрозрахункових підрозділів (центрів фінансової відповідальності):

- допоміжні підрозділи або центри витрат – несуть відповідальність тільки за обсяги робіт і за ті витрати, які доведені до них виробничими завданнями (бюджетами) і підконтрольні їм;
- основні підрозділи або центри прибутку – контролюють ті витрати, які до них доведені і підконтрольні їм, а також свої оціночні виробничі і фінансові результати (обсяги виробництва продукції, маржинальний дохід, прибуток) [4].

При створенні центрів відповідальності необхідно орієнтуватися на галузеву специфіку їх діяльності, а також на специфіку обліку та контролю.

Розподіл підприємства на госпрозрахункові підрозділи (центри фінансової відповідальності) залежить від галузевих особливостей діяльності підприємства, технології та організації виробничих процесів, методів управління виробництвом, складу виготовленої продукції або виконуваних робіт (послуг), рівня технічної оснащеності виробництва і забезпеченості кваліфікованим кадровим персоналом. Особливий вплив на створення центрів затрат і центрів прибутку має виробнича і організаційна структури підприємства.

Велике значення для організації управлінського обліку і контролю витрат на виробництво сільськогосподарської продукції має моделювання номенклатури цих витрат виходячи з їх класифікації по відношенню до обсягу виробництва (на змінні, умовно змінні, постійні) і способу включення в собівартість продукції (на прямі і непрямі).

Поєднавши ці дві класифікаційні ознаки в одну (по відношенню до обсягу виробництва і способу включення в собівартість продукції), витрати в управлінському обліку можна поділяти на наступні групи:

- прямі змінні витрати (ПЗВ);
- не прямі змінні (НЗВ);
- постійні (ПВ).

Дана класифікація витрат в сільському господарстві дозволяє належним чином їх обліковувати, контролювати, а також оцінювати ефективність здійснення цих витрат за конкретними об'єктами виробництва (сільськогосподарських культурах, групах культур, сільськогосподарських тваринах, групах тварин), галузях (рослинництво, тваринництво) і підрозділах - центрах відповідальності (бригадах, цехах, фермах).

На підставі даної класифікації витрат можна приступити до моделювання номенклатури їх статей для управлінського обліку, контролю, аналізу та планування (табл. 1.).

Таблиця 1

Модель побудови статей витрат в управлінському обліку виробництва продукції рослинництва і тваринництва

Назва статей витрат	Рослинництво	Тваринництво
1. Прямі змінні витрати (ПЗВ)		
а) оплата праці виробничих працівників	+	+
б) насіння і посадковий матеріал	+	-
в) корми	-	+
г) добрива	+	-
д) засоби захисту рослин	+	-
е) засоби захисту тварин	-	+
є) інші прямі змінні витрати	+	+
1. Не прямі змінні витрати (НЗВ)		
а) машино-тракторний парк	+	+
б) автотранспорт	+	+
в) майстерня з ремонту	+	+
г) водопостачання	+	+
д) електропостачання	+	+
е) амортизація основних засобів	+	+
є) інші не прямі змінні витрати	+	+
3. Постійні витрати		
а) загальнобригадні (цехові)	+	+
б) загальновиробничі (галузеві)	+	+
в) інші постійні витрати	+	+

Прямі змінні і не прямі змінні витрати в сумі складають основні витрати на виробництво продукції і формують технологічну собівартість цієї продукції (табл. 1). Сума основних і загальнобригадних (цехових) витрат формує виробничу собівартість продукції на рівні підрозділів (центрів відповідальності). Сума ж всіх витрат, зазначених в п. 1, 2 і 3 (тобто ПЗВ, НЗВ і ПВ), формує повну виробничу собівартість продукції в цілому по сільськогосподарському підприємству.

Організація аналітичного обліку витрат по запропонованих статтях і наведеній послідовності їх

відображення дозволить сільськогосподарським підприємствам аналізувати і оцінювати ефективність виробництва продукції за об'єктами обліку (виробництва), підрозділами (центрами відповідальності) і в цілому по підприємству.

Отже, розглянута модель організації управлінського обліку, а також рекомендації з побудови центрів відповідальності з поділом їх на основні та допоміжні за запропонованою номенклатурою статей витрат, сприятимуть мінімізації витрат, зниженню собівартості виробленої продукції рослинництва і тваринництва і в кінцевому рахунку збільшення обсягів їх виробництва.

Список використаних джерел:

1. Собченко А. М. Особливості організації обліку витрат на виробництво продукції рослинництва / А. М. Собченко // Економіка і суспільство. – 2016. – №2. – С. 744-748.
2. Яворов В. В. Удосконалення управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах / В. В. Яворов // Економіка АПК, 2010. – № 3. – С. 107-112.
3. Методичні рекомендації з планування обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом МАНУ № 132 від 18 трав. 2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua..>
4. Белова І. М. Управлінський облік в умовах сільськогосподарського виробництва / І. М. Белова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_1/234.pdf.
5. Моссаковський В. Б. Управлінський облік та його особливості у сільському господарстві [Електронний ресурс] / В. Б. Моссаковський, С. Я. Бублик. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/153/35/>.
6. Скрипник Н. В. Управлінський облік: історичний аспект та етапи становлення / Н. В. Скрипник, М. Є. Скрипник // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД: Матеріали X Міжнародної наук.-практич. інтернет-конф., м. Переяслав-Хмельницький, 29-30 квітня, 2013 р. – С. 188–190.

Марія Тулайдан, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Лучик С.Д.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості автоматизації обліку на малих підприємствах

У статті дано визначення «малих підприємств», охарактеризовано основні особливості організації бухгалтерського обліку таких підприємств, надано список системних програм, які б могли полегшити організацію бухгалтерського обліку.

Малі підприємства вже давно займають чільне місце в економіці нашої країни. малі підприємства виступатимуть провідною рушійною силою економічного розвитку, ефективним засобом структурної перебудови, подолання диспропорцій на окремих сегментах ринку, активізації інноваційної діяльності, розвитку конкуренції, утворення нових робочих місць і зниження безробіття [1].

Відповідно до Господарського кодексу України, малим підприємством вважається підприємство (юридична особа), в якому середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 10 мільйонам євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні [2].

В Україні у 2015 році налічувалося 343,4 тис. підприємств. З них лише 423 підприємств є великими, тобто мають більше 250 працівників і річний дохід більше 50 млн. євро. Тож, 99,9% підприємств у країні відносяться до категорії малих і середніх, з них 82,8% – це мікропідприємства з кількістю працівників до 10 осіб і річним доходом до 2 млн. євро. Значна кількість малих підприємств - 90823 одиниць – це підприємства оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, 44182 підприємств працює в сільському, лісовому і рибному господарстві, 37640 – в промисловості Загалом у 2015 році у секторі малого підприємництва було зайнято 26,8% економічно активного населення України.

Вказана статистика не враховує значну частину підприємців та їх працівників, які зайняті неофіційно через надмірну зарегульованість підприємницької діяльності та значне фіскальне навантаження на бізнес. У 2014 році кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, вже становило 4,5 млн., або 25,1% від загальної кількості зайнятого населення. Аналіз неформальної зайнятості в Україні засвідчив, що вона зосереджена в певних секторах та соціально-економічних групах. За статусами зайнятості неформальні трудові відносини переважали у секторі самостійної зайнятості, де частка неформально зайнятого населення складала близько 73%, а серед працюючих за наймом таких осіб було 16,1%. Понад 40% із числа неформально зайнятих осіб є мешканцями сільської місцевості. Це пов'язано з тим, що за умов хронічного безробіття на селі єдиною сферою прикладання праці є робота в особистих підсобних господарствах, а також нелегальна робота за наймом у фермерських господарствах. Водночас, у 2014 році збільшилася кількість неформально зайнятих осіб в містах до 17,5%, у той час як в попередні роки була на рівні 12%. Найпоширенішим стали такі види діяльності, як «послуги з перевезення на власному транспорті», «продаж та перепродаж домашньої сільгосппродукції та різних товарів», «будівельні та ремонтні роботи», «випадкові заробітки у приватних осіб», «робота вантажником, різноробом» [3].

До особливостей організації бухгалтерського обліку малого підприємства слід віднести:

- кількість бухгалтерів, як правило, не перевищує двох працівників;
- функціональність програм може бути обмеженою, оскільки більшість малих підприємств має спрощений план рахунків;
- малі підприємства не потребують ведення управлінського обліку як окремої підсистеми.

Як показує практика, найбільшій ефективності бухгалтерський облік на малому підприємстві набуває у разі введення автоматизованої (комп'ютеризованої, діалогової) форми обліку. Щодо мінімальних вимог до бухгалтерських програм, які використовуються для автоматизації бухгалтерського обліку на малих підприємствах, то в наукових джерелах називаються [4]:

- функціональні: ведення журналу операцій – можливість вводити й накопичувати всі операції, які відображають господарську діяльність підприємства; розрахунок підсумків
- можливість розраховувати підсумки за рахунками бухгалтерського обліку (обороти, залишки) на якийсь момент часу при будь-якій кількості введених господарських операцій;
- аналітичний облік – можливість ведення аналітичного обліку в таких розрізах і з таким рівнем деталізації, як цього вимагають потреби управління;
- кількісний (синтетичний) облік – можливість ведення обліку в натуральному вимірнику;
- валютний облік – облік у валютах, які відрізняються від базової (основної валюти); гнучкість – можливість налаштувати програму до особливостей конкретного підприємства і змін у законодавстві;
- технічні: апаратне забезпечення – можливість ефективно працювати на комп'ютерах з середніми технічними характеристиками;
- редактор документів – вбудовані в програму засоби створення й коригування форм первинних документів, розрахунків і звітів;
- захист інформації – забезпечення захисту інформації та обмеження доступу за допомогою системних паролів;
- «Експорт-імпорт» даних – можливість обміну даними з іншими програмами та приладами (касовими апаратами, технологічними датчиками, сканерами штрих кодів);
- робота в мережах – здатність працювати на декількох комп'ютерах із з'єднанням даних за допомогою комп'ютерної мережі;
- архів документів – вбудовані засоби архівації даних з можливістю швидкого оновлення інформації;
- комерційні: ціна – прийнята для підприємства ціна програмного забезпечення та його супроводу;
- супровід – послуги з навчання користувачів, оперативні консультації, оновлення програмного забезпечення;
- документація – якісна детальна друкована документація до програми;
- ергономічні: інтерфейс користувача – зручні та нешкідливі для здоров'я користувача засоби забезпечення діалогу «людина – комп'ютер»;
- програмна допомога – розвинена система програмної допомоги, яка дозволяє отримувати «підказку» щодо будь-якої функції або дії в програмі.

З розвитком інформаційних технологій, на сьогоднішній день на ринку комп'ютерних бухгалтерських програм найбільшою популярністю користуються наступні системні комплекси:

- «1С: Бухгалтерія 8 для України» – являється лідером серед інформаційних технологій на ринку комп'ютеризації облікового процесу;
- Система «Парус» – комплексний модуль для автоматизації обліку на малих, середніх та великих підприємствах;
- «БЕСТ-ЗВІТ ПЛЮС» – автоматизація облікової роботи з бухгалтерською та звітною документацією відповідного зразка;
- «GrossBee XXI» – призначена для комплексної автоматизації торгових і виробничих підприємств;
- «Проект X-DOOR» – автоматизація процесів роботи підприємства: бухгалтерський, складський облік і торгівля;
- «M.E.Doc IS» – це програмний продукт, який допомагає в роботі з документами різних форм, типів та призначення [5, с.287].

Програмний комплекс «1С:Управління невеликою фірмою 8 для України» – це готове рішення для управління та обліку на підприємствах малого бізнесу. У програмі реалізовано все найнеобхідніше для нефіскального оперативного обліку, контролю, аналізу та планування на підприємствах з такими напрямками діяльності, як надання послуг (сервіс), підрядні (проектні) роботи, виробництво продукції, торгівля. Рішення допомагає підвищити ефективність роботи компанії, надаючи власникам і керівникам широкий спектр інструментів для управління, а співробітникам – нові можливості для продуктивної роботи.

Реєстрація господарських операцій та формування первинних документів господарської діяльності підприємства: торгово-закупівельних, фінансових, складських, виробничих та інших операцій здійснюється в єдиній інформаційній базі.

Програма формує звітні форми, які забезпечують власникам, керівникам і співробітникам можливість швидко отримувати інформацію у зручній для роботи і прийняття рішень формі, з необхідною оперативністю і деталізацією.

Однак, слід зазначити, що даний програмний комплекс забезпечує автоматизоване ведення бухгалтерського та податкового обліку в комплексі з прикладним рішенням «1С: Бухгалтерія 8 для України».

Отже, господарюючим суб'єктам необхідно визначитися з вибором комп'ютерної програми, що зможе забезпечити необхідні вимоги до потреб обліку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бейгул С. Б. Розвиток малого підприємництва в регіонах України [Електронний ресурс] / С. Б. Бейгул, Т. В. Романова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – № 3, 2011. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=479>.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // Голос України від 14.03.2003. – № 49. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1393503405995359>.
3. Кашуба Я. М. Тенденції зайнятості в неформальному секторі економіки України [Електронний ресурс] / Я. М. Кашуба // Ефективна економіка. – 2015. – № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4233>.
4. Благоверная С. А. Класифікація та вибір програмного забезпечення бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / С. А. Благоверная, Л. Ф. Ярмолів // Прикладне програмне забезпечення : курс лекцій; Банк веб-ресурсів навчальних дисциплін Київського політехнічного інституту. – Режим доступу: <http://moodle.ipk.kpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=11729>.

Ірина Унгуляк, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Труфіна Ж.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Деякі аспекти організації обліку фінансових результатів на виробничому підприємстві

У даній статті досліджено принцип утворення фінансових результатів діяльності підприємств на території України, їх місце та роль в системі бухгалтерського обліку, а також розглянуто теоретичні аспекти обліку, аналізу та аудиту фінансових результатів.

Характерною особливістю сучасного розвитку економіки України є глобальні економічні перетворення в сфері виробництва на основі ринкових відносин. Ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту, одним із центральних елементів яких є облік, аналіз та аудит фінансових результатів. Необхідність раціональної організації обліку, аналізу та аудиту фінансових результатів обумовлена їх важливістю в економічній діяльності підприємства, без яких неможливе взагалі будь-яке господарювання.

Окремі питання особливостей формування фінансових результатів залишаються в полі уваги науковців, незважаючи на те, що багато з них працювали і продовжують роботу в даному напрямку. Це такі вчені, як: О. Будько, С. Ф. Голов, П. Є. Житний, І. В. Івахненко, В. Б. Моссаковський, М. С. Пушкар, І. І. Стеців, М. Щирба та інші.

Метою даної статті є обґрунтування теоретичних положень організації обліку, аналізу та аудиту фінансових результатів на підставі узагальнення теоретичних і законодавчих джерел в умовах переходу до ринкових відносин.

Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є прибуток або збиток. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів [1]. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійсненні ці витрати [2].

Вивчення цієї теми побудовано на методологічних засадах формування, оцінки і визнання у бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи та фінансові результати діяльності, що визначені П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 15 «Дохід» та НП(С)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності». Для постановки раціональної організації обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності визначимо її мету, завдання і послідовність облікового процесу витрат, доходів і фінансових результатів [6, с.117].

Мета організації обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності – надавати користувачам необхідну та своєчасну інформацію про витрати, доходи та результати діяльності підприємства у встановлені терміни. Завдання організації обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності:

- організація калькулювання собівартості продукції, аналіз і контроль за виконанням плану собівартості;
- виявлення невикористаних резервів виробництва, витрат від браку і простоїв;
- організація обліку витрат діяльності та порядку їх розподілу і списання на відповідні рахунки, організація правильного відображення доходів, що отримує підприємство;
- організація своєчасного обчислення результатів та прибутків, сплати з них податків.

У бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає:

- чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- валовий прибуток (збиток);
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансові результати від звичайної діяльності;
- фінансові результати від надзвичайної діяльності;
- чистий прибуток (збиток)

Чистий дохід (виручку) від реалізації продукції визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів та вирахувань з доходу (надані знижки, повернення продукції тощо). Що стосується фінансового результату від операційної діяльності, то він визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат. Фінансовий результат від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку на прибуток. Окремо від фінансових результатів від звичайної діяльності відображаються невідшкодовані збитки та прибутки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожежі, техногенних аварій тощо).

Остаточний фінансовий результат – чистий прибуток (збиток) визначається як алгебраїчна сума фінансових результатів від звичайної діяльності, доходів і витрат (або прибутків чи збитків) від надзвичайних подій, податку на прибуток від надзвичайних подій, зменшення податку на прибуток від збитків від надзвичайної діяльності.

Узагальнення інформації про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій здійснюється на рахунку 79 «Фінансові результати».

Сальдо рахунку при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Бухгалтерський облік фінансових результатів ведеться за видами діяльності, для яких відкриваються відповідні субрахунки.

Рахунок 79 «Фінансові результати» має такі субрахунки:

- 791 «Результат операційної діяльності»;
- 792 «Результат фінансових операцій»;
- 793 «Результат іншої звичайної діяльності» ;
- 794 «Результат надзвичайних подій» .

Аналітичний облік фінансових результатів ведеться за їх характером, видами продукції, товарів, робіт, послуг та іншими напрямками, визначеними підприємством самостійно.

Первинними документами при відображенні накопичення фінансових результатів різних видів діяльності та віднесення до складу нерозподіленого прибутку (збитку) є довідки та розрахунки бухгалтерії.

Джерелами інформації для аналізу фінансових результатів є: дані фінансової звітності (форма 1 «Звіт про фінансовий стан», форма 2 «Звіт про фінансові результати», форма 4 «Звіт про власний капітал», форма 5 «Примітки до фінансової звітності»); дані бухгалтерського обліку (журнал 5 «Облік витрат», журнал 6 «Облік доходів і результатів діяльності»); статистична звітність (форма 5-с «Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт і послуг)», форма 1-6 «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість», форма 6 «Рентабельність окремих видів продукції»); планові дані [3, с.130].

