

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 16-17 грудня 2016 року)

ЧАСТИНА II

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 16-17 декабря 2016 года)

ЧАСТЬ II

Львів
2016

УДК 339.9(063)
ББК 65.58я43
Р 45

Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 16-17 грудня 2016 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – У 2-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2016. – Ч. 2. – 148 с.

Реформирование экономики в контексте международного сотрудничества: материалы Международной научно-практической конференции (Львов, 16-17 декабря 2016 года) / ООО «Львовская экономическая фундация». – В 2-х частях. – Львов: ЛЭФ, 2016. – Ч. 2. – 148 с.

УДК 339.9(063)
ББК 65.58я43
Р 45

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сорока Л.О., Ксьондз С.М. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	7
Танасієнко О.В. СПОСОБИ ЗАХИСТУ АВТОРСЬКОГО ПРАВА В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ	9
Тимошенко К.В. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ	12
Тищенко А.В. ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА. СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОЛПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	15
Урба С.І., Шкварок Х.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ КОМПАНІЇ	18
Хасан Алі Аль-Абабнех ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	21
Чорна М.В., Морозов О.С. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	22
Чушак М.О. ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	25
Шульга А.Л. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ	28
Юрчук Т.А. ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	31

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Курило О.Б., Занюк А.Ф. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ...34	34
Красноносова О.М. РЕФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ.....	37
Назаров М.І. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	39
Чухно І.А. СУБЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	42

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Балуєва О.В.

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....45

Степаненко Т.О.

ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ
ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ48

Сулейманов В.Э.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАСШИРЕНИЯ
МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЭТОЙ СФЕРЕ51

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Васількова А.О.

ПРИЧИНИ ТА ПРОБЛЕМИ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ54

Костенюк Ю.В.

УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ57

Кузьменко М.М., Поляк Р.Ю.

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ59

Лопатинська Н.Я.

АНАЛІЗ СТАНУ НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ
ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ НА ВИРОБНИЦТВІ61

Череп А.В., Кондратенко В.О.

ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ64

Савченко С.М., Шпіляк А.С.

ДИСТАНЦІЙНА РОБОТА ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД ЗАЙНЯТОСТІ.....66

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бужинник О.В., Лободзинська Т.П.

АНАЛІЗ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....69

Гуцол А.А., Далєвська Т.А.

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕПОЗИТАРНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....72

Дмитрів В.І.

ОПОДАТКУВАННЯ В НОРВЕГІЇ.....75

Каламбет К.М.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ПЛАНУ-ПРОГНОЗУ77

Омельченко М.М., Сарбаш Л.Д.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ79

Полякова К.А.

РОЛЬ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ82

Ригаль К.Ю.

РОЛЬ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....83

Соловей К.В. НАПРЯМИ ПОДАТКОВОЇ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ ТА СПРОЩЕННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	85
Степанишена А.П., Ксьондз С.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ.....	86
Череп А.В., Сьомченко А.А. СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	90
СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Артюх О.В., Страхніцька Д.В. СУЧАСНА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ: ОГЛЯД РЕКОМЕНДАЦІЙ МІСІЇ МВФ.....	93
Белоусова О.В. ПИТАННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	96
Бонк Ю.О. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
Вечірка К.О. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА У РОСЛИННИЦТВІ.....	100
Вишневська О.П. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....	102
Гавриляк М.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	104
Єремян О.М., Тарановська Л.І. ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	107
Кіршина В.Ю. КЛАСИФІКАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	111
Коласць І.Р. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ.....	113
Круценко А.В. ТРАКТУВАННЯ В ОБЛІКУ КАТЕГОРІЇ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ».....	116
Магац Н.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К МЕТОДИКЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ.....	118
Марущак Л.А. ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	121
Маслій В.В., Міхайлова Ю.В. АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	123

Надольська З.П. ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	126
Подільник Н.Л. СУЧАСНІ МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	129
Трачова Д.М. ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	132
Цветкова О.М., Боговіна Ю.М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	135
Шпильчук О.В., Шевчук О.Д. ДЕРЖАВНА КАЗНАЧЕЙСЬКА СЛУЖБА: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЛЬ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ	137
 СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Голдованська А.Я. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	139
Полозова Т.В., Стебляк Б.О. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІТ-АУТСОРСИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	142

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сорока Л.О.

студентка

Хмельницького національного університету

Ксьондз С.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи

та страхування

Хмельницького національного університету

м. Хмельницький, Україна

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

За умов глобалізації та підвищення необхідності приєднання до європейського економічного простору, одним із універсальних критеріїв стратегії розвитку країн, зокрема України, яка обрала для себе ще й можливість збереження національної ідентичності, повинна бути міжнародна конкурентоспроможність, завдяки чому можна реалізувати свої конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

В сучасних умовах високий рівень конкурентоспроможності підприємств залежить, насамперед, від високого рівня конкурентоспроможності продукції. Економічна категорія конкурентоспроможності є відображенням теорії конкуренції Адама Сміта, що характеризує можливість окремого суб'єкта господарювання у використанні економічних переваг.