На сьогодні в Україні діють дві різні методики визначення фінансового результату підприємства, які обумовлені порядком визначення доходів і витрат для складання фінансової і податкової звітності. Порядок визначення і формування показників для складання фінансової і податкової звітності має суттєві методичні розбіжності та регулюється різними нормативними і законодавчими документами [5, с.49] .

Для фінансової звітності показники формуються згідно вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та відповідними нормативними документами Міністерства фінансів України.

Загалом ця методика передбачає формування доходів шляхом вирахування із виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та інших надходжень (від здійснення фінансової та інвестиційної діяльності) суми податків та обов'язкових платежів згідно чинному законодавству. Проте, суть методики складання фінансової звітності полягає в тому, що доходи визначаються за умови переходу права власності на актив, який реалізується. Суть методики податкової звітності полягає в тому, що доходи можуть визначатися як і в момент переходу права власності на активи, так і під час розрахунку за них, в залежності від того, яка подія сталася першою (надходження коштів, чи відвантаження в (реалізація) продукції, товарів, (робіт, послуг)).

Аналізуючи принцип формування витрат згідно методики складання фінансової звітності зазначимо, що вони формуються у відповідності до вимог П (С) БО 16 «Витрати». До них, зокрема, належать прямі витрати, та частка розподілених загальновиробничих витрат, в залежності від наявної виробничої потужності підприємства, які включаються до собівартості виготовленої продукції (робіт, послуг). Нерозподілена частка загальновиробничих витрат, відноситься до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг). Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати призводять до зменшення фінансового результату діяльності підприємства. Витрати визначаються в момент списання активів на відповідний господарський процес згідно діючих нормативних документів.

Проведені дослідження доводять, що методологічно до складових утворення витрат належать: собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), витрати що не беруть участі у процесі виробництва і реалізації та не відносяться до собівартості виробленої продукції, аванси, сплачені постачальникам тощо.

На основі дослідження теоретичних аспектів облік фінансових результатів ми дійшли таких висновків: фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності. Як економічна категорія фінансові результати визначається як різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами підприємства. Фінансові результати діяльності будь-якого підприємства є прибуток чи збиток. Прибуток є важливим критерієм і показником ефективності діяльності підприємства, стимулюючою функцією, виступаючи кінцевим фінансово-економічним результатом діяльності підприємства. Збиток - це певні втрати, шкоди, упущені вигоди підприємства у вигляді перевищення суми витрат, здійснених для отримання доходів, над сумою цих доходів. Для ефективної діяльності підприємства та правильності прийняття управлінських рішень необхідно належним чином організовувати бухгалтерський облік, внутрішній аудит і аналіз.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XII // Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні. – Львів, 2002.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. №87 // Бухгалтерський облік: нормативна база. – Х.: Фактор, 2004. – С. 27-35.
3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: навч. посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.
4. Дудар А. Основні напрями розвитку системи управління фінансовими результатами діяльності торговельно-виробничої: навч. посібник / А. Дудар. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 451 с.
5. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посібник / К. Ф. Ізмайлова. – К.: МАУП, 2000. – 152 с.
6. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с.

Методика аналізу фінансового стану на промислових підприємствах

Стаття містить поглиблений критичний аналіз думок науковців стосовно змістового наповнення поняття «фінансовий стан» та методичних аспектів його оцінки. Автор розкриває особливості аналізу фінансового стану для сучасного промислового підприємства, роблячи акцент на напрямках аналізу та інформаційному забезпеченні. Систематизований методичний інструментарій має практичну цінність і може використовуватися на вітчизняних підприємствах.

Сучасні кризові умови, в яких змушені працювати вітчизняні промислові підприємства, ставлять нові завищені вимоги до системи управління. На сьогодні просто необхідним є володіння інформації про фінансовий стан господарюючого суб'єкта. При цьому доречним є не просто ретроспективний погляд на ситуацію, але і розробка можливих перспективних напрямків фінансового становище самого підприємства та його конкурентів.

Проте правильність та реальність оцінювання фінансового стану в значній мірі залежить від повноти розуміння його змістового наповнення. Відповідно, перш ніж визначати інформаційне забезпечення його оцінки, визначимо суть поняття «фінансовий стан», базуючись на наукових доробках провідних вітчизняних та зарубіжних вчених.

Не дивлячись, на простоту даної економічної, досі так і не встановлено єдності та однозначності тлумачень:

1) одна група науковців для пояснення цього терміну розкривають не його зміст, а тільки напрямки аналітичних розрахунків та систему показників [2; 4];

2) інші вчені вважають поняття «аналіз фінансового стану» та «фінансовий аналіз» рівнозначними [1; 6];

3) решта визначають аналіз фінансового стану як напрямок фінансового аналізу, що включає в себе: оцінку ліквідності балансу, стійкості, платоспроможності, результативності діяльності організації тощо [3; 7].

Зі слів Л. О. Ващенко, найбільш обґрунтованим і адаптованим до існуючих вимог, є визначення, що під фінансовим станом розуміє результат взаємодії всіх елементів системи фінансових взаємовідносин підприємства і саме через це охоплює всі виробничо-господарські факти [1, с.49].

Узагальнюючи різні трактування, можна сформулювати таке визначення: фінансовий стан – це складне комплексна економічна категорія, що характеризує розміщення, власність та використання фінансових ресурсів, а також їх достатність в кожний момент часу.

Відмінності в поняттях знаходять своє відображення і у структурі самого аналізу фінансового стану. Більшість дослідників визначають відповідні напрямки (цілі, завдання, етапи) аналізу, розділяючи на групи десятки фінансово-оперативних коефіцієнтів та інших методик. Напрямки відрізняються як за кількістю виділених груп, так і за їх внутрішньою побудовою (табл. 1).

Таблиця 1

Напрямки оцінки фінансового стану, які пропонуються різними авторами

Напрямки оцінки фінансового стану Автори	Ліквідність	Прибутковість	Оцінка активів, зобов'язань та тренду показників	Показники управління активами та оборотним капіталом	Джерела капіталу, його структура та ефективність використання	Платоспроможність та економічний потенціал	Стан на ринку цінних паперів	Оборотність	Показники для акціонерів	Потенційне банкрутство	Самофінансування	Лeverідж	Фінансова стійкість	Ділова активність	Кредитоспроможність
Іонін Є.Є. [3]	+				+							+	+	+	+
Русак Н.А. [6]	+												+	+	+
Ефімова О.В. [2, с. 12]	+				+			+		+					
Ковалев В.В. [4, с.47]	+	+					+					+	+	+	
Мец В.О. [5]	+	+											+	+	
Савицька В.Г. [7, с.52]	+											+	+		
Шеремет А.Д. [8]	+		+		+								+		

Результати досліджень вказують про відмінності у виділених аналітичних напрямках оцінки фінансового стану:

1) українські та пострадянських фахівці пріоритетними визначають оцінку ліквідності та платоспроможності; фінансової стійкості; ділової активності та аналіз джерел капіталу, його структур та ефективність використання;

2) зарубіжні науковці зосереджують увагу на платоспроможності та ліквідності; ефективності діяльності; оцінці активів, зобов'язань та тренду цих показників, а також аналізу показників управління коштами, активами та оборотним капіталом.

Виявлені розбіжності можна пояснити, перш за все, наявністю особливостей функціонування окремих підприємств, які обумовлюють загальну тенденцію розвитку економіки країн: для України властиві проблеми неплатежів, виникнення заборгованостей між підприємствами та незначні темпи розвитку. Поруч з тим аналіз фінансового стану в розвинутих країнах спрямований на підвищення прибутковості підприємств та покращення ефективності розміщення акціонерного капіталу.

Для досягнення однозначності оцінки фінансового стану підприємства доцільно використовувати в якості основи аналітичних напрямків використовувати зміст поняття «фінансовий стан». У відповідності до цього можна виділити три напрямки аналізу фінансового стану [4, с.105]:

- розміщення і власність фінансових ресурсів («наявність економічного потенціалу, що аналізується на базі форми 1 «Баланс (Звіт проф. фінансовий стан)»);
- достатність фінансових ресурсів в кожен момент часу;
- використання фінансових ресурсів (економічного потенціалу) (рис. 1).

Розміщення та власність фінансових ресурсів, в свою чергу, можна проаналізувати за трьома напрямками при одночасному використанні даних активів і пасивів: 1) структура засобів та їх джерел; 2) оцінка ліквідності; 3) аналіз фінансової стійкості.

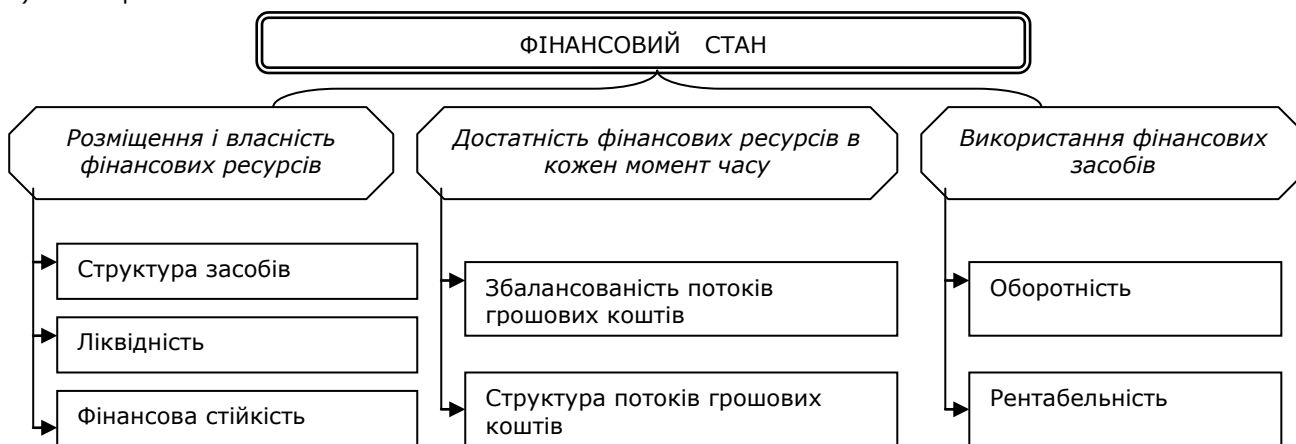


Рис. 1. Аналітичні напрямки у відповідності до змісту поняття «фінансовий стан»

Рівень точності та вірогідності результатів оцінки фінансового стану залежить від інформаційного забезпечення.

Головним практичним призначенням інформаційних потоків є оптимізація не тільки системи управління, але і всієї роботи підприємства. І тільки через удосконалення інформаційних потоків за різними ознаками (напрямами) можливе покращення рівня ефективності господарської діяльності сучасного вітчизняного підприємства.

В систематизованому вигляді інформація, що утворює основу інформаційних потоків та застосовується в аналізі фінансового стану, доречно зобразити через дві об'ємні групи:

- 1) нормативно-довідкова інформація – це нормативна та довідкова інформація;
- 2) фактографічна інформація, що охоплює всю обліково-звітну та позаоблікову інформацію.

Найбільша група, за всіма критеріями, – це фактографічна інформація, що є базовою під час здійснення аналітичної оцінки фінансового стану.

Відповідно, саме фінансова звітність підприємства – основне джерело інформації для проведення аналізу фінансового стану підприємства.

Якщо для внутрішніх користувачів є можливим одержання усієї фактографічної інформації, то інформація, якою володіють зовнішні аналітики, часто обмежена лише різними формами звітності. Відповідно звітність є найбільш оптимальним елементом інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану. Розглянемо більш детально інформацію, яка є необхідною для оцінки фінансового стану підприємства, та документи на підставі яких вона формується (рис. 2).

Зазначені різновиди інформаційних потоків формуються в системі фінансового обліку підприємства з поступовим відображенням від первинних документів, облікових регістрів та врешті решт у формах звітності. Зрозуміло, що застосування первинної документації для оцінки фінансового стану підприємства є нелогічним та не ефективним, адже потребують додаткових трудових, часових та фінансових ресурсів для подальшої систематизації, групування та узагальнення початкових даних.

Проблемні питання застосування методик аналізу фінансового стану, їх розвитку та адаптації до умов сучасної ринкової економіки розглянуто у багатьох наукових дослідженнях. Ураховуючи той факт, що сьогодні відсутній єдиний концептуальний підхід до оцінювання та аналізу фінансового стану сучасного суб'єкта економіки, різні автори пропонують, обґрунтовують й аргументують різноформатні базові засади отримання комплексної оцінки – за допомогою рейтингової експрес-оцінки, розрахунку інтегрованого показника, рейтингових методик бальних оцінок, відносних відхилень і багатовимірної середньої, методу коефіцієнтів, включення в індикативну основу існуючих методик додаткових коефіцієнтів тощо.

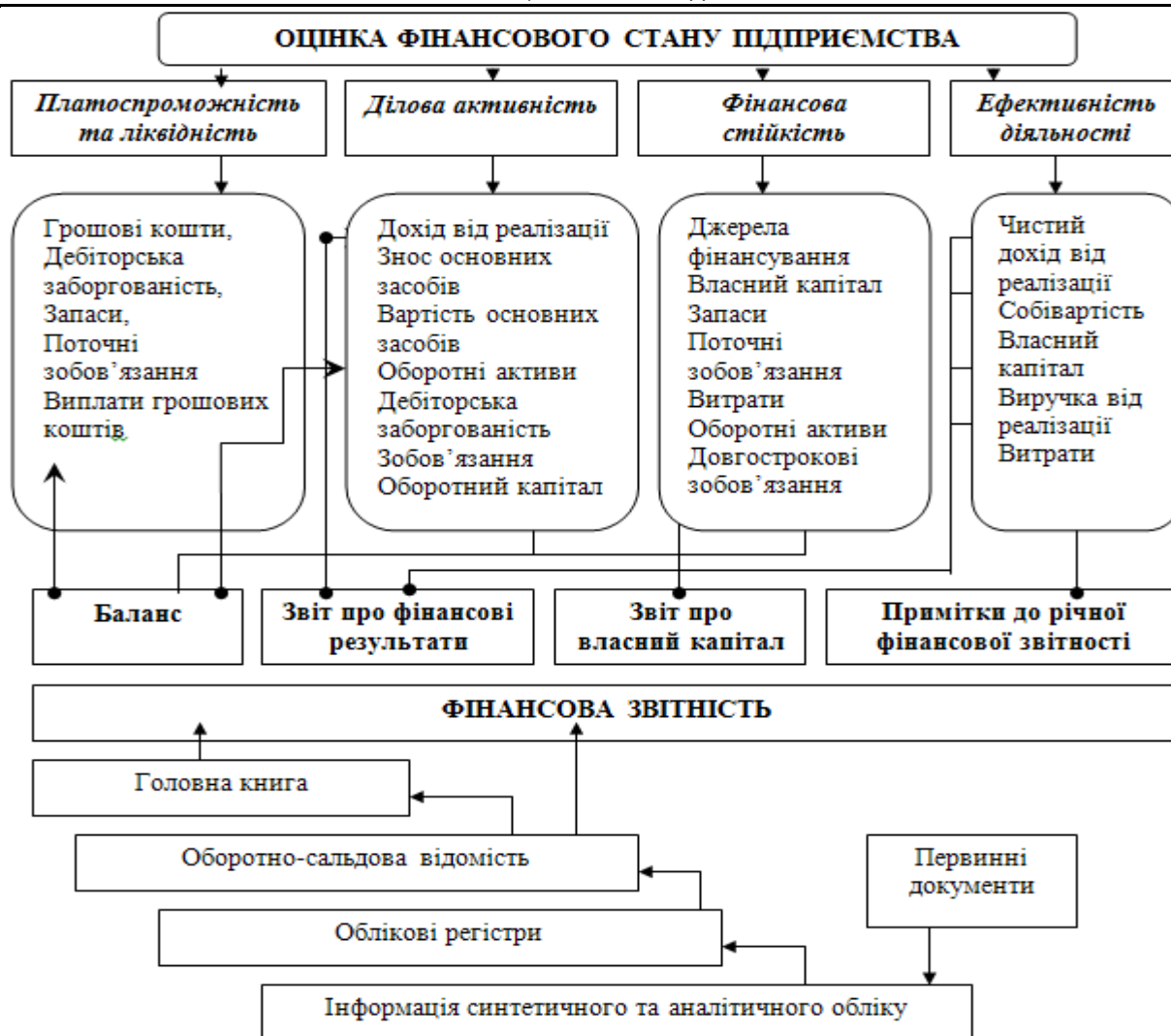


Рис. 2. Фактографічна інформація, яка необхідна для оцінки фінансового стану

Отже, система аналізу фінансового стану повинна побудована таким чином, щоб було враховані всі аспекти особливостей господарювання досліджуваного підприємства (внутрішні фактори), адаптована до зовнішніх динамічно-змінюваних умов зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Ващенко Л. О. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення: монограф. / Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев. – Донецьк: «Вебер», 2010. – 185с.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ: учеб. пособие / О. В. Ефимова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2012. – 528 с.
3. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування «платоспроможність» і ліквідність» / Є. Є. Іоніні // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С.30-42
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 519 с.
5. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану / В. О. Мец. – К.: Вища школа, 2013. – 277 с.
6. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования / Н. А. Русак – Мн.: Высш. школа, 2007. – 309 с.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 10-е изд. – Минск: ООО «Новое знание», 2009. – 704 с.
8. Шеремет А. Д. Система показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негнашев. – Режим доступа: http://www.bizness-plan.nm.ru/bp/stat_main.htm.

Марія Фретеучан, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Огляд окремих новацій бухгалтерського обліку державного сектора

У статті проаналізовано основні зміни у нормативно-правовому полі, які відбудуться з початком 2017 року, що стосуються організації, ведення бухгалтерського обліку та складання звітності суб'єктами державного сектору економіки (бюджетними установами).