Метою дослідження є аналіз конкурентоспроможності продукції підприємств та визначення напрямів її підвищення.

Товар/послуга є основним об'єктом на ринку. Він має вартість і споживчу вартість, якість, визначену технічним рівнем і надійністю, що задається споживачами, корисністю, показниками ефективності у виробництві і споживанні, іншими важливими характеристиками. Саме в товарі знаходять відображення всі особливості і протиріччя розвитку ринкових відносин в економіці.

Товар чітко характеризує економічну силу та активність виробника. Дієвість факторів, що визначають позиції виробника, перевіряються в процесі конкурентного суперництва товарів в умовах розвинутого ринкового механізму, що дозволяє виявити відмінності даного товару від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретної суспільної потреби, так і за витратами на її задоволення. Для цього товар повинен мати визначену конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність продукції, на нашу думку, – це її переваги на ринку, що забезпечуються привабливими для споживача властивостями, порівняно низькою ціною та експлуатаційними витратами, оптимальним поєднанням

параметрів ціна-якість, відповідністю умовам даного ринку, часу продаж і перевагам споживача, а також відмінністю в кращу сторону її основних характеристик від аналогічних на ринку. Параметри конкурентоспроможності товару визначаються як кількісні характеристики властивостей товару, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності.

Визначаючи конкурентоспроможність товару, виробник продукції має обов'язково знати вимоги потенційних покупців та оцінки споживачів. Тому формування конкурентоспроможності продукції починається з визначення суттєвих споживчих властивостей (потреб покупців), за якими оцінюється принципова можливість реалізувати продукцію на відповідному ринку, де покупці постійно порівнюватимуть її характеристики з товарами конкурентів щодо міри задоволення конкретних потреб і цін реалізації.

Оцінка конкурентоспроможності продукції здійснюється за допомогою певних методик, які певною мірою розкривають сутність конкурентоспроможності. Серед основних методів розрахунку конкурентоспроможності продукції слід виділити наступні:

1. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу, яка дає змогу достовірно оцінити динаміку продажу товару на ринках.

2. Методика визначення показника конкурентоспроможності на основі диференційованого методу, який базується на використанні одиничних параметрів продукції, що аналізується, бази порівняння та на їх порівнянні.

Цей метод дає змогу визначити чи досягнутий рівень конкурентоспроможності, і якщо цього не сталося – то за якими показниками.

3. Методика аналізу конкурентоспроможності продукції на основі її корисності, використовуючи криві байдужості.

4. Змішаний метод оцінки конкурентоспроможності. Згідно з цим методом, оцінка конкурентоспроможності здійснюється за допомогою частини параметрів, розрахованих диференціальним методом, та частини параметрів, розрахованих комплексним методом [1, с. 26–27].

Для оцінки конкурентоспроможності товару застосовують наступні групи показників: показники споживчих якостей товару: технічні, смакові та інші характеристики; показники, що характеризують рівень передпродажного (оперативність постачання, підготовка виробу до експлуатації) та післяпродажного (монтаж на місці експлуатації, гарантії, ремонт) сервісу; показники іміджу товару і його товаровиробника: репутація, «розкрученість» торгової марки, стимулювання збуту; вартісні показники придбання: ціна товару, знижки та надбавки; вартісні показники споживання та утилізації [2].

Проблема підвищення конкурентоспроможності має декілька аспектів: технічний, організаційний, економічний, соціальний, психологічний, юридичний, комерційний. Всі вони складають єдину систему забезпечення конкурентоспроможності продукції і включають такі складові: цінова політика щодо конкурентоспроможності продукції; інвестиційна політика держави щодо випуску конкурентоспроможної продукції; оподаткування підприємств, які випускають конкурентоспроможну продукцію; кредитна політика держави і банківських структур щодо підприємств, які випускають конкурентоспроможну експортну продукцію; регулювання імпорту продукції; регулювання фінансового обліку; антимонопольна політика [3].

Отже, оцінюючи конкурентоспроможність продукції за допомогою певних методик та показників, можна сформулювати пріоритетні напрями підвищення конкурентоспроможності продукції: вдосконалення системи проектування продукції; модернізація технологій виготовлення продукції та покращення систем контролю якості; перегляд цінової політики на продукцію та комплектуючі; зміна збутової політики та розширення каналів розподілу товарів; збільшення обсягів інвестицій у новітні розробки та дослідження; покращення системи маркетингових комунікацій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гладка Л.І., Васильєва В.Р., Шинкаренко К.Е. Конкурентоспроможність української продукції на прикладі машинобудівного комплексу та шляхи її підвищення / Л.І. Гладка, В.Р. Васильєва, К.Е. Шинкаренко // Молодий вчений – 2016.– № 7(34) – С. 26–27.
2. Нагернюк Д.В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції / Д.В. Нагернюк // Вісник СНАУ : науково-методичний журнал. – 2010. – № 6/1. – С. 102–108.
3. Тюха І.В. Музичук Д.В. Конкурентоспроможність продукції підприємств молокопереробної промисловості / І.В. Тюха, Д.В. Музичук // Науковий вісник ХДУ. – Херсон, 2015. – Вип. 15, Ч. 3. – С. 129–132.

Танасієнко О.В.

студентка

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Науковий керівник: Білоус І.М.

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри права

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

СПОСОБИ ЗАХИСТУ АВТОРСЬКОГО ПРАВА В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

На сьогоднішній день безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки і техніки спонукає підприємців до нарощування у компанії креативного класу працівників. Ще пів століття назад найбільш поширеною була класова модель суспільства, яка включала в себе три класи: вищий, середній та нижчий. Протягом ХХ ст. середній клас був рушійною силою індустріальної доби, проте у 90-ті рр. соціальна мобільність змінилась. Відбулося «розмиття» середнього класу – на вищий та нижчий середні класи, які помітно різнились за рівнем доходів та виділення креативного класу. Отож, у ХХІ ст. ключова роль відводиться вже креативному класу, тепер для збереження фірми на плаву та збільшення її конкурентоспроможності на ринку недостатньо автоматизувати роботу працівників, потрібно мати думаючих співробітників. Великі компанії, ще при кінці ХХ ст. зрозуміли, що основною силою створення потужної конкуренції – є працівники, які на своїх місцях придумують як удосконалити

роботу компанії, тим самим зменшити витрати і збільшити прибуток, а відповідно і ефект від споживання продукту споживачем.

Повертаючись до охарактеризування креативного класу, потрібно зазначити, що основним є визначення креативності, яке походить від англ. create – творити, створювати. На думку американського соціолога Р. Флоріди, креативність не можна прирівнювати до інтелекту так як це різні поняття. Р. Флоріда зазначає, що інтелект – це здатність опрацьовувати та засвоювати великі обсяги інформації, а креативність – це здатність створювати значущо нові форми [3, с. 42]. Креативний клас так би мовити продовжує та доповнює загальні відомості, створюючи на базі знань практично нові форми. За твердженням Р. Флоріди, «знання» та «інформація» – це знаряддя та робочий матеріал креативності. Її продуктом є «інновація», чи то у формі нового технологічного винаходу або нової моделі чи методу ведення бізнесу [3, с. 56].

З розвитком науково-технічного прогресу та прогресування креативного класу виникає потреба в захисті інтелектуальної власності, протягом цього періоду широко набуває розвиток цивільного права в сфері захисту авторського права і суміжних прав. Наступним етапом розвитку правової системи в напрямку захисту авторського права стає комерціалізація Всесвітньої павутини в 1990-х роках, що привела до популяризації і впровадження міжнародної мережі практично в кожен аспект життя людини. Перші закони про захист авторського права в Інтернеті були прийняті в США, згідно яких все (текст, відео, аудіо або зображення) в Інтернеті, створене на веб-просторі після 1 квітня 1989 року, перебуває під захистом авторського права (Digital Millenium Copyright Act of 1998). Більшість країн використовують Бернську конвенцію при захисті авторських прав. Бернська конвенція є міжнародною угодою щодо авторського права і встановлює однакові закони для робіт всього світу. Один з цих законів зазначає, що всі користувачі Інтернету повинні припустити, що робота захищена авторським правом, якщо інше не зазначено автором [1].

Умовно можна виділити об'єкти інтелектуальної власності, які містить веб-сайт, такі як: унікальна адреса доменне ім'я та певний масив інформації, що міститься за цією адресою (наповнення сайту або контент), програмне забезпечення Інтернет – магазину, дизайн та інші.

Визначення «веб-сайт» можна знайти у Наказі Державного комітету інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України, Державного комітету зв'язку та інформатизації України від 25.11.2002 № 327/225 «Про затвердження Порядку інформаційного наповнення та технічного забезпечення Єдиного веб-порталу органів виконавчої влади та Порядку функціонування веб-сайтів органів виконавчої влади», який визначає, що «веб-сайтом» є сукупність програмних та апаратних засобів з унікальним адресом у мережі Інтернет разом з інформаційними ресурсами, що перебувають у розпорядженні певного суб'єкта і забезпечують доступ юридичних та фізичних осіб до цих інформаційних ресурсів та інші інформаційні послуги через мережу Інтернет.

Існує низка рекомендацій, викладених на офіційному веб-порталі Державної служби інтелектуальної власності України, щодо вдосконалення механізму регулювання цифрового використання об'єктів авторського права і суміжних прав через мережу Інтернет. Основними способами захисту авторського права є:

1. Ідентифікація об'єктів авторського права і суміжних прав. Ідентифікаційний код ISBN (Міжнародний стандартний книжковий номер) призначений для захисту

фонограм; ISAN – номер, розроблений на Міжнародній конференції товариств авторів і композиторів (CISAC) і дозволяє ефективно захищати фільми та інші аудіовізуальні твори; цифровий ідентифікатор DOI, супроводжує твори або їхні частини, дозволяючи тим самим простежити «долю» об'єкта в торговельному обігу.