Важливою інформаційною основою прийняття рішень в сфері реалізації заходів економічної політики країни відіграє система бухгалтерського обліку та звітності. Потреби управління у відповідній інформації знайшли свою реалізацію через відповідні форми звітності.

Впродовж 2013-2016 рр. методика обліку у державному секторі, на відміну від приватного сектору (бізнесу), зазнавала неодноразових змін. Якщо затвердження нового Плану рахунків бюджетних установ у 2013 р. не

призвело до істотних змін у методиці бухгалтерського обліку бюджетних установ, то поява у 2013 р. Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі (набрання чинності відбудеться у 2017 р.) спричинила корінні зміни всієї концепції обліку в бюджетній сфері. Неузгодженість між класифікаціями доходів і витрат, викладеними у НП(С)БОДС 124 «Доходи» та 135 «Витрати», та назвами рахунків доходів і витрат Плану рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі, недостатнє розкриття типових проведення для деяких розділів обліку у Типовій кореспонденції, відсутність листів-роз'яснень Міністерства фінансів України щодо методики обліку господарських операцій – всі ці фактори призвели до деякої неготовності як бухгалтерів установ державного сектору, так і викладачів відповідної облікової дисципліни до змін 2017 р. [1, с.229-300].

Питанням удосконалення та гармонізації вітчизняних положень бухгалтерського обліку державного сектору економіки з міжнародними стандартами присвячено праці Л. Г. Ловінської, Т. Д. Косової, Т. А. Кладницької, О. М. Чемерис, В. М. Метелиці, А. І. Фаріон, О. О. Дорошенко, Є. В. Калюги, О. П. Куценко, М. Р. Лучко, О. В. Писарчука, О. М. Кудіна, В. В. Тютлікова, Л. М. Момота, Л. Г. Кемарської, Л. В. Гізатуліна, Р. Т. Джогі, Т. І. Єфіменко та ін.

Проте набуття чинності окремих НП(С)БОДС та інших нормативно-правових актів, які регулюють облік бюджетних установ, з 01.01.2017 р. вимагають подальшого дослідження ефективності новацій в системі покращення інформаційності обліково-аналітичного та контрольного забезпечення формування та використання коштів державного та місцевих бюджетів.

Метою статті висвітлення основних нововведень які, відбудуться з початком 2017 р. та стосуються організації й ведення бухгалтерського обліку та формування звітності бюджетних установ.

У сучасних умовах економічної діяльності розвиток міжнародних зв'язків, стандартизація усіх сфер діяльності національної економіки, глобалізація призводять до необхідності удосконалення законодавства відповідно до міжнародних норм.

Не є винятком і сфера бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Фінансова криза останніх років негативно позначилась на економічній ситуації України, стала причиною виникнення багатьох негативних явищ. У цей час послабились функції державного контролю за збереженням державної власності. Часто спостерігається зловживання у фінансово-економічній сфері: нецільове та неефективне використання бюджетних коштів керівниками різних рівнів, розкрадання державного майна [3, с.863].

Процес реформування бухгалтерського обліку державних установ розпочався із затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр. від 16.01.2007 р. № 34 [18], реалізація якої призвела до прийняття та введення у дію з 01.01.2015 р. дев'яти НП(С)БОДС, а саме: 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси», 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», 127 «Зменшення корисності активів», 128 «Зобов'язання», 130 «Вплив змін валютних курсів», 132 «Виплати працівникам», 133 «Фінансові інвестиції».

З початком 2017 р. набувають чинності ще декілька нормативно-правової актів, які регулюють бухгалтерський облік державного сектору економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік нормативних актів, які наберуть чинності з 01.01.2017 р. у сфері бухгалтерського обліку державного сектору та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку державного сектору [2, с.260; 4-14; 18]

№ з/п	НП(С)БОДС, що набере чинності з 1.01.2017 р.		МСБОДС
	НП(С)БОДС	Сфера застосування (характеристика)	
1	2	3	4
1.	101 «Подання фінансової звітності»	Визначає склад, форми, принципи підготовки та подання фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до визнання і розкриття її елементів.	1 «Подання звітів», 2 «Звіт про рух грошових коштів», 8 «Фінансова звітність про частки у спільних підприємствах»; 14 «Події після лати звітності»; 20 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін».
2.	102 «Консолідована фінансова звітність»	Визначає порядок складання консолідованої фінансової звітності та загальні вимоги до розкриття інформації щодо складання консолідованої фінансової звітності.	6 «Консолідовані фінансові звіти та облік контрольованих суб'єктів господарювання»; 22 «Розкриття інформації про державний фінансовий сектор».
3.	103 «Фінансова звітність за сегментами»	Визначає принципи та методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів та її розкриття у фінансовій звітності.	18 «Звітність за сегментами».
4.	105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»	Визначає порядок коригування фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності в умовах гіперінфляції і загальні вимоги до розкриття інформації про коригування у примітках до фінансової звітності.	МСБОДС 10 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції».
5.	124 «Доходи»	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи від обмінних та необмінних операцій.	МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну»; МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)».

1	2	3	4
6.	126 «Оренда»	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про орендні операції та її розкриття у фінансовій звітності орендарів та орендодавців.	МСБОДС 13 «Оренда».
7.	129 «Інвестиційна нерухомість»	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість та її розкриття у фінансовій звітності.	МСБОДС 16 «Інвестиційна нерухомість».
8.	131 «Будівельні контракти»	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи та витрати, пов'язані з виконанням будівельних контрактів, та її розкриття у фінансовій звітності.	МСБОДС 11 «Будівельні контракти».
9.	134 «Фінансові інструменти»	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності.	МСБОДС 15 «Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації».
10.	135 «Витрати»	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати та її розкриття у фінансовій звітності.	МСБОДС 5 «Витрати на позики».

Загалом національні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору відповідають основі міжнародних, однак деякі істотні відмінності між ними існують.

Фактично майже весь перелік НП(С)БОДС, які набирають чинності з 01.01.2017 р. майже повністю співпадають з відповідними МСБОДС. Виключення лише складають НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», 102 «Консолідована фінансова звітність», 124 «Доходи» перелік відповідних МСБОДС є ширшим ніж у вітчизняній практиці.

Слід зазначити, що з 01.01.2017 р. «запрацюють»:

1. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [15].
2. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [16].
3. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами [16].
4. Розділ III «Фінансова звітність в іноземних валютах» НП(С)БОДС 130 «Вплив змін валютних курсів» [11].

Відповідно до п. 2 Наказу Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219 визнано такими, що з 01.01.2017 р. втратили чинність, Накази Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611 «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ» та від 14.11.2013 р. № 947 «Про затвердження Положення з бухгалтерського обліку запасів бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ». Із 01.01.2017 р. втрачають також чинність п. 2, 3 Наказу Міністерства фінансів України від 02.04.2014 р. № 372 «Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ» (п. 3 Наказу № 1219). Тобто скасовуються зміни, які раніше були внесені у додаток 2 до Плану рахунків, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611. Проте Порядок бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ залишається чинним, оскільки п. 1 Наказу Міністерства фінансів України № 372 «Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ не скасовується».

Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі та поступове запровадження в дію НП(С)БОДС значно наближують розкриття інформації у вітчизняній фінансовій звітності суб'єктів державного сектору до вимог міжнародних стандартів. Але при цьому залишається багато питань адаптації міжнародних стандартів, а також впровадження вітчизняних норм з врахуванням специфіки фінансово-господарської діяльності бюджетних установ (медицина, освіта, науково-дослідні інститути тощо), що й витіпає об'єктом подальших перспективних досліджень.

Список використаних джерел:

1. Амбарчан М. С. Методика обліку доходів і витрат розпорядників бюджетних коштів / М. С. Амбарчан // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 299-304.
2. Воськало Н. М. Порівняльна характеристика національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору / Н. М. Воськало // Вісн. нац. лісотехніч. ун-ту. – 2014. – Вип. 24.4. – С. 38.
3. Момот Л. В. Модернізація бюджетного обліку / Л. В. Момот // Вісн. Миколаїв. нац. ун-ту ім. В. О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 6. – С. 863-866.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 102 «Консолідована фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 103 «Фінансова звітність за сегментами»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0088-11>.

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.01.2012 р. № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE20513.html.

8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 124 «Доходи»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.01.2012 р. № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.

9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 126 «Оренда»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.01.2012 р. № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11>.

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 129 «Інвестиційна нерухомість»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE18832.html.

11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 130 «Фінансова звітність в іноземних валютах»: Наказ Міністерства фінансів України від 11.08.2011 р. № 1022 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1040-11>.

12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 131 «Будівельні контракти»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2011 р. № 1798 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE20433.html.

13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 134 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 р. № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE21214.html.

14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в держаному секторі 134 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 р. № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE21214.html.

15. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.

16. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16>.

17. Про затвердження деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16>.

18. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. : Постанова Кабінету міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-p>.

Тетяна Чмола, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,

Наук. кер. – Лучик С.Д.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості формування електронної звітності на публічних акціонерних товариствах

У статті охарактеризовано організацію фінансового обліку акціонерних товариств, подано визначення «консолідована звітність» та зосереджено увагу на головних її засадах.

На сьогодні акціонерне товариство є однією із найпоширенішою формою ведення великого бізнесу. Господарська діяльність у формі акціонерних товариств дозволяє залучати як при створенні підприємства, так і при подальшій діяльності необмежені фінансові ресурси у вигляді внесків до статутного капіталу як самих засновників, так і сторонніх осіб.

Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства», за типом вони поділяються на публічні акціонерні товариства (ПАТ) та приватні акціонерні товариства (ПрАТ) [1].

Публічне акціонерне товариство незалежно від приналежності до класифікаційної групи суб'єктів господарювання (малого, середнього або великого підприємництва) відповідно до Господарського кодексу України застосовує МСФЗ.

Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку передбачено складання уніфікованої фінансової звітності для підприємств усіх галузей економіки. Призначенням фінансової звітності підприємств є забезпечення внутрішніх і зовнішніх користувачів інформацією про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів і капіталу підприємства. Традиційно зовнішніх користувачів інформації бухгалтерського обліку можна поділити на дві групи [2, с.77]: з прямим фінансовим інтересом (нинішні і потенційні інвестори, нинішні і потенційні кредитори) і з непрямим фінансовим інтересом (податкові органи, регулюючі органи, галузеві міністерства, покупці та інші). Інформаційні потреби різних груп користувачів неоднакові, вони визначаються передусім рішеннями, що приймаються на основі фінансової звітності.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Публічні акціонерні товариства зобов'язані складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) відповідно до вимог статті 121 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) сприяють високому рівню ведення бухгалтерського обліку, складання та зіставлення фінансової звітності суб'єктів господарювання у усьому світі.

Консолідована фінансова звітність – це звітність, яка відображає фінансовий стан і результати діяльності юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці.

Процес консолідації передбачає здійснення певних процедур консолідації, тобто визначена послідовність бухгалтерських дій з метою формування показників фінансової звітності, в свою чергу процедура консолідації визначається як складова процесу консолідації та є комплексом облікових операцій і дій методичного й організаційного характеру, які перебудовують у нерозривному взаємозв'язку і взаємозалежності. Консолідація не зводиться до простого додавання аналогічних статей активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат: процес

консолідації передбачає цілу низку спеціальних розрахунків і його може бути подано у вигляді багатокрокової процедури консолідації [2, с.77].

Складання консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами регламентується: МСБО 1 «Подання фінансової звітності»; МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність».

Консолідовані фінансові звіти згідно з МСФЗ 10 – це фінансова звітність групи, в якій активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств представлені як активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів єдиного суб'єкта економічної діяльності. [3].

Особливості складання консолідованої фінансової звітності за національними стандартами регламентуються:

- НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;
- НП(с)БО 2 «Консолідована фінансова звітність».

Консолідовані фінансові звіти (згідно з МСФЗ 10) – це фінансова звітність групи, в якій активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств представлені як активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати і потоки грошових коштів єдиного суб'єкта економічної діяльності.

Консолідована фінансова звітність згідно НП(с)БО 1 – це звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці.

Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено норми щодо фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ), а також форми фінансової звітності, які застосовуються починаючи зі звітності за I квартал 2013 року.

Якісна консолідована фінансова звітність передбачає наявність контролю материнського підприємства за дочірніми при наростаючому формуванні даних уповноваженим суб'єктом щомісячно. Тільки так можна уникнути суттєвих помилок у бухгалтерському обліку. Різноманітність господарської діяльності передбачає наявність не тільки однотипних операцій, але й складних (багатосторонніх), які значно впливають на результати діяльності. Тому з метою контролю облікова політика повинна мати дворівневий характер у межах групи [4, с.191].

Консолідована фінансова звітність, яка складається за всією сукупністю показників контрольованих компаній, повинна відображати майновий фінансовий стан і результати господарської діяльності усіх компаній, які належать до сфери консолідації як єдиного економічного цілого, а також здійснення порівняльного аналізу всіх методик складання консолідованої фінансової звітності та виявленні доцільності їх застосування в Україні.

В системі «1С: Підприємство 8. Бухгалтерія для України» здійснюється формування стандартної і регламентної звітності. Регламентованими називають такі звіти, форми і порядок представлення яких встановлюється різними законодавчими органами. До них відносять: форми фінансової звітності; звітність у позабюджетні соціальні фонди; податкові декларації і розрахунки; форми статистики; різні довідки.

До основних можливостей регламентованої звітності можна віднести: настройка складу звіту; заповнення показників звітності вручну і автоматично за даними інформаційної бази; редагування автоматично заповнених показників; розшифрування заповнених показників; вивід в друкованій формі; вивантаження в електронному вигляді; збереження архіву звітності.

Вся звітність одразу ж випускається з підтримкою вивантаження в електронному вигляді, при цьому: використовується затверджений формат звітності (базується на форматі XML); при вивантаженні одразу ж відбувається перевірка на відповідність нормативній XML-схемі.

Зберігання форм регламентованих звітів здійснюється у вигляді ієрархічного списку: всі звіти організовані в групи за видами звітності (фінансова, податкова, у фонди тощо), а всередині кожної групи – за окремими формами звітності (податковими деклараціями).

Таким чином, регламентована звітність містить важливу інформацію для прийняття фінансових і управлінських рішень. Публічні акціонерні товариства зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність, яку дозволяє формувати в повному обсязі система «1С: Підприємство 8.2».

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Івченко Л. В. Консолідована фінансова звітність: теоретичні та практичні аспекти / Л. В. Івченко // Young Scientist. – 2016. – № 4 (31). – С.76-79.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності №10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
4. Яцко М. В. Консолідована фінансова звітність в умовах зростання конкурентної боротьби / М. В. Яцко, Г. В. Яцко // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2014. – Вип. 43, Ч. 2. – С. 190-193.

Надія Чобанюк, 6 курс, спец. «Облік і аудит», з/ф,
Наук. кер. – Багрий К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Деякі аспекти прогнозного аналізу в інформаційній системі управління оборотними активами

Стаття присвячена обґрунтуванню методики прогнозного аналізу в інформаційній системі управління оборотними активами торговельних підприємств, застосування якої спрямовано на підвищення рівня стратегічного управління оборотними активами. Розкриті результати і рекомендовані аналітичні інструменти прогнозного аналізу.

Головне призначення прогнозного аналізу оборотних активів полягає в тому, щоб шляхом попереднього вивчення сформованих тенденцій, які характеризують їх поточний стан, обґрунтувати значення ключових показників, що визначають їх стан і фінансову стійкість підприємства в майбутньому, з позиції відповідності цілям розвитку підприємства в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища і під впливом прийнятих рішень.

Практичне значення прогнозного аналізу полягає в тому, що він дозволяє:

- сформувати інформаційну базу управління оборотними активами, дати об'єктивну оцінку їх стану і структури, тенденцій і перспектив розвитку. Прогнозний фінансовий аналіз підприємства повинен ґрунтуватися на систематичному накопичуванні інформації про положення торговельного підприємства і його діяльність за минулий період;

- визначити наскільки основний напрямок передбачуваного обсягу і структури оборотних активів відповідає генеральним завданням, які стоять перед торговельним підприємством;

- вчасно оцінити, наскільки прогнозні показники обсягу і структури оборотних активів відповідають внутрішнім можливостям торговельного підприємства і умовам зовнішнього середовища; запобігти неефективному використанню ресурсів.

Інформаційна система перспективного аналізу складається з підсистем оперативної, стратегічної та прогнозової інформації.

Для одержання достовірних, повних і точних результатів перспективного аналізу треба використовувати розроблений нами набір аналітичних інструментів і рекомендації (табл. 1).

Таблиця 1

Результати і рекомендовані аналітичні інструменти прогнозного аналізу

Стадії	Рекомендовані аналітичні інструменти	Результати
Ідентифікація стратегічного потенціалу	Метод порівнянь Дескриптивний аналіз	Визначення портфелю стратегічних ресурсів Визначення потенціалу стратегічного успіху
Оцінка привабливості ринку	Експертні оцінки Концепція СЗГ, екстраполяція, моделювання	Вибір перспективних ринків, Складання прогнозів розвитку привабливих ринків, визначення можливих змін середовища, які впливають на результати господарсько-фінансової діяльності
Оцінка стратегічної позиції	Статистичний аналіз Матриця Мак-Кінзі	Рішення про використання ресурсів підприємства на привабливих ринках у перспективі Основа для переформулювання стратегій, відповідність можливостей підприємства його конкурентному середовищу

Визначення майбутніх значень обраних показників, що характеризують основні параметри досліджуваного об'єкта, дозволяє окреслити прогнозний простір, який заповнюється шляхом деталізації попередньо визначених показників.

Використання формалізованих економіко-математичних моделей в управлінні фінансами широко розповсюджене в економічно розвинених країнах.

Моделювання фінансово-господарських процесів ґрунтується на побудові прогнозованих показників фінансової звітності. Існують два напрями прогнозування звітних показників підприємства, до яких належать і залишки оборотних активів:

1. Прогнозування статей звітності виходячи з тенденцій змін основного показника, який найбільше характеризує фінансову діяльність торговельного підприємства.

2. Прогнозування статей звітності виходячи з динаміки кожної статті та взаємозв'язків між статтями.

Нами запропоновано змішаний підхід до прогнозування оборотних активів, який передбачає прогнозування статей звітності виходячи з тенденцій зміни основного показника (доходу (виручки) від реалізації товарів), обліку особливостей формування кожної статті звітності і подальшого коригування отриманих результатів виходячи з динаміки окремих, найбільш значимих статей, що характеризують необхідний для отримання даного доходу показників економічного потенціалу підприємства (абсолютні величини активів, власного капіталу, зобов'язань) та взаємозв'язків між ними. Такий підхід, на нашу думку, з одного боку запобігає численним помилкам, що виникають за умови застосування першого дещо формального підходу до прогнозування показників звітності, а з другого дозволяє на першому етапі побудови моделей фінансових звітів уникнути зайвої деталізації звітних статей.

В основу розробки покладені методичні підходи, що описані у працях І. О. Бланка [1], Є. Ф. Брігхема [2], Г. О. Кравченко [3], Г. В. Митрофанова [4], Є. В. Мниха [5], А. Д. Шеремета [6] та інших фахівців у галузі аналізу та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємств.

Стисле висвітлення основних методичних положень прогнозування звітності, наведене нижче. Метою прогнозування оборотних активів є оцінка складу і структури оборотних активів, джерел їх фінансування на кінець прогнозованого періоду.

Розробка прогнозу оборотних активів ґрунтується на методичних засадах перспективного аналізу та прогнозування економічних показників і звітності за наступними етапами:

- А. Прогнозування доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

- Б. Прогнозування необхідного приросту оборотних активів для підтримки цільового рівня обсягів реалізації.

- В. Здійснення прогнозової оцінки джерел фінансування оборотних активів та забезпечення цільового доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Г. Аналітична оцінка впливу прогнозованих змін обсягу та структури оборотних активів на показники платоспроможності торговельного підприємства.

Д. Оптимізація розміру оборотних активів торговельних підприємств.

Отже, розглянемо більш детально кожен вищевказаний етап:

А. Перспективний аналіз і прогнозування доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства роздрібною торгівлю здійснюється за добре відомою фахівцям методикою стохастичного моделювання факторних систем. Як крок у цьому напрямку пропонується прогнозування доходів підприємства із застосуванням економічних моделей. Під цими моделями слід розуміти рівняння регресії та їх сукупності, які встановлюють кількісне співвідношення між доходами, що нас цікавлять, як ендегенними (залежними) змінними і чинниками, що їх зумовлюють, як екзогенними (незалежними) змінними.

Розрахунок прогнозних значень доходу здійснюється за рівнянням регресії підстановкою в нього значень екзогенних змінних, що визначають умови, для яких робиться прогноз.

Процедури прогнозування включають в себе: визначення загальної структури економетричної моделі; попередній аналіз причинних зв'язків доходів з економетричними чинниками; формування масиву статистичної інформації; визначення регресійних залежностей (побудова регресійних моделей); оцінка адекватності моделей, їх економічна інтерпретація і практичне використання.

Використання декількох різних моделей дає можливість здійснювати перехресну перевірку прогнозу. Якість отриманої моделі і період прогнозування змодельованого показника залежить від кількості членів динамічного ряду, побудованого емпіричним шляхом.

Достатнім для прогнозування показника на наступний період (інтервал планування) вважається динамічний ряд, що складається з п'яти-семи членів. Продовження динамічного ряду сприяє підвищенню точності прогнозу і є підставою для збільшення тривалості прогнозного періоду.

Вибір моделей, що характеризують вид зв'язку між результатом, наприклад, доходом і фактором (порядковим номером інтервалу планування) здійснюється за методикою графічного аналізу.

Б. Збільшення доходу від реалізації за інших рівних умов має вплинути на оборотні активи підприємства та джерела їх утворення. Згідно з методикою Є. Ф. Бріггема [2] прогнозування балансу починається з припущення, що виробничі активи компанії у передпрогнозованому році використовуються максимально, тобто для збільшення доходу від реалізації продукції кожна стаття активу балансу має відповідно збільшитися.

Однак, таке припущення є малоймовірним. Значно частіше виникають ситуації, коли досягнутий підприємством обсяг діяльності є меншим за його виробничий потенціал. Враховуючи, що виробничий потенціал представляє (за визначенням А. Д. Шеремета [6]) максимально можливий обсяг виробництва за кількістю та якістю продукції за умов найбільш ефективного використання всіх ресурсів підприємства, а також те, що підприємство за звичайних умов не може працювати з абсолютною повною віддачею, доцільно передбачити порядок прогнозування приросту активів, виходячи з попередньої оцінки сукупного резерву, який визначається як різниця між виробничим потенціалом підприємства і досягнутим обсягом реалізації товарів.

Оборотні активи торговельного підприємства мають прогнозуватися спираючись на показники темпу приросту доходу від реалізації товарів (робіт, послуг) та обсягу сукупного резерву збільшення реалізації, який утворився у попередньому році.

В. Збільшення оборотних активів торговельних підприємств має супроводжуватись адекватним розширенням джерел коштів, за рахунок яких вони утворюються. В узагальненому вигляді прогнозування фінансових потреб підприємства в умовах збільшення обсягу доходу (виручки) від реалізації може здійснюватись за формулою, запропонованою Є.Ф. Бріггемом [2]:

$$\Delta НК = \frac{A}{D} \cdot \Delta D - \frac{\Pi}{D} \cdot \Delta D - R_D D' \cdot (1 - d)'$$

де $\Delta НК$ – додатково необхідний капітал; A – середньорічні активи за даними передпрогнозного балансу; Π – середньорічні пасиви, що автоматично зростають внаслідок росту доходу (виручки) від реалізації продукції, обчислені за даними передпрогнозного балансу; D – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); ΔD – абсолютна зміна доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у прогнозованому періоді; D' – прогнозований дохід від реалізації; R_D – рентабельність доходу від реалізації; d – коефіцієнт сплату дивідендів.

Додатково необхідний капітал визначається, як різниця між необхідним збільшенням активів і сумою автоматично зростаючих пасивів та збільшення нерозподіленого прибутку. Застосування розглянутої вище методики прогнозування оборотних активів у складі показників фінансової звітності спрямовано на підвищення рівня фінансової стратегії торговельного підприємства. Особливе значення має комплексний характер прогнозування джерел фінансування підприємства та розміщення фінансових ресурсів в активах.

Г. Аналіз прогнозованого балансу дозволяє стверджувати, що реалізація прогнозу стане суттєвим кроком у нормалізації структури джерел фінансування і буде сприяти поліпшенню фінансового стану підприємства. Водночас, не можна вважати що досить далекі від критеріїв значення показників фінансової стійкості та платоспроможності свідчать про вади прогнозування. Дуже важливим є утворення тенденції до нормалізації фінансового стану у прогнозованому періоді та збереження і розвиток даної тенденції у майбутньому.

Д. Оскільки економічні ресурси надаються підприємству на платній основі, кожне підприємство зацікавлене в скороченні своїх фінансових потреб з метою мінімізації витрат на їх обслуговування. Це може бути досягнуто шляхом нормування обсягів окремих груп обігових активів, визначення потреб підприємства з урахуванням прискорення швидкості кругообігу (або скорочення тривалості обороту) оборотних активів, контролю за

ступенем виконання розроблених нормативів, та організації роботи з виявлення можливостей скорочення потреб в оборотних активах.

Структура формування оборотних активів оптимізується різними методами. До числа основних з цих методів відносяться: оптимізація структури оборотних активів по критерію: максимізації величини доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; мінімізації витрат; мінімізації рівня фінансових ризиків.

Визначення оптимального рівня товарних запасів базується на використанні моделі (Economic Ordering Quantity) яка розроблена Фордом В. Харісоном і отримала світове визнання. Суть її полягає у визначенні такого рівня запасів, дотримання якого мінімізує сукупні витрати по управлінню ними. Сукупні витрати розбиваються на три групи: витрати зберігання, витрати, пов'язані з формуванням запасів, та витрати, які виникають внаслідок браку товарних запасів.

Підсумовуючі, слід зазначити, що в основі розробки методів перспективного аналізу лежать принципи нової управлінської парадигми – системи стратегічного управління. До числа основних з цих принципів, що забезпечують підготовку та прийняття стратегічних рішень в процесі визначення фінансової стратегії торговельного підприємства, належать:

- підвищення ефективності управління оборотними активами за рахунок координації довгострокових та короткострокових цілей розвитку підприємства;
- завчасне визначення наскільки основні напрями підвищення ефективності управління оборотними активами відповідають генеральним завданням, які стоять перед торговельними підприємствами;
- запобігання неефективного використання оборотних активів;
- характеристика перспектив зростання оборотних активів та оптимізації їх структури;
- побудова ефективної системи контролю за формуванням та використанням оборотних активів.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : «Ника-центр», 1998. – 544 с.
2. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Кравченко Г. О. Концепція розвитку фінансового аналізу і контролю капіталу суб'єктів підприємницької діяльності в умовах ринкової інтеграції / Г. О. Кравченко, Г. І. Ніконович // Фінансовий контроль. – №3. – 2006. – С. 49-51.
4. Митрофанов Г. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Г. О. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2002.–301 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
6. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: Инфра-М, 2000. – 298 с.

Віталій Юрчук, 6 курс, спец. «Облік і аудит», д/ф,
Наук. кер. – Адамова І.З.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні основи розвитку виробничого обліку витрат на оплату праці

Стаття характеризує передумови появи і розвитку виробничого обліку витрат на оплату, його поняття і сутність. Досліджено відмінності обліку витрат на оплату праці при використанні різних методів обліку виробничих витрат, а також виявлено основні напрями його удосконалення.

Зародження і розвиток системи виробничого обліку тісно пов'язане з інформаційними потребами управління. Витрати на оплату праці є важливим об'єктом виробничого обліку і економічним показником діяльності підприємства. Від організації обліку витрат на оплату праці залежить якість інформації, яка надається для прийняття управлінських рішень, що обумовлює актуальність даної проблеми.

Першою роботою з розвитку виробничого обліку витрат на оплату праці прийнято вважати працю інженера Г. Емерсона «Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати», опубліковану в 1918 [4]. У роботах вітчизняних вчених тема обліку витрат і калькулювання собівартості стає центральною в 1950-1970-х роках. На думку В. Рудницького, етапними можна вважати роботи в області: визначення сутності, функцій і сфери застосування виробничого обліку; розмежування цілей і методів обліку витрат і калькулювання собівартості [4, с. 25]. У цій галузі широко відомі такі вчені, як: П. С. Безруких, А. П. Зуділін, В. Б. Івашкевича, В. С. Лень, Л. В. Нападковська, В. Ф. Палій, В. Рудницький, Я. В. Соколов, В. І. Стражев, С. А. Стукова, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет. Ці вчені свого часу заклали фундамент методології обліку витрат і калькулювання собівартості.

Розвитку основних концепцій виробничого обліку присвячені праці Дж. К. Шима і Дж. Сігела. Вчені пишуть: «Виробничим обліком є складання внутрішніх звітів, призначених для використання апаратом управління при плануванні, здійсненні контролю і прийнятті рішень» [6, с.6]. Неможна не відзначити, що в понятті виробничого обліку показана лише кінцева стадія його ведення (складання внутрішніх звітів) і немає опису самого процесу. На нашу думку, виробничий облік – це система збору, реєстрації, систематизації і узагальнення інформації про витрати підприємства, а відповідно, виробничий облік витрат на оплату праці – це система збору, реєстрації, систематизації і узагальнення інформації про витрати на оплату праці. Під збором розуміють прийом зовнішніх і оформлення внутрішніх документів з обліку витрат на оплату праці, їх класифікація за різноманітними ознаками. У процесі реєстрації і систематизації дані первинних і зведених документів систематизуються в розрізі прийнятого на підприємстві аналітичного обліку в облікових регістрах (відомостях, особових картках, виробничих звітах). І лише узагальнення інформації передбачає формування та надання звітності. Дані виробничого обліку, зазначені в звітності, надходять в економічний відділ підприємства для їх подальшого тлумачення. Під процесом тлумачення розуміють зіставлення фактичних даних з плановими, нормативними, стандартами, даними минулих періодів та ін. Таким чином, лише після здійснення процесу тлумачення, виконаного економічним відділом, задовольняються інформаційні потреби управління для прийняття управлінських рішень.

З огляду на те що виробничий облік виступає центральним елементом системи управління, М. І. Кутер

визнає його невід'ємною частиною управлінського обліку [2. с.482]. Ключовим моментом вдосконалення виробничого обліку є розвиток методів обліку витрат і калькулювання собівартості. Величезна заслуга в розробці термінології методу обліку витрат і методу калькулювання собівартості належить науковцю Т. А. Жебрак, який розмежував поняття «метод обліку витрат» і «метод калькулювання собівартості продукції».

Більшість вчених першочергово виділяли чотири методи обліку витрат: простий, позамовний, попередільний та нормативний. В даний час масово впроваджуються у виробництво й інші методи, такі як «директ-костинг», «стандарт-кост», «таргет-костинг», «кайзен-костинг», функціональний (метод ABC), метод зворотного списання (точно в строк) та інші. На відміну від методів обліку витрат методи калькулювання не зазнали істотних змін.

У 1976 р. А. П. Зуділін, розглядаючи простий метод, відзначає наступні особливості в обліку витрат на оплату праці. На його думку, оплата праці, так само як і матеріали, в загальній сумі відноситься на процес або центр обліку витрат, що скорочує обсяг первинної документації з оформлення прямих витрат [1]. Простоту обліку витрат на оплату праці при цьому методі відзначає і Л. В. Нападівська, обґрунтовуючи тим, що рівень їх деталізації значно нижче, оскільки співвідношення праці з продукцією відбувається на базі процесу. Непряма оплата праці, на її думку, хоча і є складовою накладних витрат, нерідко враховується як пряма [3].

Обґрунтовуючи методику обліку витрат на оплату праці при простому методі, необхідно уточнити наявні три варіанти обліку і розподілу витрат. При першому варіанті виготовлять один вид продукції і немає незавершеного виробництва. Поточні витрати на оплату праці збираються в одному технологічному процесі і відносяться на даний вид продукції. Його особливістю є відсутність необхідності в розподілі і класифікації витрат на оплату праці, тому метою обліку витрат на оплату праці є повнота обчислення і відображення в первинних документах. При другому варіанті виготовляється кілька видів продукції і немає незавершеного виробництва. У цьому випадку виникає необхідність організації роздільного обліку в первинних документах прямих і непрямих витрат на оплату праці та подальшого розподілу непрямих витрат на оплату праці на конкретні види продукції пропорційно обраної базі розподілу. Таким чином, метою обліку витрат на оплату праці є точний розподіл на конкретні види продукції непрямих витрат на оплату праці. Третій варіант характеризується тривалим процесом виробництва продукції, і як наслідок, наявністю незавершеного виробництва. У складі витрат попереднього періоду враховуються витрати на оплату праці, пов'язані з виробництвом продукції, яка є у складі незавершеного виробництва на початок періоду. Ці витрати на оплату праці датуються в первинних документах минулими періодами. Витрати на оплату праці, датовані в первинних документах поточним місяцем, діляться на дві групи: пов'язані з виготовленою продукцією (формують витрати поточного періоду) і відносяться до незавершеного виробництва на кінець поточного періоду (формують витрати в незавершеному виробництві на кінець періоду). Таким чином, метою обліку витрат на оплату праці є їх вірний розподіл за часовими періодами [5].

Позамовний метод обліку витрат характеризується тим, що об'єктом обліку витрат є виробниче замовлення. При виконанні великого замовлення, пише А. П. Зуділін, виникає необхідність у відкритті субзамовлень, розрахованих на виконання замовлення по частинах, що дозволяє підвищити оперативність контролю здійснених витрат [1]. Прямі трудові витрати, пише Л. В. Нападівська, являють собою суму винагороди за усі витрати праці, які можна поєднати з конкретним замовленням [3]. Для здійснення контролю над рівнем витрат при прийнятті замовлення підприємство формує кошторис витрат на виконання замовлення. Для забезпечення правильності розподілу витрат на оплату праці між замовленнями в первинних документах проставляється шифр замовлення. Непрямі витрати на оплату праці розподіляються на конкретні замовлення пропорційно обраної бази розподілу. У разі невиконання замовлення до закінчення поточного періоду поточні витрати на оплату праці на загальну суму відносяться до витрат майбутніх періодів (формують витрати в незавершеному виробництві на кінець періоду). У майбутньому періоді витрати на оплату праці, датовані в первинних документах минулим періодом, знайдуть своє відображення в складі незавершеного виробництва на початок періоду. Таким чином, фактична собівартість замовлення обчислюється тільки після його повного виконання.

При попередільному методі обліку витрат продукція в процесі обробки послідовно проходить ряд переділів, що робить істотний вплив на організацію обліку витрат на оплату праці. При безнапівфабрикатному варіанті витрати на оплату праці на підставі первинних документів збираються в бухгалтерії до того моменту, поки сировина не пройде всі стадії обробки і не буде отримано готову продукцію. Аналогічно з другим варіантом простого методу обліку витрат, якщо виготовляють кілька видів продукції, то виникає необхідність розділяти прямі і непрямі витрати на оплату праці, а потім розподіляти їх на конкретні види продукції.

Нормативний метод обліку витрат розроблений Ф. Тейлором і Г. Емерсоном. Його суть полягає в контролі за ходом виробництва продукції і процесом формування собівартості за відхиленнями від заздалегідь розрахованих технічно обґрунтованих норм витрат. З цією метою на основі тарифно-кваліфікаційних довідників та іншої технічної документації розробляються технічні і науково-обґрунтовані норми прямих і непрямих витрат на оплату праці на один виріб або групи однорідних виробів. Розробка нормативної документації починається зі складання нормативних карт на окремі види виробів, де відображаються прямі витрати на оплату праці, розраховані за нормами, що припадають на один виріб або групу однорідних виробів. Норми можуть змінюватися в міру зростання продуктивності праці, що також відображається в нормативних картах.