2. Цифровий підпис. Суть цифрового підпису полягає в тому, що він дозволяє ідентифікувати справжнього автора того або іншого твору, тим самим знімаючи в контрагента будь-які сумніви про те, з ким він має справу.

3. Цифрові марки. Найпоширенішою є система так званих «цифрових водяних знаків», впроваджуваних у твори (тексти, графічні зображення і т.п.) у Мережі. Їх перевага полягає в тому, що при звичайному візуальному розгляді зображення користувач не бачить яких-небудь закодованих позначень – значка копірайта ©, імені автора, року видання.

4. Обмеження доступу до матеріалів, що розміщені в Інтернеті, наприклад, бази даних комерційних сайтів і деяких електронних бібліотек та архівів доступні тільки за попередню плату. Можливе застосування «цифрових конвертів», що передбачають укладання угоди із власниками тих або інших ресурсів у Мережі.

5. Методи криптографічного перетворення матеріалів, такі як шифрування, використання якого дозволяє обмежити або повністю виключити можливість копіювання творів.

6. Метод антикопії, або антикопіювання. Суть полягає в тому, що на CD-ROM ставиться своєрідний заслін – заборона робити копії.

7. Створення web-депозитаріїв, що дозволяють фіксувати об'єкти інтелектуальної власності у мережі Інтернет і закріплювати їх правовий статус, інакше кажучи, які визначають, що та кому належить.

8. Метод перехресного субсидування при використанні об'єктів авторського права та суміжних прав. За загальним визначенням, перехресне субсидування це:

а) практична фіксація цін на рівні, який перевищує загальні середні витрати на виробництво товарів і послуг у певній галузі за рахунок перерозподілу цінового навантаження серед різних груп споживачів;

б) надання фірмою внутрішніх субсидій на виробництво одних товарів або одним підрозділом за рахунок прибутку від інших товарів, діяльності інших підрозділів [2].

Іван Римаренко у своїй роботі «Захист авторських прав та творів, розміщених в Інтернеті», визначає два шляхи для захисту авторських прав і мережі Інтернет. Захист на етапі до порушення прав в мережі Інтернет: 1) обмежена функціональність – автори розповсюджують програми, які не здатні друкувати документи або зберігати їх у пам'яті комп'ютера; 2) «годинникова бомба» – автор розповсюджує повноцінний об'єкт авторського права, але встановлює дату, після якої доступ до нього буде неможливим; 3) захист від копіювання, тобто автор встановлює кількість разів, коли файл може бути скопійований; 4) криптографічні конверти – твір зашифровано так, що доступ до нього можливий з використанням ключа до шрифту; 5) контракти-угоди «наскрізного клацання» укладені через Інтернет; 6) запобіжні заходи: попередня публікація матеріалу на традиційному матеріалі, підтвердження факту існування твору на певну дату, засвідчення в нотаріуса дати створення твору, запис на лазерному диску і поміщення в архів або веб-депозитарій; 7) клірингові центри – автор

надає центру право ліцензувати свої права на твір, центр приймає плату від користувача і передає її володільцеві авторських прав [4, с. 34].

Захист на етапі після порушення прав в мережі Інтернет: 1) агенти – це комп'ютерні програми, які автоматично виконують попередньо визначені команди, наприклад, пошук у мережі контрафактних примірників творів; 2) стенографія – процес приховування інформації у файлах; 3) «маячок» – це особлива мітка, яка розміщується в творі і спрацьовує під час несанкціонованого використання, надаючи можливість знайти порушника авторських прав; 4) використання кодових слів [4, с. 37].

Отже, незважаючи на те, що Інтернет надав можливість значно швидше і легше розміщувати і користуватися інформацією порівняно з раніше використовуваними засобами (наприклад, у друкованому вигляді, на дисках тощо), користувач може зіткнутися з певними проблемами, які виникають внаслідок того, що майже вся інформація мережі Інтернет захищена авторським правом. До такої інформації відносяться новини, програмне забезпечення, оповідання, сценарії, графіка, картини і т.д. При порушенні ваших прав, ви можете звернутись у відділ Департаменту кіберполіції, основним завданням якої є боротьба з кіберзлочинністю.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів від 24.07.71 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Рекомендації щодо вдосконалення механізму регулювання цифрового використання об'єктів авторського права і суміжних прав через мережу Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sips.gov.ua>
3. Флорида Р. Креативный класс : люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – Пер. С англ. – М. : Изд. дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с.
4. Римаренко І.В. Захист авторських прав та творів, розміщених в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

Тимошенко К.В.