При функціональному методі обліку витрат (метод ABC) витрати підприємства, обліковані за видами, спочатку групують за функціями діяльності (підготовка, виробництво, реалізація), а потім відносять на собівартість продукції. Авторами даного методу обліку витрат вважаються професора Гарвардського університету Р. Купер і Р. С. Каплан. В основі методу лежить поняття дії, що вимагає для його виконання матеріальних, трудових і фінансових витрат. При цьому складні процеси діяльності складаються з сукупності дій. Носієм витрат для кожної відокремленої дії (або сукупності дій) є драйвер витрат (кост-драйвер).

Технологічний процес виробництва продукції складається з певного набору дій, а вартість кожної дії (кост-драйвер) є відомою величиною, тому процес обчислення собівартості продукції стає простим і точним.

Першим ідею «стандарт-коста» запропонував П. Лонгмен в 1902 р. Пізніше Ч. Гаррісон, використовуючи ідеї Г. Емерсона, сформулював принципи системи стандартних витрат [4]. А. П. Зуділін називав її знаряддям управлінського контролю [1]. Відмінною особливістю системи є те, що немає необхідності здійснювати класифікацію витрат, відображати в обліку зміни стандартної собівартості і документувати відхилення фактичних витрат від стандартних. Для групування стандартних витрат на оплату праці складається карта стандартної собівартості виробництва виробу. Фактично витрати на оплату праці, оформлені первинними документами, в обліку не відображаються. В облік вноситься лише загальна сума відхилень фактичних витрат на оплату праці від стандартних.

Обчислення неповної собівартості продукції в економічній літературі США отримало назву «директ-костинг», а в англійській – «маржинал-костинг». У 1923 р. Д. М. Кларк висловлювався: «Для адміністратора кожна стаття витрат має різну цільову установку» [4]. У 1936 р. Д. Харріс використовував його ідею класифікації витрат в розробці методології обліку за системою прямих витрат [1]. Відмінною особливістю обліку витрат на оплату праці при цьому методі є те, що у виробничу собівартість включаються лише змінні і умовно-змінні витрати на оплату праці. Постійні витрати на оплату праці знаходять відображення лише в повній собівартості продукції. Облік змінних витрат на оплату праці здійснюється на підставі первинних документів, де вказані види продукції, на собівартість яких вони мають пряме відношення.

Незалежно від форм організації праці до методів обліку витрат на оплату праці слід також віднести: метод сигнального документування відхилень і розрахунковий метод. При використанні методу сигнального документування все відхилення від заданої технології виробництва і нормативної (планової) калькуляції оформляються спеціальними документами (нарядками на відрядну роботу, листами на доплату). Розрахунковий метод обліку витрат на оплату праці характеризується використанням різних методик розрахунку. Він застосовується в обліку витрат на оплату праці, коли за даними документів складно здійснити контроль за їх рівнем і виявити приписки, дублювання та інші порушення. Співвідношення методів обліку витрат на виробництво і методів обліку витрат на оплату праці в формі матриці представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця взаємозв'язку методів обліку витрат на виробництво і методів обліку витрат на оплату праці

Методи	Сигнального документування відхилень	Розрахунковий	Подетальний	За виробами	Поопераційний
Простий (попроцесний)			+	+	+
Позамовний	+	+	+	+	+
Попередільний			+	+	+
Нормативний	+	+	+	+	+
Директ-костинг				+	+
Стандарт-кост		+		+	
Функціональний					+

Таким чином, методичний інструментарій організації обліку витрат на виробництво поряд з методами обліку матеріальних витрат збагачений методами обліку витрат на оплату праці. Сигнальними документами оформляються відхилення фактичних витрат від нормативних, тому метод сигнального документування відхилень призначений для використання в нормативному і позамовному методі обліку витрат на виробництво. Розрахунковим методом визначається точна кількість виконаної роботи в зіставленні з нормативами, тому він орієнтований на використання при позамовному, нормативному методі і системі «стандарт-кост». Подетальний метод передбачає поділ виробничого процесу за часовими періодами, тому призначений для використання при простому (попроцесному), позамовному, попередільному і нормативному методах обліку витрат на виробництво.

Основні напрями вдосконалення виробничого обліку витрат на оплату праці полягають в наступному: організація зведеного обліку витрат на оплату праці в умовах автоматизованих систем обробки інформації виробничого обліку; розробка реєстрів аналітичного обліку та форм виробничої звітності за витратами на оплату праці, їх уніфікація за галузевим принципом; забезпечення об'єднання методології виробничого обліку і методики управлінського аналізу витрат на оплату праці шляхом автоматизації даних обліково-аналітичних процедур.

Таким чином, дослідження розвитку і вдосконалення наукових підходів до організації виробничого обліку витрат на оплату праці дозволили: виявити відмінності в обліку витрат на оплату праці при використанні різних методів обліку витрат на виробництво і калькулюванні собівартості продукції; розробити методи обліку витрат на оплату праці, виявити взаємозв'язок методів обліку витрат на виробництво і методів обліку витрат на оплату праці у формі матриці; навести основні напрями удосконалення виробничого обліку витрат на оплату праці.

Список використаних джерел:

1. Зудилин А. П. Бухгалтерский учет на капиталистических предприятиях / А. П. Зудилин. М. : Изд-во РУДН, 1997.
2. Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета / М. И. Куттер. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Нападовська, Л. В. Управлінський облік: підруч. Для вузів / Л. В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
4. Рудницький В. Еволюція управлінського обліку та сучасні концепції його розвитку / В. Рудницький // Економічний аналіз. – 2010. – Вип.6. – С. 24-27.
5. Скрипник Н. В. Управлінський облік: історичний аспект та етапи становлення / Н. В. Скрипник, М. Є. Скрипник // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД: Матеріали X Міжнародної наук.-практич. інтернет-конф., м. Переяслав-Хмельницький, 29-30 квітня, 2013 р. – С. 188–190.
6. Шим Дж. К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел : пер. с англ. М. : Филинь, 2006.

Перспективи розвитку бюджетного обліку в умовах децентралізації влади

У статті розглянуті основні напрямки реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Визначені основні проблеми впровадження Стратегії модернізації бухгалтерського обліку на 2007-015 рр. Зроблені пропозиції по усуненню виявлених недоліків системи бухгалтерського обліку в умовах децентралізації влади.

На шляху до Євроінтеграції та співпраці із країнами ближнього і далекого зарубіжжя, також співпраця із міжнародними організаціями, фондами та іншими структурами потребують достовірної, відкритої та прозорої економічної інформації, джерелом якої, у першу чергу, є бухгалтерський облік. Перехід до ринкової економіки, демократизації суспільства, потребують і відповідних суттєвих змін в обліку, його наближення до реального економічного середовища та вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (МСБОДС).

Проблемами переходу бюджетних установ на стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі розглядало багато науковців, серед них: Р. Т. Джога, І. В. Горковенко, Л. В. Момот, Т. І. Канева, Н. О. Марценяк, Л. В. Гізатуліна, М. В. Хомка та інші [1-6; 10].

Однак багато питань залишаються відкритими і потребують подальших досліджень, особливо проблем переходу на Національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, а також модернізації системи бухгалтерського обліку в 2017 році, що і визначає актуальність даної статті.

Основні важелі реформування системи бюджетного обліку визначає Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр. [9].

Проте, в даному документі, визначення категорії модернізації не дається, а різноманітність підходів в науковій літературі пояснюється неоднозначністю критеріїв, параметрів, напрямів і наслідків модернізації. Якщо взяти за основу рекомендації Стратегії, визначеної Кабінетом Міністрів, то можна стверджувати, що модернізація обліку включає в себе розподіл повноважень, розробку національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та єдиного плану рахунків.

У своїх публікаціях, науковці зазначають і ми підтримуємо їх думку, що основним напрямом реформування обліку та звітності є розробка та запровадження в державному секторі національних стандартів на основі міжнародних.

Однак проблемою реформування обліку в бюджетних установах є відсутність єдиних підходів до розробки дієвих механізмів удосконалення системи обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатність розробленості питання переходу на єдині методологічні засади, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення обліку.

Також не можна залишити без уваги і підтримки розвиток професійних організацій бухгалтерів в Україні. Через реальну необхідність мати стійкі джерела інформації про всі зміни, які вносяться в діючі міжнародні стандарти і про нові стандарти, що приймаються, існує потреба у пошуку форм співпраці з Міжнародною Федерацією бухгалтерів, Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності.

Науковці зазначають, що основними напрямками реформування бюджетного обліку є:

1) використання управлінського обліку, що забезпечить адаптацію обліку до сучасних умов господарювання установ і посилення контролю за ефективністю використання бюджетних коштів.

Основні вектори управлінського обліку в бюджетних організаціях повинні бути направлені на збереження і розвиток установ бюджетної сфери. Вони вимагають підвищення віддачі фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, що використовуються в цих установах, більш тісного зв'язку виділених з бюджету коштів з результатами їх використання.

У той же час, враховуючи напруженість бюджету, для зменшення дефіциту коштів для утримання бюджетних установ необхідно активніше запроваджувати комерційні відносини в системі бюджетних установ (в розумних межах). Поєднання бюджетного фінансування і комерційної діяльності сприяє більш раціональному використанню не лише бюджетних асигнувань, але й коштів інших джерел фінансування, що надходять на потреби установ невиробничої сфери.

Важливим етапом організації управлінського обліку є визначення конкретних відповідальних за виконання доведених показників кошторисів та розробка методів оцінювання та мотивації їх роботи.

З цією метою розробляється і обирається необхідний формат звітності для кожного центру відповідальності. На нижчих щаблях управління звітність є найбільш деталізованою і рівень деталізації зменшується із зростанням рівня управління для того, щоб вище керівництво приділяло більше уваги найбільш важливим стратегічним питанням розвитку установи. Планування і контроль між собою пов'язані зворотним зв'язком. Тобто, більше уваги має надаватись контролю на нижчих щаблях управління, а плануванню — на вищих. Певні вимоги висуваються до форм управлінської звітності.

Насамперед, вона повинна максимально розкривати зміст її показників і має бути зрозумілою для конкретного користувача інформації, для якого складено такий звіт. Необхідно розуміти, що звіти складаються для керівників, які відповідають за виконання певних завдань, а не для їх керівників, а тому і повинні надаватись першочергово особам, які контролюють певні ділянки роботи. Форми внутрішньої звітності повинні містити всі показники, які контролюються центром відповідальності, а також кошторисні (планові) та нормативно-довідкові показники.

Періодичність та строки складання та подання звітності за призначенням визначаються потребами управління. Як правило, періодичність подання звітності зменшується від нижчих до вищих щаблів управління. З цих звітів одержують інформацію про відхилення від кошторису за різними статтями витрат.

2) запровадження системи внутрішнього аудиту в бюджетних установах.

Головними проблемами на даному напрямку є:

- ✓ недостатність та недосконалість нормативно-правової бази у сфері внутрішнього аудиту, а саме при організації системи внутрішнього кадрового забезпечення підрозділів внутрішнього аудиту, відсутності порядків та механізмів здійснення а внутрішнього аудиту);

- ✓ формальний підхід голів сільських рад до визначення цілей бюджетних програм, а відтак – недосконале управління;

- ✓ нерозуміння сутності внутрішнього аудиту, а саме – асоціація їх з інспекційною діяльністю;

- ✓ низький рівень підтримки розвитку внутрішнього аудиту з боку голів сільських рад;

- ✓ недостатня чисельність підрозділів внутрішнього аудиту та/або постійна неукомплектованість таких підрозділів;

- ✓ низький професійний рівень фахівців з внутрішнього аудиту (як наслідок непрофесіоналізм у плануванні, організації, проведенні, документуванні результатів аудиторських досліджень, не виявлення причин допущення порушень).

Розв'язання вищезазначених проблем лежить у площині декількох складових: 1) удосконалення нормативно-правової бази у сфері внутрішнього аудиту; 2) організація заходів, спрямованих на підтримку та розвиток внутрішнього аудиту.

3) важливим для цілей бухгалтерського і управлінського обліку вбачається необхідність формування облікової політики.

В своїх роботах Джога Р. Т. зазначає, що бюджетні установи мають замкнену систему обліку і ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці та отримання прибутку, а на облік видатків у процесі надання нематеріальних послуг [1].

Вважаємо, що таке ствердження підкреслює відмінності бухгалтерського обліку бюджетних установ від бухгалтерського обліку комерційних підприємств різних форм власності, але не розкриває особливості складових облікової політики бюджетних установ з урахуванням того, що надання ними послуг охоплює різні сфери життя громадян (освіта, виховання, лікування, оздоровлення, наука і інше).

Із 01 січня 2015 року введено Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі НП(С)БОДС), серед них НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок». Тому, вважаємо за доцільне враховувати при організації обліку в бюджетних організаціях суть і підходи до формування облікової політики у бюджетних установах, з урахуванням нововведених положень обліку [7].

Важливим кроком у реформуванні бюджетного обліку є впровадження у 2015-2016 роках перших дев'яти Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: 121 «Основні засоби»; 122 «Нематеріальні активи»; 123 «Запаси»; 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»; 127 «Зменшення корисності активів»; 128 «Зобов'язання»; 130 «Вплив змін валютних курсів» (окрім розділу III); 132 «Виплати працівникам»; 133 «Фінансові інвестиції».

Застосування в бухгалтерському обліку цих Положень має відбитися, перш за все, у формуванні облікової політики і подальшій організації обліку в бюджетних установах. Тому, вважаємо за необхідне розглянути питання формування облікової політики в бюджетних установах з урахуванням затверджених Міністерством фінансів Положень.

4) наступним кроком є удосконалення меморіально-ордерної форма обліку, що застосовується сьогодні в бюджетних установах.

Діюча форма обліку має суттєві недоліки, основними з яких є трудомісткість, недостатня пристосованість облікових реєстрів до системи звітних показників що зумовлює необхідність у додаткових вибірках, розрахунках і групуваннях при складанні звітності та розрахованість її переважно на обробку інформації вручну.

5) не можна залишити без уваги й удосконалення плану рахунків бюджетних установ як основного елементу супроводження операцій з надходження і використання бюджетних коштів.

У 2017 році бюджетні установи повинні перейти на нову систему рахунків, яка передбачена Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [8].

Підсумовуючи вищезазначене слід відмітити, що сучасна система обліку в бюджетних установах перебуває на фазі різних перетворень і реформувань, які пов'язані перш за все із децентралізацією влади. Нами визначені основні проблеми, які виникли в даній системі та запропоновані шляхи їх удосконалення. Однак слід зазначити, що визначене нами коло питань потребує і подальших досліджень, особливо після проведення запропонованих законодавцем реформ у сфері бухгалтерського обліку бюджетних установ і організацій.

Список використаних джерел:

1. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 250 с.
2. Гізатуліна Л. В. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Л. В. Гізатуліна, Н. І. Сушко // Незалежний аудитор. – № 6. – 2012. – С. 56-57.
3. Канева Т. І. Стан і перспективи розвитку обліку в державному секторі України [Електронний ресурс] / Т. І. Канева, С. І. Шевченко // Вісник КНЕУ. – 2010. – № 5 – С. 33-40. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/05/4.pdf>.
4. Максимова В. Ф. Перспективи вдосконалення облікової системи в бюджетних установах / В. Ф. Максимова // Бізнес Інформ, 2014. – № 7. – С. 230-234.
5. Марценяк Н. О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н. О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2010. – № 4. – С. 346.
6. Момот Л. В. Основні напрями модернізації обліку бюджетних установ у сучасних умовах господарювання / Л. В. Момот // Регіональна економіка та управління. – Донецьк. – 2014. – С. 111-114.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»: Національне положення від 24.10.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-11>
8. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
9. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

Забезпечення якості та безпечності чаю: ринкові механізми та система державного регулювання

Наукова стаття присвячена розвитку забезпечення якості та безпечності чаю на вітчизняному ринку. Дана характеристика споживчих властивостей байхового чаю за хімічним складом, біологічною, фізіологічною та лікувально-профілактичною цінністю. Проведено аналіз стану ринку чайної продукції за динамікою споживання, зокрема кількісними показниками, особливостями постачання чаю в Україну. Визначено особливості ідентифікації байхового чаю, наведено окремі приклади ймовірної фальсифікації продукту.

Чай та чайні продукти широко поширені в Україні та користуються значним споживчим попитом серед жителів нашої країни та за її межами, не лише за свої смакові, а й значні цілющі та тонізуючі властивості. На сьогодні на вітчизняному ринку представлена велика кількість асортиментного різноманіття чайної продукції. У порівнянні з іншими продуктами, чай купується більшою частиною населення для щоденного вжитку. Тому контролювання державою якості чаю має вагомe значення як для споживачів даного товару, так і виробників. Зважаючи на це, питання ідентифікації та фальсифікації чайної продукції є досить актуальним у наш час, потребує відповідного вдосконалення методичних й технічних підходів щодо унеможливлення появи на ринку неякісних товарів.

Дослідження даної проблеми, а саме наявності випадків неякісної чайної продукції на ринку України, їх невідповідності за окремими показниками якості та безпечності регулюється на державному рівні, зокрема в нормативно-законодавчому спрямуванні [1], актуалізується значною кількістю дослідників, зокрема Л. О. Назаренко, А. А. Дубіна, І. Ф. Овчиннікова, С. О. Дубіна у своїх працях проводять глибокий аналіз процесів ідентифікації та фальсифікації товарів, зокрема чайної групи [2; 3], Т. М. Данисенко, С. В. Гаценко наводять результати оцінювання якості чайної продукції за органолептичними та фізико-хімічними показниками [4], значна кількість авторів розглядає стан вітчизняного чайного ринку, відзначаючи як перспективи його реалізації, так і окремі проблеми й невідповідності, що супроводжують його розвиток [5; 6].