викладач кафедри туризму

Харківського національного економічного університету

імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У сучасній економічній системі людський капітал набуває першочергового значення за будь-яких макроекономічних умов, а розвиток вищої професійної освіти стає все більш потужною рушійною силою економічного зростання, підвищення ефективності та конкурентоспроможності національного господарства, що робить його одним з найважливіших чинників національної безпеки і добробуту країни, благополуччя кожного громадянина. Поняття «людський капітал» сьогодні є важливою і популярною соціально-економічною категорією, але в більшості випадків її пов'язують з якісними характеристика-

ми працівників, в той час як абсолютно очевидно, що всі основні параметри людського капіталу закладаються протягом усього життя людини та найбільш повно розкриваються в момент отримання професії, а саме вищої професійної освіти. Проблема оцінки та вимірювання вкладу людини в цілому в економічний розвиток привертає увагу дослідників починаючи з формування економіки як науки. Ще в XVII в. У. Петті, який стояв біля витоків класичної політекономії, висунув ідею першорядної цінності трудових навичок населення в національному багатстві країни. А. Сміт розвинув цю ідею, включивши знання та кваліфікацію в основний капітал товариства поряд з машинами і землею.

Становлення і розвиток інноваційної економіки, заснованої на новітніх технологіях, створення і поширення інформації, збереження навколишнього середовища передбачає реалізацію концепції сталого розвитку. Під сталим або, точніше, безперервно-підтримуваним розвитком розуміють розвиток, який відповідає потребам поточного моменту, але не ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [2]. Головною метою такого типу господарства стає сталий розвиток всіх елементів соціально-економічної структури суспільства, в тому числі, людських ресурсів.

Отже, досягнення сталого розвитку передбачає формування, так званого, капіталу стійкості, який складається з суми капіталів. Фахівці з проблем сталого розвитку розглядаються різні види капіталу. Узагальнюючи дослідження можна виділити п'ять типів капіталу, які забезпечують сталий розвиток: фінансовий, природний, виробничий, соціальний та людський [1; 3]. Фінансовий капітал забезпечує виробництво, хоча сам не є продуктивним. Природний капітал включає природні ресурси і світову екосистему [5, с. 36–38]. Продуктивний капітал забезпечує виробництво товарів і послуг. Соціальний, найбільш важко вимірюваний вид капіталу, включає елементи довіри і взаєморозуміння, спільні цінності та соціально значущі знання [3; 2]. Людський капітал, в свою чергу, як зазначають дослідження, присвячені аналізу впливу освіти на економічне зростання, в цілому, і освіту, зокрема, надає серйозний вплив на зростання економічного добробуту в суспільстві [2, с. 1162].

Сталий розвиток передбачає збільшення виробничого і природного капіталу, але розвиток людського та соціального капіталу має не меншу значимість. Так, дослідження Світового банку в 90-ті роки зазначили, що в багатьох бідних країнах найбільшу віддачу приносять інвестиції в освіту жінок, значно збільшуючи людський капітал в цих країнах. Є безліч доказів, що збільшення тривалості навчання дівчаток і жінок знижує показники захворюваності дітей. Суспільство виграє, коли жінки освічені і можуть самостійно заробляти гроші. Підвищується не тільки потенціал отримання доходу жінками, але також вони отримують можливість регулювати розміри сім'ї, покращувати харчування і здоров'я її членів [3; 6].

Розглядаючи людський капітал як фактор сталого розвитку, його накопичення визначається як основна умова продовження технічного прогресу, як засіб зниження економічного дефіциту, як передумова більш оптимального перетворення природних запасів у виробничий капітал [6; 5]. З іншого боку з точки зору стійкості важлива роль міграції людського капіталу. Так, відтік високоосвічених кадрів може надати негативну роль в моделі сталого розвитку економіки країни [5].

У 2015 році Україна посіла 31 позицію серед 124 країн світу за рейтинговою оцінкою розвитку людського капіталу, оприлюдненою Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum). При проведенні рейтингової оцінки застосовується Індекс людського капіталу (Human Capital Index), при визначенні якого враховуються складові, які, зокрема характеризують рівень освіти в країні, професійної підготовки, працевлаштування і зайнятості, тривалості життя. Світовим лідером за рівнем розвитку людського капіталу стала Фінляндія, що займає провідні позиції за всіма складовими Індексу [7].

За оцінками експертів, в Україні проживає 31,3 млн. населення працездатного віку, частка зайнятих складає 55%, рівень безробіття оцінюється у 7,2%. Середній вік нашого населення – 39 років (у Фінляндії – 42, Угорщині – 40, Росії і Польщі – 38, Індії – 25 років) [7].

Важливою проблемою для України є не тільки накопичення і підвищення якості людського капіталу, але і його ефективне використання. В Україні існує величезний розрив між потенційною та існуючою ефективністю використання людських ресурсів. Хоча економічна віддача від людського капіталу в нашій країні досить висока, але значна частина інвестованих в нього коштів залишається незатребуваною, а тому малоефективною. Як наслідок, громадські та особисті ресурси, які пішли на його формування, виявляються багато в чому знеціненними. Істотна частина людського капіталу залишається без реального застосування. Щоб уникнути цього потрібні серйозні інституційні зміни, здатні забезпечити переналаштування існуючої системи стимулів, яка склалася і діє як в галузі освіти, так і на ринку праці [6].

Отже, на цей час принципи сталого розвитку містять лише концепцію, але не містять конкретних рішень або інструментів реалізації для досягнення стійкого розвитку, що є складним фундаментальним завданням. Важливим питанням в реалізації концепції сталого розвитку, особливо в зв'язку з тим, що вона часто розглядається як така, що еволюціонує, стало виявлення її вимірюваних індикаторів, які могли б відбивати економічні, соціальні та екологічні аспекти сталого розвитку суспільства і пов'язувати їх воедино.

В цілому, можна зробити висновок, що найважливішими чинниками, що забезпечують сталий розвиток, а також ефективне використання людського капіталу виступають, перш за все:

- визнання провідної ролі людського капіталу в соціально-економічному розвитку суспільства;
- сталий соціально-економічний розвиток країни, її регіонів з урахуванням циклічності розвитку економічних і соціальних процесів;
- створення умов рівного доступу всіх і кожного до знань, освіти, культури, медицини, спорту, національних і світових духовних цінностей [6];
- узгодження державної політики розвитку людського капіталу з іншими напрямками державного регулювання економічного і соціального розвитку;
- вдосконалення інституційного середовища, що сприяє системному розвитку людини, формування інноваційних властивостей людського капіталу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Наказ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» № 5/2015 від 12 січня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

2. Sustainable Development indicators : Human Capital and accounting. The Academy of Economic Studies Bucharest.
3. N.R. Goodwin. Five Kinds of Capital : Useful Concepts for Sustainable Development. G.DAE Working Paper №. 030
4. A. Sharp. The development of Indicators for Human Capital Sustainability. McGill University, Montreal, 2001.
5. Шубравська О. Сталий економічний розвиток : поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
6. Про затвердження Положення про професійне навчання кадрів на виробництві : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, міністерства освіти і науки України від 26.03.2001 р. № 127/151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
7. World Economic Forum. [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2015/sessions/ending-poverty-through-parity>

Тищенко А.В.

студент

Київського національного університету

культури та мистецтв

директор

ТОВ «Маркет-Сервіс ЛТД»

м. Київ, Україна

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА. СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий аналіз – спрямований на накопичення, обробку та використання інформації фінансового характеру та є основою прийняття управлінських рішень на мікрорівні, тобто на рівні суб'єктів господарювання і ґрунтується на даних фінансової звітності.

Фінансовий аналіз має на меті оцінку інвестицій з погляду окремо взятої компанії, що планує одержання конкретних фінансових результатів від очікуваного вкладення засобів. Крім визначення прибутковості проекту, задачею фінансового аналізу є складання фінансових планів, що визначають потреби в капіталі, виявлення джерел їхнього покриття, аналіз грошових потоків, а також оцінка проекту з погляду ліквідності, ефективності, фінансового ризику.

Основний зміст (завдання) зовнішнього фінансового аналізу – надання інформації численним користувачам про прибутковість діяльності підприємства, його платоспроможність, фінансову незалежність, ділову активність, ринкову стійкість тощо. Результати внутрішнього фінансового аналізу призначені для керівництва підприємства. Основний зміст цього аналізу – факторний аналіз прибутку (збитку), рентабельності, собівартості виробництва за видами продукції та видами витрат, пошук точки беззбитковості, фінансовий аналіз інвестиційних проектів.

Головне завдання оцінки фінансового стану підприємства – своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності, знайти управлінські

рішення для поліпшення фінансового стану підприємства та уникнути його банкрутства.

Завдання фінансового аналізу зумовлені завданнями управління підприємством у трьох сферах діяльності – фінансовій, інвестиційній та операційній (виробничій), що поєднані рухом фінансових ресурсів.

При аналізі фінансового стану здійснюються такі завдання:

1) Загальна оцінка змін, що відбулися у обсязі, складі та структурі майна підприємства в цілому і в розрізі його груп, виявлення причин, що їх зумовили, оцінку зміни темпів зростання мобільних (оборотних) та необоротних активів з позиції сповільнення або прискорення оборотності капіталу, підвищення або зниження ліквідності майна;

2) Оцінка зміни обсягу, складу та структури джерел коштів формування майна підприємств в цілому та в розрізі груп, з позицій зміни частки в складі цих джерел власних коштів (капіталу), в тому числі власних оборотних коштів, і залучених в оборот сторонніх коштів (зобов'язань підприємства);

3) Розрахунок показників фінансової стійкості та оцінка їх зміни, виявлення напрямків зміцнення фінансової стійкості підприємства;

4) Оцінка ефективності використання підприємством його оборотних активів, визначення причини сповільнення (прискорення) їх оборотності та вплив її зміни на фінансову стійкість підприємства у формі додаткового залучення (вивільнення) в зв'язку з цим коштів в оборот підприємства;

5) Аналіз стану розрахунків, виявлення причин зміни обсягів, складу та структури дебіторської та кредиторської заборгованості, особливо їх простроченої частини;

6) Оцінка стану платоспроможності та ліквідності підприємства та виявлення основних напрямків поліпшення ліквідності його активів;

7) Оцінка зміни складу і структури грошових потоків підприємства, визначити вплив потоків від окремих видів діяльності на зміну залишків грошових коштів протягом звітного періоду.