Метою даної наукової статті є аналіз чаю та чайних продуктів з позицій їх споживчої корисності, особливостей хімічного складу окремих видів та сортів продукції, що представлена на вітчизняному ринку та реалізується через торговельну мережу України, характеристика ідентифікаційних ознак чайних продуктів, виокремлення причин появи фальсифікованого чаю, його невідповідності за встановленими показниками якості та безпечності.

Вітчизняний ринок чаю та чайних продуктів динамічно розвивається, що відображає достатньо високу культуру споживання такого напою, розуміння споживачами його фізіологічної, біологічної, лікувально-профілактичної цінності, а також те, що чайні продукти мають гарні смакові показники й увійшли до харчового раціону українців.

Щорічно український споживач вживає 500-600 г чаю, цей показник залишається постійним протягом останніх років (2012-2014 рр.). Ємність вітчизняного ринку оцінюється в 22-24 тис. т., проте з девальвацією національної валюти в 2014 р. даний показник знизився до значення в 20 тис. т. Український споживач віддає перевагу чорному і зеленому сортам чаю. Частка цих сортів в структурі вживання склад дає відповідно 65% і 17%. В зв'язку з ростом цін на українському ринку в середньому 15-20% на всі сорти чаю, в 2014 р. значно збільшилась частина вживання трав'яного чаю на 9%. Це пов'язано із подібністю трав'яних чайних продуктів з сортами чорного чаю, їх високої якості, а також більш низькою вартістю трав'яного чаю в порівнянні з чорним [5, с.30-31].

Для виготовлення байхового чаю як найбільш споживаного, технологічно використовують молоді верхівкові пагони вічнозеленої чайної рослини, зокрема флеші (2-3 листочки і нерозпущена брунька або без неї). Найціннішою частиною чайної рослини вважається тіпса – брунька і верхній листочок. Зазначені частини відрізняються високим вмістом водорозчинних екстрактивних речовин (алкалоїдів, таніну, ефірних олій та інших цінних хімічних компонентів) і низьким вмістом нерозчинних фракцій (целюлози, протопектину, лігніну). Чим вище на чайній рослині розташований лист, тим більше в його складі водорозчинних речовин і менше нерозчинних, а отже, тим краще смак, яскравішим є аромат готового чаю і вищий його товарний сорт.

Зважаючи на хімічний склад чайної рослини, формують показники споживчої цінності готового продукту, зокрема підвищена фізіологічна корисність для організму людини. Цілющі властивості чаю обумовлені вмістом цінних алкалоїдів (кофеїну, теоброміну, теofilіну), фенольних сполук (танінів, катехинів), ефірних олій, вітамінів і мінеральних речовин. Із розчинних речовин перш за все слід звернути увагу на такі важливі хімічні складові чаю, як: це дубильні речовини, ефірні олії, алкалоїди, амінокислоти, пігменти і вітаміни. Так, дубильні речовини являють собою складну суміш більше трьох десятків поліфенольних сполук, що складаються з таніну і різних (близько семи) катехинів, поліфенолів та їх похідних, від яких залежить якість чаю. Ефірні олії містяться як в зеленому листі, так і в готовому чаю й визначають його аромат й інші споживчі переваги. Кількість хімічних компонентів ефірних олій у готовому чаю становить близько 32% [4]. Багато ефірних олій відображають запах троянд, меду, ванілі, цитрусових, бузку, кориці та інших відомих продуктів, що кінцево формує букет смаку чаю.

Основний тонізуючий ефект чаю визначають алкалоїди теїн та кофеїн, що міститься у байховому чаї. У хімічно чистому вигляді алкалоїди являють собою безкольорову, що не має запаху, але гірку на смак речовину. У чаї вміст кофеїну може становити 4-5%, у каві не більше 2,4%, але чайний кофеїн має більш м'яку дію, ніж кофеїн, що міститься у каві і виступає не ізольовано, а у комплексі з таніном, утворюючи сполуку танат кофеїну, що діє більш м'яко на серцево-судинну і центральну нервову систему. Кофеїн чаю не затримується, не накопичується в організмі людини, що виключає небезпеку отруєння кофеїном, навіть при дуже частому вживанні цього напою. Завдяки вживанню чаю організм людини отримує на добу близько 0,01 г кофеїну, у той

час як стимулююча добова норма, яку допускають фармакологи, становить у 30 разів більше. Окрім кофеїну, до складу чаю входять у незначній кількості інші алкалоїди. Це розчинні у воді теобромін і теофілін (вони є гарними судинорозширюючими і сечогінними засобами), важкорозчинний у воді адеїн і зовсім нерозчинний у воді гуанін – пуринова основа з негативними властивостями. Його можна вивести з чайного листа у настій різким кип'ятінням чи довгим підігріванням завареного чаю. Тому не слід робити міцний чай на вогні. Серед амінокислот чаю найважливішою є глютамінова кислота, тому що активно сприяє обмінним процесам та відновленню виснаженої нервової системи людського організму.

Чай як продукт містить також значну кількість мінеральних речовин, вітамінів та інших хімічних компонентів, що зумовлюють його біологічну корисність та формують лікувально-профілактичні властивості. Так, у чаї присутні макро- та мікроелементи, а саме магній, марганець, натрій, калій, кальцій, фтор, йод, мідь, золото тощо. Всі вони входять до складу складних сполук, але, перебуваючи в колоїдному стані, піддаються розчиненню у воді і переходять у чайний настій (особливо фтор і йод). У чаї присутня велика кількість вітамінів, чай містить провітамін А – каротин, який є важливим для нашого зору та забезпечує нормальний стан найніжніших слизових оболонок – носу, глотки, гортані, легень, бронхів, сечогінних органів. У чайних продуктах представлені вітаміни групи В, С, РР тощо. Для прикладу, вітамін РР (нікотинова кислота) є протиалергічним вітаміном, стійким до високих температур і добре розчинний у воді. Вміст його у байховому чаї достатньо великий, у сотні разів більший ніж вітаміну В₁. У чаї міститься також вітамін С, у свіжому чайному листі його у чотири рази більше ніж у соку лимона [7].

Важливим процесом встановлення якості чайної продукції є ідентифікація. Ідентифікація – процедура підтвердження відповідності органолептичних, біологічних, фізичних та хімічних параметрів і властивостей, специфічних для даного виду харчового продукту, тим параметрам і властивостям, які зазначаються при етикетуванні цього харчового продукту, а також процедура підтвердження загальноновизнаної назви даного продукту, торговельної марки та/або комерційного (фірмового) найменування [1]. Для ідентифікації товарів використовують нормативні документи, а саме державні стандарти, які встановлюють показники якості чаю та призначенні для використання на цілі ідентифікації, а також технічні документи, у тому числі товаросупровідні (сертифікати, накладні, посвідчення якості, маркування, упаковка та ін.). Для продуктів харчування важливим засобом ідентифікації є маркування, яке містить всю інформацію про товар і яку можна використати з метою ідентифікації (найменування, вид, сорт товару, хімічний склад, сировина тощо). Перевірка добірності чаю за показниками якості і безпеки проводиться відповідно до вимог нормативної документації на сировину за показниками сертифікаційних іспитів кожної партії сировини. Контроль готової продукції здійснюється відповідно до вимог ДСТУ 7174:2010 «Чай чорний байховий фасований. Технічні умови», ГОСТ 1939-90 "Чай зелений байховий фасований. Органолептичні показники".

До загальних ідентифікаційних ознак чаю відносять характерну форму, розмір і анатомічну будову, специфічний смак і аромат, високий вміст в складі водорозчинних екстрактивних речовин алкалоїдів (кофеїну, теоброміну, теофіліну і ін.) і фенольних сполук (таніну, катехинів, і ін.). Формування специфічних ідентифікаційних ознак відбувається в процесі технологічної обробки чайного листа, його фасування та пакування.

Необхідною процедурою ідентифікації чайної продукції є аналіз маркувальної інформації, що подається товаровиробниками й відображена на відповідних носіях (товаросупровідних документах, етикетках, упаковках тощо). Чай в Україні не вирощується, відповідно імпортується із тих країн, які мають умови для його культивування. Так, понад 80 % чаю завозиться в Україну зі Шрі-Ланки, близько 10 % продукту індійського походження. Решту становить продукція, що завозиться з Китаю, Індонезії, В'єтнаму, Кенії, Аргентини, Сінгапуру, Грузії тощо. Широко представлена продукція фасувальників з Німеччини, Нідерландів, Великобританії, Греції, Польщі, Росії, Чехії та інших країн. Нині збільшується частина чаю, який фасується в Україні. Фасуючи чай в Україні, підприємство-виробник має більше маркетингових можливостей швидко реагувати на зміну споживчих переваг. Наприклад, для того, щоб змінити вигляд розфасовки при імпорті фасованого чаю, потрібно 6-10 місяців. Особливо коли підприємство хоче запровадити свої дизайнерські рішення кольору, графіки, тексту маркування, тобто, елементи брендингової політики, виходячи з конкретної кон'юнктури ринку в Україні [4]. У зв'язку з переважаючим імпортом чаю та широким асортиментом відповідної продукції на вітчизняному ринку гостро стоїть проблема ідентифікації якості чайної сировини, її пакування та маркування задля підтвердження відповідності вимогам, які передбачені у нормативно-технічній документації.

Наслідком ідентифікації чайної продукції є унеможливлення її фальсифікації. Фальсифікація – це дії, які спрямовані на обдурювання отримувача і (або) споживача) шляхом підробки об'єкту купівлі-продажу з корисливою метою. Фальсифікація здійснюється шляхом надання їм окремих найбільших типових ознак, зокрема, зовнішнього вигляду при загальному погіршенні чи повній втраті інших найбільш вагомих властивостей – харчової цінності, безпеки [3, с.19].

Виокремлюють інформаційну, вартісну, кількісну, якісну та асортиментну фальсифікацію товарів. Неякісними, небезпечними для здоров'я і життя людини та фальсифікованими є харчові продукти і продовольча сировина [3, с.19], якщо:

- 1) вони містять будь-які шкідливі чи токсичні речовини екзогенного або природного походження, небезпечні для здоров'я мікроорганізми або їх токсини, гормональні препарати та продукти їх розкладу;
- 2) вони містять харчові добавки, які не отримали в установленому порядку висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи і не дозволені для використання за призначенням, або не визначено умови, додержання яких забезпечує безпечне використання харчових продуктів і продовольчої сировини, чи їх вміст перевищує встановлені гранично допустимі рівні;
- 3) вони містять будь-які сторонні предмети чи домішки;

4) для їх виготовлення використовуються продовольча сировина чи супутні матеріали, які не властиві найменуванню і виду харчового продукту, зіпсована чи непридатна за іншими ознаками продовольча сировина;

5) тара, пакувальні чи супутні матеріали, які використовуються у процесі виробництва харчових продуктів, повністю або частково виготовлені із матеріалів, що не відповідають вимогам безпеки чи відсутні в переліку матеріалів, дозволених для контакту з харчовими продуктами.

Фальсифікація продуктів харчування відбувається шляхом надання їм окремих найбільш типових ознак, таких як зовнішній вигляд, колір, консистенції при загальному погіршенні або повній втраті окремих найбільш значимих властивостей харчової цінності (наявності білків, жирів, вуглеводів, вітамінів тощо). Фальсифікація чаю відбувається заміною високоякісних сортів низькоякісними або спитим чаєм, відходами чайного виробництва. Така фальсифікація характеризується наявністю грубого смаку та слабкого аромату, занадто темного (або навпаки дуже світлого) кольору настою, непрозорістю, зниженою кількістю екстрактивних речовин. Також використовують заміну вищих сортів чаю нижчими, вирощених в інших регіонах. Смак такого продукту буде пустий, при додаванні лимону інтенсивність кольору знижується. Також, додають рослинні та інші замінники, наприклад: низькоякісні частини чайних флешів (подрібнені черешки, листя, чайна крихта), висушені листя інших рослин, зокрема вишні, кіпрею, дуба, тополі, камелії, верби та інших. Такий напій буде мати зелений колір, йому притаманний запах сіна та розпареного віника, у сухому продукті листя рослинних добавок не будуть скрученими. Застосовують технологію підфарбування сухого чаю карамеліном та іншими барвниками. Відома також фальсифікація чаю шляхом застосування недоваги [2, с.118-119].

У відповідності до зазначеного, якість та безпека товарів, зокрема це стосується чайної продукції, недопущення в продаж фальсифікованої та неякісної продукції, на сьогодні регламентується нормативно-правовими актами, зокрема законами України, постановами, які регламентують якість продукції, це закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів», Закон України «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції», Закон України «Про захист прав споживачів» та іншими.

Отже, забезпечення належного рівня якості та безпечності чайної продукції, виявлення показників ідентифікації з метою недопущення фальсифікації відповідних товарів на українському ринку вимагає розвитку системи державного регулювання на нормативно-правовому та технічному рівнях, контролювання та оцінювання показників якості відповідних товарів, починаючи від сировини, напівфабрикатів закінчуючи готовою чайною продукцією.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» у редакції від 04.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр/ed20130811/find?text=%B2%E4%E5%ED%F2%E8%F4%B3%EA%E0%F6%B3%FF>
2. Назаренко Л. О. Ідентифікація та фальсифікація продовольчих товарів: навч. посіб. / Л. О. Назаренко. – Київ: «Центр учбової літератури», 2014. – 248 с.
3. Дубініна А. А. Методи визначення фальсифікації товарів / А. А. Дубіна, І. Ф. Овчиннікова, С. О. Дубініна. – Київ: Видавничий дім «Професіонал», 2010. – 271 с.
4. Данисенко Т. М. Дегустаційна оцінка та дослідження фізико-хімічних показників якості чаю / Т. М. Данисенко, С. В. Гаценко. – Чернігів: «Вісник Чернігівського державного технологічного університету», 2012. – 227 с.
5. Анализ рынка чая в Украине // Продукты & Ингредиенты. – 2015 г. – август. – С. 30-31.
6. Крепкий лист олигополиии. Анализ рынка чая в Украине // Мир продукта. – 2014 г. – октябрь. – С. 30-32.
7. Чебурной И. П. Товароведение и экспертиза вкусовых товаров: учебник, 3-е изд. / И. П. Чебурной. – М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К». 2007. – 404 с.

Лілія Прокопів, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Автентична українська орнаментика в старовинних і сучасних ювелірних прикрасах

Віддавна вироби із дорогоцінних металів та каменів супроводжували людство. Починаючи з первісного суспільства, людина завжди прикрашала себе. Тому дана стаття присвячена традиційним формам українського орнаменту в сучасних ювелірних прикрасах України. Розглядаються зображення на вітчизняних прикрасах в давнину і сьогодні.

Ювелірне мистецтво є самобутнім надбанням української культури, що має давні історичні корені. Для багатьох художників та ювелірних фірм при створенні нових колекцій відправною точкою стає минуле – історія мистецтва і його нескінченні вираження в різних культурах. Але те минуле має гармонійно вписуватися в сьогодення, повинно не тільки відроджувати традиції, але й відповідати сучасним тенденціям культури.

Актуальність даної теми полягає в тому, що ювелірне мистецтво, як один з найбільш інтенсивно розвиваючих сегментів сучасного українського арт-ринку, все частіше звертається до витоків як світової, так і власної культури.

Мета статті – дослідження зображуваних образів у вітчизняних ювелірних прикрасах.

Символіці зображень присвятили свої наукові роботи такі вчені як: Р. Шмагало Л. Русанова, Л. Клочко, Р. Михайтола та інші.

Ювелірне мистецтво України має тисячолітню історію, беручи свій початок із тих часів, коли прикраси мали не лише практичне та естетичне значення, а й символічне, поєднуючи в собі багатофункціональність – магічне, естетичне, та практичне призначення. До середини XVIII ст. даний промисел називався золотарство, хоча ювелірні прикраси найчастіше вироблялися із срібла.

Праслов'янські майстри виготовляли прикраси технікою лиття або карбування із бронзи чи низькопробного срібла. Вироби із золота були більш рідкісними і підтверджували високе суспільне становище та заможність

власника. Функціональність прикрас мала першочергове значення, а прості технологічні засоби у поєднанні із надзвичайною художньою майстерністю сприяли графічній виразності форм і лаконічності образів [6, с.8].

У X ст., з прийняттям християнства Київську Русь було втягнуто в могутній життєвий потік західноєвропейського та візантійського світу, в сферу християнської культури. З'явився новий тип виробів та прикрас — багаті, часто обшиті перлами, виготовленні з коштовних металів. Техніка, якими володіли майстри в цей період, були кування, карбування, рихтування, чеканка, зернь, лиття за восковою моделлю та в кам'яні форми, емалювання, чернення та ін. У другій половині X ст. ювелірне мистецтво збагатилося впровадженням техніки перегородчастої емалі замість виїмчастої. Цією технікою оздоблено найвитонченіші предмети: діадеми, намиста, сережки, хрести та різноманітні ланцюжки. Одними з найпоширеніших на Русі жіночих прикрас, які радували представниць усіх станів давньоруського суспільства, були скроневі кільця. Археологи вважають їх етнічно-визначальною ознакою культури Русі [7, с.8].

До нашого часу дійшло чимало виробів давньоруських майстрів: різноманітні застібки-фібули, ковані гривни, колти, кольє з перегородчастою емаллю, скроневі кільця, підвіски-лунниці, а також «шумливі» підвіски у вигляді тварин, птахів, різноманітні типи та види браслетів, каблучки.

В основу орнаментальної композиції майстер вкладав сюжети або символи, зрозумілі кожному члену суспільства — родючості, життя, щастя, добра, сил природи — антропоморфні, зооморфні, рослинні та геометричні зображення. Фігурки тварин виконували функції оберегів або амулетів.

Особливою популярністю серед слов'янських майстрів користувалися зміювики. Це круглі, пишно декоровані медальйони, що на лицьовому боці мали зображення якогось християнського святого, а на відвороті — плетінко вий, змієподібний орнамент. Їх носили як талісмани та амулети проти недуг і чарів. Також популярним був орнамент із двох птахів, які обернулися одне до одного спинками — тоді вони мали охоронну функцію, або обернених до центру композиції — то були символи любові та єдності.

До нашого часу зберігся орнаментальний мотив лунниці. Лунниця — один з найпоширеніших амулетів-оберегів, що протягом багатьох епох був частиною жіночого вбрання. За всієї різноманітності форм і технік виконання незмінною залишається їхня схожість з місяцем, що уособлює місячний культ, родючість та жіноче начало.

Позитивні зміни в економіці України в XIV-XVI ст. сприяли розвитку золотарства, а також діяльності цехових братств. Набули поширення химерні форми з безліччю гнутих ліній, завитків, сухого примхливого асиметричного орнаменту у вигляді стилізованої черепашки. Внаслідок цього вироби набували вигадливо-манірного характеру [5, с.28].

Періодом найвищого розвитку в історії українського золотарства є доба бароко. Прикраси в стилі бароко володіють пишними формами, вони досить великі за своєю структурою. Аксесуарам даного стилю абсолютно не властива стриманість. При їх виробництві використовувалась величезна кількість дорогоцінних каменів і благородних металів, які прекрасно поєднуються. Також широко вживаними були орнаменти з гірлянд із акантового листа, квіток півонії та дрібних квіточок, що якнайкраще відповідали естетичним смакам та характеру українського народного мистецтва [3, с.180].

Завдяки широким торговельно-економічним зв'язкам України з іншими державами в країну надходила велика кількість предметів розкоші — килими, прикраси, зброя, посуд, тканини, — декор яких, в свою чергу, сприяв розвитку орнаментики ювелірного мистецтва.

Майстри-ювеліри запозичували орнаментальні мотиви із народного мистецтва, архітектурного оздоблення, книжкового орнаменту, пізніше — з книжкової графіки. Пишними гірляндами квітів, листя аканту і пальмети, плодів, головами фантастичних тварин і птахів декорували прикраси, аксесуари для костюму.

Характерною рисою українського декору є те, що в рослинній орнаментіці всі складові елементи пов'язані між собою, лінії рисунка «впливають» одна з одної, формуючи загальну композицію.

Популярними рослинними мотивами для того часу були соняшники, троянди, півонії, тюльпани, чорнобривці, шипшина, барвінок, гілочки і листя хмелю з шишками.

Завдяки новим географічним відкриттям того часу у Європі появляється велика кількість екзотичних рослин і плодів, які знайшли своє відображення у ескізах і виробках тогочасних ювелірів. Так з'являється орнаментальний мотив чорнобривця, саме ця квітка до нашого часу має широке розповсюдження в орнаментальному оздобленні різних видів декоративно-прикладного мистецтва України. Особливо поширеними були стилізовані зображення чорнобривців збоку або у розрізі. Головку квітки подавали дещо крупнішою від натуральних розмірів задля увиразнення мотиву.

Для стилю рококо характерною була асиметрична вільна композиція, витонченість і вигадлива манірність форм, орнаментика у вигляді чудернацьких завитків. Особливим успіхом користувалися діамантові кольє з підвісками або каплевидної форми. Також надавалися переваги сережкам «брилез» — з рухомо закріпленими довгими підвісками каплевидної і зіркоподібної форми [4].

Золоті та срібні прикраси класичної доби мали чіткі правильні геометричні форми, відрізнялися лаконічною орнаментикою. Популярністю користувалися круглі і овальні брошки. В золоті оправы брошок вставляли античні камеї або тонко виписані емалеві портретні мініатюри, які оточували пояском із дрібних діамантів або перлин.

Більш пізні історичні стилі — ампір та романтизм не мали великого злету в історії ювелірного мистецтва України. Прикрасам цієї доби були притаманні кольорові дорогоцінні камені. Поряд з рубінами, смарагдами, сапфірами, в прикрасах часто зустрічалися топази й аметисти в оточенні діамантів. Перли монтували разом з діамантами, якими прикрашали оправы емалевих мініатюр.

Епоха модерну сприяла утворенню нових типів прикрас і надала свіжого звучання традиційним виробам. З'явилися оригінальні види кольє-намиста з перлиною або діамантовою «бахромою», широкі нашійники,

рясно прикрашені камінням, тонкі обручі з каменем на довгому стрижні, гребені, декоровані золотом і камінням. В епоху модерну на перший план в ювелірній справі вийшов не майстер-ремісник, який виготовляв схожі один на одного «комерційні коштовності», а ювелір, який створював індивідуальні і по-справжньому художні прикраси, які володіли новою образністю. Серед улюблених мотивів художників-ювелірів були також морська хвиля, лебедина шия, ніжні жіночі головки або фігури з розпущеним волоссям [6, с.91].

Варто зазначити, що всі вищезгадані художні стилі безумовно знайшли своє відображення в дизайні сучасних українських ювелірних виробів.

Сучасне ювелірне мистецтво не має певного термінологічного визначення та інтеграційне за своїм характером. Завдяки високому художньо-професійному рівню українські художники при створенні прикрас керуються не лише власними смаками та примхами замовників. Вони створюють свої вироби в різних стильових напрямках або синтезують найкращі здобутки досягнень світового ювелірного мистецтва.

Останнім часом ювелірні дизайнери орієнтуються на яскравість, помітність, оригінальність та екстравагантність. Художники запозичують у природи колір, форму та образи, дизайнери ювелірних виробів створюють різноманітні прикраси, керуючись індивідуальним сприйняттям краси та образності.

Ювелірні прикраси України кінця XX – початку XXI ст. за орнаментальними особливостями можна розділити на декілька основних стильових напрямків:

«Класичний» – витончені вироби із чітким класичним орнаментальним характером та стриманим колористичним вирішенням. Характерною ознакою цих виробів є чистота ліній та ретельна обробка деталей. Значна частина ювелірних прикрас, виготовлених «на потік» для масового споживача, має класичні ознаки – помірність розмірів та форм, вираженість орнаментального декору і відносну «універсальність» виробів.

«Ретроспективний» – прикраси, що створені за різноманітними художніми течіями різних часів, крупні елементи декору, вставки коштовного каміння оригінальних форм та насичених кольорів. Одним з найяскравіших представників даного напрямку є львівський художник-ювелір Станіслав Вольський, який в своїх роботах не лише майстерно передає всю багатогранність та декоративність рослинної орнаментики, а й є одним з небагатьох українських митців, що досконало володіють технікою художньої емалі. Прикраси, які створені С. Вольським, вражають оригінальністю композиційної форми, в якій пишні рослинно-квіткові композиції змінюються простими стриманими лініями, а поєднання матеріалів із різними тектонічними властивостями свідчить про постійне вдосконалення художника та безперервний творчий пошук [2, с.151].

«Етностиль» – прикраси виготовлені відповідно до традицій різних національностей. Більш сучасна форма, поєднання строгих і яскравих кольорів. Особливою популярністю в українських художників-ювелірів користуються сюжетні варіації на скіфську тематику.

Надзвичайно широкий спектр зображувальних мотивів, властива зооморфному орнаменту художня виразність та пластичність у поєднанні із сучасними технологічними засобами сприяє пошукам новаторських підходів та нових принципів формотворення. Талановиті майстри ювелірного ательє «Лобортас», що знаходиться у місті Києві, дослідивши та заново переосмисливши роль українського декоративно-прикладного мистецтва, створили серію концептуально нових прикрас, поєднавши стародавню технологію емалі із барвистою колористикою Сходу та українськими народними орнаментами.

«Дизайнерський» – використання сучасних технологій, пошук нових образних форм та засобів виразності, підкреслена асиметричність та об'ємність форм, яскраві кольорові вставки, композиції із сплавів або нетрадиційних матеріалів. Характерною ознакою даного напрямку є використання геометричних орнаментів та певна площинність форм, надзвичайно сміливе трактування художнього змісту та пошук додаткових засобів виразності.

«Асоціативний» напрямок базується на зверненні до природи, ідеалізації образів, ліризмі, ніжності та гармонії. Орнаментика композицій зазвичай має тематичне підґрунтя і спонукає до естетичних роздумів, а також розуміння суті художньої концепції і символіки образної мови [2, с.151].

Сучасне ювелірне мистецтво України відображає велику кількість художньо-стильових прийомів та технічних особливостей. Процес композиційного формотворення базується на засадах, що були характерними для багатьох поколінь художників-ювелірів: натуралістичні мотиви, архітектурні форми і орнаментальні візерунки, сакральні образи і міфологічні сюжети. В ювелірних прикрасах можна прослідкувати процес синтезу художніх традицій із модними тенденціями сьогодення. Відроджена стараннями українських ювелірів стародавня техніка перегородчастої емалі в поєднанні із східними мистецькими традиціями дозволяє створювати унікальні ювелірні вироби.

Серед українських художників-ювелірів на сьогодні добре відомими є Олександр Мірошников, Ірина Карпова, Валентина Гурова, ювелірний бренд BeauVarie, Людмила Комелькова, Олександр Сорокін та інші. Вони гідно представляють свої витвори на різноманітних виставках.

Серед провідних ювелірних заводів України, Харківський ювелірний завод є найстаршим підприємством на Україні. Його основна спеціалізація – виготовлення прикрас із срібла. Стильні ювелірні вироби, які є насиченими та елегантними, в яких присутні повітряні лінії, дають змогу відчути енергетику ювелірного виробу. У них відчувається повернення до культури, зображення рослинного і геометричного орнаменту, птахів хранителів, квітки папороті. Таким чином, ряд прикрас включає символіку і магичні знаки, в результаті виходить ювелірні вироби, в яких переливаються естетичні та національно – культурні традиції [1, с.10].

Відродження українських ювелірних традицій і технічної культури та переосмислення ролі художника у сучасному мистецтві є важливим чинником для розвитку багатьох видів та форм художньої творчості. Орнаментика ювелірних прикрас формувалася протягом довгого часу на основі давньоруських традицій і у постійному контакті із європейською та східною мистецькими школами, але при цьому мала свої характерні

особливості, відмінні від них, що дає підставу стверджувати про існування національної української ювелірної школи.

Становлення і розвиток ювелірного мистецтва кінця XX – початку XXI ст. є тривалим, але надзвичайно динамічним процесом. Саме тому важливим завданням для мистецтвознавців є дослідження та збереження мистецької спадщини. Вивчення етнічних традицій та відновлення забутих технік художниками-ювелірами в поєднанні з новими художніми ідеями та образними формами може піднести українське ювелірне мистецтво до рівня кращих світових зразків.

Список використаних джерел:

1. Веретенник Д. М. Зображувані образи у вітчизняних ювелірних прикрасах / Д. М. Веретенник, І. О. Жуков // Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв. Мистецтвознавство. Архитектура. – 2012. – № 11. – 10 с.
2. Колтукова Г. В. Традиції української орнаментики в сучасних ювелірних прикрасах / Г. В. Колтукова // Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв. Мистецтвознавство. Архитектура. – 2011. – № 6. – 151 с.
3. Резвухіна Л. О. Особливості стилю бароко в декоративно-прикладному мистецтві / Л. О. Резвухіна // Культура і мистецтво у сучасному світі. – 2016. – Вип. 17. – 180 с.
4. Роготченко О. Ювелірне мистецтво України XX сторіччя: Особливості розвитку [Електронний ресурс] / О. Роготченко // Сучасне мистецтво. – 2013. – Вип. 9. – С. 117-127. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/S_myst_2013_9_18
5. Пасічник Л. Ювелірне мистецтво України в контексті художнього процесу останньої чверті XX – початку XXI століття (за матеріалами виставок Києва) [Електронний ресурс] / Л. Пасічник // Українське мистецтвознавство: матеріали, дослідження, рецензії. – 2012. – Вип. 12. – С. 27-34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ukrmyst_2012_12_7
6. Шаталова І. В. Стилї ювелірних прикрас. – К.: Видавничий дім «6 карат», 2004. – 91 с.
7. Шумилович Б. Історія ювелірної справи в Україні / Шумилович Б., Івасюта О., Петрів О. // Ювеліри України. Тематичний збірник. – Київ, 2006. – 8 с.

Лілія Прокопів, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Наук. кер. – Гончарова О.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Вплив синтетичних миючих засобів на здоров'я людини та навколишнє середовище

На сьогодні застосування синтетичних миючих засобів для населення – це звичайна справа. Щодня кожен використовує миючі засоби для задоволення своїх потреб у чистоті, гігієні та комфорті. Проте, мало хто задумується над впливом хімічного складу цих речовин на організм людини та навколишнє середовище. Тому дана стаття присвячена дослідженню основних небезпек синтетичних миючих засобів та їх впливу на організм людини та довкілля.

Синтетичні миючі засоби для нас є товарами першої необхідності. У житті ми з ними стикаємося мало не щодня.

Таке часте використання хімічних засобів змушує задуматися про їх шкоду здоров'ю, адже синтетичні миючі речовини, такі як поверхнево – активні речовини, барвники, віддушки, антистатики, завдають шкоди здоров'ю людини та навколишньому середовищу.

На сучасному етапі розвитку споживчого ринку питання безпеки синтетичних миючих засобів являється досить актуальним через їх часте використання у побуті. В сучасному асортименті синтетичних миючих засобів використовується ряд компонентів, які викликають негативний вплив як на організм людини, так і на навколишнє середовище. До таких компонентів відносяться фосфати, різні поверхнево-активні речовини, віддушки, ензими, стабілізатори піни, хлор, аміак та ін.

Сучасний український ринок побутової хімії має широкий спектр продукції, і більшу частку цього ринку становлять синтетичні мийні засоби. Формування ринку СМЗ відбувається під впливом потреби покупців, вимог ринку, розвитку технології та вимог екологічної безпеки миючих засобів. Ринок синтетичних миючих засобів характеризується високим ступенем товарного насичення, а отже, і високою конкуренцією. Посилення конкуренції суттєво впливає на асортимент та вимоги, яким повинні відповідати синтетичні миючі засоби, з появою яких з'явилася проблема їх негативного впливу на навколишнє середовище.

Проблеми про небезпеку миючих засобів присвятили свої наукові роботи такі вчені, як: С. Михайлов, В.Михайлов, Г. Пугачевський, В. Пивоваренко, Т.Коломієць та інші.

Синтетичні миючі засоби являють собою складні хімічні композиції, основними інгредієнтами яких є поверхнево-активні речовини (ПАР), фосфати, хлор, вуглекислий газ, оксиди азоту, фенол, формальдегід, ацетон, аміак, ензими, вибілювачі, абразивні речовини, ароматизатори та інші. Основу сучасних синтетичних миючих засобів складають поверхнево-активні речовини або аніонні ПАР (а-ПАР), молекули яких добре очищають забруднені тканини. Вони досить дешеві, тому їх можна отримувати в будь-яких кількостях [3, с.201].

Основною вимогою, яку висувають до хімічного складу синтетичних мийних засобів є їх біологічне розкладання. Цій вимозі задовольняють майже всі мийні засоби, що перебувають у вільному обігу. Аналіз компонентного складу мийних засобів для дитячого одягу свідчить про наявність у більшості з них сполук, які можуть спричинити алергенні та інші захворювання дітей. Такими сполуками є аніонні та неіонні поверхнево-активні речовини, поліфосфати, ароматизатори (віддушки) тощо, які здатні акумулюватися в текстильних виробках [2, с.180].

Сучасний споживач пред'являє додаткові вимоги до якості мийних засобів, хоче знати, чи відповідає якість товару його рекламі та чи є безпечним використання певного миючого засобу.

Екологічні властивості СМЗ визначаються їх безпечністю і впливом на навколишнє середовище. Присутність в миючих засобах аніоноактивних речовин, сполук фосфору, що накопичуються у водоймищах, викликає загибель живих організмів і труднощі при очищенні води.

В даний час проблемою біохімічного розкладання СМЗ займаються вчені всього світу, причому в усіх економічно розвинених країнах прийняті закони, які дозволяють застосування СМЗ, біорозкладання яких складає не менше, ніж 80%.

Біологічне значення ПАР, як фактора забруднення гідросфери, значною мірою визначається їх фізичними властивостями: спроможністю знижувати поверхневий натяг, високою здатністю до піноутворення, емульгування та стабілізації у воді інших забруднювальних речовин. ПАР не тільки негативно впливають на якість води, але й підсилюють дію багатьох інших речовин, зокрема інгредієнтів стічних вод, у певних концентраціях сприяють інтенсивному розвитку мікрофлори, зокрема і сапрофітної [1, с.265].

Щодо негативного впливу ПАР на навколишнє середовище, спричиненого їх функціональними властивостями, слід зауважити, що зменшення поверхневого натягу у разі потрапляння ПАР у водойми призводить до зниження вмісту вуглекислого газу та кисню у воді. ПАР разом із жирами, нафтопродуктами та маслами утворюють на поверхні води плівку, яка перешкоджає газообміну між водою та атмосферою, що додатково знижує ступінь насиченості води киснем. ПАР також адсорбуються на поверхні частинок піску, глини чи ґрунту, внаслідок чого їх біологічний розклад значно сповільнюється. Побічною дією такої адсорбції є одночасна десорбція іонів важких металів, адсорбованих цими частинками, у водне середовище.

Координатор напрямку «Питна вода та санітарія» Всеукраїнської громадської організації «Мама – 86» Ганна Цветкова, в своєму інтерв'ю для статті «Чим насправді шкідливі миючі засоби» зазначає, що основна проблема з миючими засобами – значний вміст фосфатів, які потрапляють у наші комунальні стоки через брак ефективних технологій очистки стічних вод. Високий вміст фосфатів та фосфору у наших водосховищах провокує цвітіння синьо – зелених водоростей. Приміром, триполіфосфат натрію, який складає основу більшості порошків, при пранні зменшує жорсткість води і покращує миючу дію порошку, проте має здатність проходити крізь найсучасніші очисні системи і потрапляти у відкриті водойми. Лише 1 грам триполіфосфату натрію стимулює появу 5–10 кг водоростей. Як наслідок цього, у великих кількостях виділяється метан, аміак, сірководень. А чим більше у воді різних небажаних домішок, тим менше шансів використовувати річки і водоймища як джерела питної води. Ця проблема все більше турбує сучасне людство [4].