8) На основі проведеного аналізу визначити можливі шляхи зміцнення фінансового стану підприємства та дати рекомендації керівництву по їх реалізації в подальшій діяльності.

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків.

Також однією із основних концепцій збільшення фінансових показників підприємства є розвиток системи маркетингових заходів.

У ресторанному бізнесі маркетинг не обмежений виключно маркетинговими дослідженнями. У широкому сенсі, маркетинг є філософією управління, дотримуючись якої рішення проблем споживачів завдяки ефективному задоволенню їх запитів, призводить до успіху підприємства, а також несе певну користь суспільству.

У підприємницькому сенсі, маркетинг є системою управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства, яка спрямована на придбання прийняттого розміру прибутку через облік і активний вплив на ринкові умови.

Головним завданням ресторанного маркетингу є залучення споживачів, а також підвищення обсягів продажів страв. Ресторан є одним з найскладніших видів організацій сервісу. Від керуючого в даному випадку запитується не тільки організаторські здібності, проте також здатність до створення особливої

атмосфери закладу, яка буде приємною для клієнтів. Звідси – до головним завданням маркетингу в ресторані потрібно віднести:

- Утримання гостей.
- Залучення цільової групи споживачів.
- Розширення кола споживачів ресторану.
- Підвищення доходу з відвідувача.
- Інформування гостей про ресторан.

Відносно новим явищем маркетингу виступає мерчандайзинг. Мерчандайзинг є складовою частиною маркетингу; комплексом заходів, які виробляються в точках кінцевого споживання, і мають спрямованість на просування будь-якого товару, упаковки або марки.

Підсумком мерчандайзингу виступає стимулювання спраги клієнтів до вибору та купівлі товару, який просувають. З початку дано вид здобув популярність в системі роздрібною торгівлі, а пізніше став використовуватися в ресторанах.

Термін «маркетингове планування» вживається в цілях опису методів використання ресурсів маркетингу з метою досягнення маркетингових цілей. Будь-який ресторан, як і інша організація, має специфічні ресурси і бажає досягти певних цілей, що змінюються в часі. Маркетингове планування застосовується для сегментування ринку, встановлення його стану, а також прогнозування його зростання, планування життєздатної ринкової частки усередині будь-якого сегмента.

В процес включені:

- виконання маркетингових досліджень поза і всередині ресторану;
- розгляд слабких і сильних сторін ресторану;
- припущення;
- прогнозування;
- знаходження маркетингових завдань;
- розробка стратегій маркетингу;
- знаходження програм;
- складання бюджетів;
- перегляд цілей і результатів, програм і стратегій.

Маркетинговий план є документом, формулює головні цілі маркетингу товарів і послуг організації, а також методи по їх досягненню. Практично завжди в маркетинговий план вміщається певний компонент послуг. План маркетингу має формальну структуру, проте існує можливість у використанні і як неформального, досить гнучкого інструменту:

- при виробленні повних маркетингових планів відділу, підрозділу або ресторану з метою включення до корпоративного, або бізнес-плану;
- при зміні підходів до маркетингу ресторану;
- з метою підготовки аргументів при введенні нових позицій.

Для організації сфери послуг, як ресторан, окремо важливими є два компонента маркетинг плану: бренд і ціна. Звідси впливає, що є важливою політика ціноутворення і реклама ресторану, організація позитивного іміджу, з метою забезпечення стабільного доходу і рентабельності ресторану.

Урба С.І.
доцент кафедри економіки підприємства
Львівського національного університету
імені Івана Франка

Шкварок Х.В.
магістр
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ КОМПАНІЇ

У сучасних економічних умовах дедалі більшої популярності набуває дослідження впливу ділової репутації на діяльність компанії. Доведено, що найкраще у світовій економіці виживають і розвиваються ті компанії, які мають високий рівень ділової репутації та вміють ефективно управляти нею. Сьогодні проблема формування та підтримки високої ділової репутації на всіх рівнях управління з урахуванням світового досвіду викликає все більший інтерес у науковців і поступово стає об'єктом наукових досліджень.

Незважаючи на різноманітність підходів до визначення ділової репутації виділяють три групи, відповідно до яких її розглядають як:

- загальну поінформованість про діяльність компанії;
- деяке знання про компанію, отримане шляхом безпосереднього залучення цільових груп в оцінку стану компанії – на основі власного досвіду або думок сторонніх експертів;
- нематеріальний об'єкт, що має вартісне вираження, тобто є фінансовим або економічним активом [2].

Сьогодні під діловою репутацією розуміють унікальну характеристику кожної компанії, рідкісний актив, який неможливо купити або отримати без докладання певних зусиль. Іншими словами, ділову репутацію трактують як особисте нематеріальне благо компанії, яке формується на основі існуючої інформації про престиж її торгових марок, фірмового (комерційного) найменування, ділових якостей, оцінки споживачів та інших зовнішніх суб'єктів [4, с. 151].