Фосфати – не єдине лихо для довкілля. Сергій Івко в статті «Чим насправді шкідливі миючі засоби» зазначає, що потрапляння ПАР у водойми, завдає значної шкоди їх мешканцям, які, окрім цього, страждають ще й на брак кисню, що його поглинають водорості. Водойми вже не приваблюють туристів чистотою води, а рибалок – різноманіттям риби, адже її стає все менше через брак кисню [4].

Як свідчать експерти, дія ПАР подібна до деяких отрут: вони викликають емфізему в легенях, пошкоджують клітини печінки, що у свою чергу провокує збільшення рівню холестерину, порушуючи передачу нервових імпульсів в центральній і периферичній нервовій системі. Також вони сприяють зміненню фізико-хімічних показників крові і завдають серйозного удару по імунній системі. Водночас ПАР мають здатність створювати умови для проникнення в організм небезпечних сполук – важких металів, бактеріцидних токсинів тощо. Особливо агресивно вважають дію аніонних поверхнево-активних речовин (а-ПАР). Їм приписують здатність викликати грубі порушення імунітету, розвиток алергії, ураження мозку, печінки, нирок, легень. А наявність фосфатних домішок у порошках нібито призводить до значного підсилення токсичних (отруйних) властивостей а-ПАР. Також фосфати при контакті зі шкірою потрапляють безпосередньо у кров, змінюючи відсотковий склад гемоглобіну, білка та структуру і щільність сироватки крові. Це призводить до порушення роботи внутрішніх органів: нирок, печінки, скелетних м'язів, що у свою чергу викликає порушення обміну речовин, загострення хронічних захворювань та появу нових.

Речовини, які входять до складу синтетичних миючих засобів, можуть спричиняти алергічні реакції у тих, хто їх використовує. В. Пивоваренко пояснює, що алергію викликають лише найбільш дешеві пральні засоби, де у складі є додецилсульфат натрію (sodium dodecylsulfate, SDS, він же – лаурилсульфат), а також всі інші органічні сульфати. Більшість мийних засобів, як правило, не викликає алергії. Алергія, почервоніння шкіри та очей можуть виникати від знежирення шкіри після миття милом чи пральним порошком. У таких випадках слід застосовувати креми, тому багато з сучасних миючих засобів містять так звані кондиціонери – ті ж самі жири чи схожі на них природні сполуки. Після контакту з такими засобами руки чи тіло можна не змащувати кремом [4].

Широке використання синтетичних миючих засобів в побуті призводить до стабільного, хоча і нерізко вираженого забруднення ПАР житлового середовища і негативного впливу на організм людини.

При надходженні поверхнево-активних речовин та миючих засобів на слизові оболонки очей виникає кон'юнктивіт, помутніння роговиці та запалення райдужної оболонки. Вдихання цих речовин може призвести до ларінгоспазму (особливо у дітей), опіку та пневмонії. У випадку надходження ПАР та СМЗ в шлунково-кишковий тракт виникають блювання, гастроентерити, інколи геморагічні, що значно погіршує стан хворих. У важких випадках спостерігаються ціаноз, зниження артеріального тиску, ураження центральної нервової системи [5].

Стратегію мінімізації вмісту фосфату у мийних засобах або створення безфосфатних форм реалізують всі передові країни світу. На сьогодні в таких країнах як Німеччина, Австрія, Швейцарія, Норвегія, Нідерланди, домогосподарки користуються мийними засобами без вмісту фосфатів. У деяких країнах безфосфатні мийні засоби займають частину ринку: Бельгія – 80%; Данія – 54%; Фінляндія – 40%; Швеція – 40%; Франція – 30%. У США в третині усіх штатів діють закони про заборону використання мийних засобів, які містять фосфати. Ось уже 15 років в Японії припинили використання мийних засобів. Аналогічна ситуація і в Республіці Корея, Таїланді, Гонконзі, Тайвані та в багатьох інших державах [6].

Безфосфатні миючі засоби на ринку України представляють такі фірми, як: Дакос, Невська Косметика, компанія «DeLaMark» та інші.

Отже, на сьогодні асортимент синтетичних миючих засобів, які представлені на ринку України, є дуже різноманітними, але хімічний склад їх доволі однотипний. Переважну частку становлять миючі засоби на основі синтетичних аніоноактивних поверхнево – активних речовин та фосфатів. Основними критеріями вибору синтетичних миючих засобів є їх ціна і миюча здатність. Більшість використовуваних синтетичних миючих

засобів містить небезпечні речовини, які негативно впливають на здоров'я споживачів та навколишнє середовище. Їх небезпека полягає у важкому вимиванні небезпечних сполук із тканин та поганій біологічній розкладності.

Щоб зменшити шкідливий вплив СМЗ, варто звертати увагу на саме пакування продукції. У якісного і нефальсифікованого миючого засобу обов'язково мають бути вказані його основні хімічні компоненти. З цієї інформації можна дізнатись про наявність чи відсутність ПАР, хлору, ензимів тощо. Якщо на пакуванні немає таких даних, це свідчить, що користуватись такою продукцією небезпечно.

Для прання обирати засоби, які мало піняться і де вміст ПАР мінімальний. Адже сучасні безфосфатні миючі засоби не дуже піняться, оскільки рясна піна погіршує їх споживчу користь та обтяжує очистку стічних вод. Потрібно максимально зменшити час замочування та прання речей, розбавляти воду для прання, уникати контакту незахищених частин тіла з миючими засобами. Споліскувати речі в проточній воді, використовуючи для цього лише гарячу воду 50–60 градусів. Адже у холодній воді фосфати та а-ПАР практично не виполіскуються.

Таким чином, для вирішення проблеми екологічної безпеки синтетичних миючих засобів потрібно відмовитися від використання в них фосфатів, замінивши їх на більш екологічно чисті речовини і удосконалити систему контролю якості і безпечності СМЗ при виробництві та здійснювати контроль їх використання. Хоча миючий безфосфатний засіб коштує дорожче від звичайного, але ефективність його приблизно у 3 рази вища. Тому споживач повинен задуматися над, тим що для нього важливіше: заощадити кошти чи зберегти своє здоров'я і навколишнє середовище.

Список використаних джерел:

1. Болдін А. А. Хімічне забруднення природних вод / А. А. Болдін // Світ хімії : зб. наук. праць. – 2004. – № 9. – 126 с.
2. Михайлов С. Оцінка безпечності синтетичних мийних засобів для дитячого одягу / С. Михайлов, В. Михайлов // Товари і ринки. – 2010. – № 2(10). – 186 с.
3. Пугачевський Г. Ф. Товарознавство непродовольчих товарів / Г. Ф. Пугачевський, Н. П. Тихонова. – К.: КНТЕУ. – 2010 – 324 с.
4. Казочки про чистоту [Електронний ресурс] // Тиждень.ua. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Publication/7546>
5. Синтетичні миючі засоби [Електронний ресурс] // Online журнал – Світ порад. – Режим доступу: <http://poradumo.pp.ua/dim-i-zatuhok/34415-sintetichn-miyuch-zasobi.html>
6. Товарознавство синтетичних мийних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-diplom.com/48/16325-tovarovnavstvo-sintetichnix-miyuchix-zasobiv.html>

Сучасні проблеми розвитку науки в Україні

Розвиток науки є одним із пріоритетних завдань розвитку економіки України, як провідної країни на світовій арені. Інтелектуальний потенціал держави має велике значення, оскільки тільки він може вивести на новий конкурентоздатний рівень своїх провідних спеціалістів. Однак науково-освітня система України потребує значної модернізації та реформування.

Питання становлення та розвитку науки в умовах сучасного суспільства завжди знаходились в центрі дослідження провідних науковців, серед них: Ю. М. Алексєєв, Й. М. Бескид, Я. Я. Болюбаш, Ю. Я. Бобало, І. О. Вакарчук, Ю. М. Вітренко, Є. Г. Єфімов, М. З. Згуровський, Р. Ю. Кігель, К. В. Корсак, В. Г. Кремінь, В. І. Куценко, М. Я. Матвіїв, В. М. Новіков, О. І. Устенко, В. А. Яблонський, Г. Бекер, Т. Шульц та ін. Проте на сучасному етапі у зв'язку із реформування науки необхідними є дослідження, які б дозволили сформувати нову науково-освітню систему, що дозволить науковій сфері вийти з кризового становища та піднятися на новий інноваційний рівень і відповідати умовам сучасного ринку.

Метою статті є аналіз та сучасні проблеми розвитку науки в Україні та забезпечення її якості в умовах інтеграційних процесів.

Відповідно до мети визначено наступні завдання:

- зазначити теоретичні аспекти та законодавче регулювання наукової діяльності в Україні;
- охарактеризувати стан науки на сьогоднішній день;
- зупинитися на основних проблеми розвитку наукової діяльності;
- запропонувати шляхи подолання основних проблем розвитку наукових досліджень на сучасному етапі.

Розвиток сучасного суспільства знаходиться під безпосереднім впливом науки та наукових досліджень, тому актуального значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців, які зможуть вносити в науку інтенсивне збільшення обсягу наукової та науково-технічної інформації.

Поняття «наука» включає в себе як діяльність, спрямовану на здобуття нових знань, так і результат цієї діяльності – суму здобутих знань, що є основою наукового розуміння світу. Термін «наука» застосовується для назви окремих галузей наукового знання.

Наука – це динамічний розвиток системи знань про об'єктивні закони природи, суспільства і мислення, отриманих і перетворених у безпосередню продуктивну силу суспільства в результаті спеціальної діяльності людей. [1, с.19]

Основними етапами наукового дослідження є:

- постановка проблем;
- виникнення і застосування гіпотез;
- створення та використання нових наукових методів для доведення гіпотез;
- узагальнення отриманих результатів.

Основними елементами науки виступають: теорія, закон, гіпотеза, поняття і наукові методи.

Теорія – вчення, система ідей, поглядів, положень, тверджень, спрямованих на тлумачення того чи іншого явища, а закон – це внутрішній зв'язок явищ, що зумовлює їхній закономірний розвиток.

Гіпотеза являє собою наукове припущення, висунуте для пояснення будь-яких процесів (явищ) або причин, які зумовлюють даний наслідок. Гіпотеза є складовою наукової теорії.

Поняття – це думка, відбита в узагальненій формі. Поняття виробляються (уточнюються) не лише на початку наукової діяльності, а переважно як необхідні наукові наявні знання в постановці проблеми й формуванні гіпотез.

Наукові методи, що входять до складу знань, – це весь арсенал накопичених методів дослідження, а також етап наукової діяльності (методи, методика), які використовуються у процесі наукової діяльності в даному конкретному циклі. Зокрема, проблеми й гіпотези також є науковими знаннями, але вони більш суттєві, ніж етапи наукової діяльності [2, с.7]

Законодавче регулювання наукової діяльності в Україні складається з законів, підзаконних актів та внутрішніх документів суб'єктів наукової діяльності. Їх характеристика наведена в табл.1.

Вищим державним науковим центром є Національна академія наук України. Вона очолює і координує разом з Державним агентством з питань науки, інновацій та інформатизації України фундаментальні і прикладні дослідження в різних галузях науки. НАН є державною науковою установою, яка об'єднує всі напрями науки та підтримує міжнародні зв'язки з науковими центрами інших країн [9].

На сьогоднішньому етапі розвиток науки в Україні знаходиться у кризовому стані, питання реформування і фінансування освіти стоїть дуже гостро. Через економічну і політичну ситуацію в країні фінансування наукової діяльності з року у рік зменшується. Скорочення та мінімальні заробітні плати працівників наукової сфери призводить до виїзду закордон найперспективніших науковців, які потрібні країні особливо у сучасних умовах.

Перспективи розвитку української науки можна розділити на дві великі групи: інтеграція та популяризація наукової діяльності.

Важливим елементом розвитку української науки є створення передумов для гармонійної інтеграції до європейського і світового простору. Для цього необхідно: ввести ряд змін до діючого законодавства, підтримувати і втілювати спільні міжнародні проекти, підвищувати якість наукових видань та вносити їх в світовий простір.

Ефективний розвиток наукової сфери неможливий без популяризації науки у суспільстві. Тому необхідно продумати стратегію та передбачити фінансування комплексу заходів, які підвищать авторитет науки та

наукових працівників в українському суспільстві, а також допоможуть створити сприятливі умови для притоку здібної молоді в науку.

Таблиця 1

Основні законодавчо-нормативні джерела, що регулюють розвиток освіти та науки в Україні

Назва документа	Короткий зміст документа
Конституція України, прийнята на V сесії ВРУ 28.06.96 р.	у ній визначено, що кожен має право на освіту (ст.53); громадянам гарантується свобода наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [3];
Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 р. № 2984-III	у ньому розкриваються засади підготовки наукових та науково-педагогічних працівників, зокрема, в аспірантурі, асистентурі-стажуванні та докторантурі; наукової та науково-технічної діяльності у вузі [4].
Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 13.12.91 р. № 1977-XII	визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку науково-технічної сфери, створює умови для наукової і науково-технічної діяльності, забезпечення потреб суспільства і держави у технологічному розвитку [5].
Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV	визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [6].
Порядок присудження наукових ступенів і присвоєння вчених звань	затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.06.97 р. № 644, визначає порядок присудження наукових ступенів доктора і кандидата наук та присвоєння вчених звань професора, доцента і старшого наукового співробітника [7].
Положення про підготовку науково-педагогічних і наукових кадрів	затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 01.03.99 р. № 309, регламентує діяльність у галузі підготовки науково-педагогічних і наукових кадрів і є обов'язковим для всіх вищих навчальних закладів та наукових установ України незалежно від їх підпорядкованості та форми власності [8].
Статутні документи ВНЗ	у них детально регламентується діяльність даного ВНЗ в галузі науки: її тематика, організація, фінансування, координація наукових досліджень з іншими суб'єктами науки в Україні і за кордоном.

Важливість реформування науково-освітньої системи є також пріоритетним завданням державної стратегії реформ у цілому, оскільки інтелектуальний ресурс країни чи не єдиний ресурс, який зможе зміцнити та розвивати економіку країни.

До основних проблем розвитку науки та наукової-дослідної діяльності можна віднести:

- низький рівень фінансування;
- недостатність ефективних реформ розвитку науки;
- відсутність сучасної матеріальної бази;
- відсутність соціальної і економічної мотивації науковців;
- низький попит на наукові інновації;
- корупція;
- бюрократичні механізми визнання авторського права.

Для вирішення вищезазначених проблем можна запропонувати наступні шляхи їх подолання:

- впровадити нову систему фінансування наукової діяльності, яка дасть змогу ефективно розвиватися галузям науки. При цьому забезпечити прозору і конкурентну схему руху і розподілу бюджетних коштів;
- закріпити на державному рівні систему розвитку науки на довгострокову перспективу, спостити бюрократичні процеси присвоєння авторського права, впровадити ефективну систему боротьби з корупцією;
- створити сприятливі умови для комерціалізації наукових відкриттів. Забезпечити функціонування приватних НДІ, які здійснюють фундаментальні та прикладні наукові дослідження, та приватних фондів, що фінансували б такі дослідження;
- постійно розвивати мотивацію науковців за допомогою проведення наукових: конференцій, конкурсів, турнірів, програм тощо.

Розвиток науки є важливим чинником соціального і економічного розвитку країни, а також є запорукою життєвого і кар'єрного зростання її громадян.

Економіка країни знаходиться в прямій залежності від організації освітньої-наукової системи, оскільки наукові відкриття в різних розвинутих країнах є прибутковою галуззю, як для науковця, так і для економіки країни загалом. На сучасному етапі українська наукова діяльність знаходиться в кризовому стані. Тому пріоритетним завдання виходу економіки з кризи є ефективний розвиток наукових галузей.

Отже, на сучасному етапі розвиток науки знаходиться у кризовій ситуації. Ефективний розвиток науки допоможе зрівняти Україну з провідними країнами світу. Для досягнення цієї мети українська наука на сучасному етапі потребує кардинального реформування з боку держави. Негативні явища в науково-технічній сфері набувають незворотного характеру і є загрозою технологічній та економічній безпеці України. За

відсутності продуманих кроків держави українській науці вже в майбутньому може загрожувати катастрофа. Запобігти цій загрозі держава може лише негайними і ефективними кроками модернізації системи освіти і науки України.

Список використаних джерел:

1. Методологія та організація наукових досліджень: навч. посіб. / Крушельницька О.В. – К.: Кондор, 2006. – 206 с.
2. Основи методології та організації наукових досліджень: навч. посіб. / Конверський А. Є. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 352 с.
3. Конституція України /прийнята на V сесії ВРУ 28.06.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Про вищу освіту: Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 17.01.2002 р. № 2984-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Про наукову та науково-технічну діяльність: Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 13.12.91 р. № 1977-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Про інноваційну діяльність: Закон України, прийнятий Верховною Радою України від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Порядок присудження наукових ступенів і присвоєння вчених звань, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.06.97 р. № 644 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
8. Положення про підготовку науково-педагогічних і наукових кадрів, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 01.03.99 р. № 309 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
9. Наука в Україні. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Наука_в_Україні#

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИПУСК ХІХ

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
58002, м. Чернівці, Центральна площа, 7

Відповідальні за випуск: *Кравчук Р.В.*
Туркина Н.М.

Комп'ютерна верстка та макетування *Туркина Н.М.*
Макет обкладинки *Галамашевич С.О.*

Підписано до друку 15.12.2016
Тираж 100.

Віддруковано ПП Глібка О.В.
(0372) 585-454; (0372) 585-196