Позитивна ділова репутація є важливою складовою успіху, яка допомагає захистити компанію, збільшити її вартість, а отже, впливає на ефективність діяльності компанії. Тому формування репутації розглядається як необхідна умова досягнення тривалого і сталого розвитку компанії. При цьому компанія робить акцент на зв'язках зі споживачами і намагається висвітлити свою діяльність в засобах масової інформації.

Ділова репутація компанії, що працює в умовах інформаційного розвитку бізнесу, є її головним нематеріальним активом, який має значну вартість і формується за рахунок таких активів компанії як репутація, імідж і фінансова стійкість компанії [5].

Важливим є визначення основних критеріїв оцінки ділової репутації компанії. В США багато компаній при дослідженні динаміки розвитку репутації беруть до уваги критерії журналу «Fortune», який включає в себе 500 найбільших світових компаній, враховуючи такі характеристики:

- якість менеджменту;
- якість продукту;
- здатність залучати і утримувати кваліфікований персонал;
- фінансова стабільність;
- ефективне використання корпоративних активів;
- довгострокова інвестиційна привабливість;
- використання нових технологій;
- відповідальне відношення до суспільства та оточуючого середовища.

В країнах Азії більшість компаній використовують критерії, запропоновані журналом «Far Eastern Economic Review» для визначення 200 найбільш авторитетних компаній, враховуючи:

- якість товарів і послуг;
- здатність менеджменту компанії враховувати довгострокові перспективи;
- використання нових технологій;
- фінансова стабільність;
- приклад для наслідування зі сторони інших компаній.

Варто зазначити, що ділова репутація компанії формується на основі ключових характеристик (критерій), які у своїй сукупності створюють неповторну цінність для її розвитку та є джерелом отримання довгострокових конкурентних переваг, найважливішими з яких є:

- підвищення додаткової психологічної цінності продуктів і послуг;
- залучення нових споживачів, перед якими постає вибір між функціонально схожими товарами або послугами;
- залучення в компанію більш кваліфікованих співробітників;
- збільшення ефективності реклами і продажів, забезпечення підтримки дистриб'юторів, рекламних агентств, постачальників і ділових партнерів;
- збирання засобів на фондовому ринку тощо [3].

Успіх компанії в цілому залежить від багатьох факторів і, зокрема, від формування позитивної репутації у свідомості споживачів, яку можна розглядати як ефективний інструмент конкурентної боротьби. При цьому слід наголосити на тому, що «конкурентні переваги є більш інформаційним, ніж матеріальним об'єктом. Вартість створюється за рахунок надання інформації, за допомогою якої покупці можуть розв'язати свої проблеми краще та ефективніше, ніж раніше» [1]. Варто відзначити, що саме ділова репутація виступає надійним інструментом позиціонування компанії на ринку, представляючи її додаткові конкурентні переваги.

Серед суб'єктів автомобільної галузі найоптимальнішим є метод позиціонування, котрий дає змогу визначити позицію компанії через асоціації об'єкта з характеристикою продукції (виробу) або з інтересами споживачів. Так, у США в період рекламування автомобілів Toyota компанія головний акцент зробила на економію та надійність робочих характеристик, що дозволило їй вийти на перше місце за рівнем продажу. В основу реклами автомобілів Volkswagen було покладено вислів: «Покупка варта грошей». Критерій довговічності для марки Volvo підкреслювався презентацією рекламних фільмів про іспити на міцність, розповіддю про тривалий строк служби цієї марки. При рекламуванні марки Fiat компанія робила наголос на європейській технічній майстерності та здатності конкурувати з імпортом із

Японії. Реклама торгової марки автомобілів BMW була спрямована на спробу створити імідж найпотужнішої машини, демонструючи її технічні можливості на автоперегонах.

В Україні компанія Suzuki широко використовує інструменти комунікаційної політики та пропонує спеціальні умови по кредитуванню. Тобто, при оформленні кредиту в доларах США процентна ставка стартує з 4,49%, при умові першого внеску в розмірі 25%, що розглядається як вигідна пропозиція у порівнянні з конкурентами. Крім того, компанія протягом останніх трьох років активно бере участь у соціально-культурній сфері, одним з головних напрямів якої є добродійна підтримка броварського соціально-реабілітаційного центру «Любисток».

Особливий інтерес викликає підтримка і розвиток іміджу марки та компанії «Ніссан Мотор Україна», а також закріплення позицій бренду Nissan в Україні. Зокрема, з 2006 року компанія друкує перший корпоративний журнал українською мовою «Made in Nissan».

Варто відзначити, що саме репутація є своєрідним кредитом довіри, джерелом ставлення споживачів продукції (послуги) до компанії-виробника. Враховуючи інтереси та вимоги сучасного споживача, які не обмежуються лише якістю, функціональною надійністю або ціною товару (послуги), доцільно аналізувати фактори та вкладати значні кошти в їх створення й підтримку.

До основних шляхів вдосконалення ділової репутації компанії слід віднести: дотримання всіх законодавчо встановлених правил і норм; стратегічне управління компанією; підвищення рівня корпоративної культури; надання продуктам додаткової психологічної цінності, задоволення споживачів якістю продукції; збільшення ефективності реклами; здійснення інновацій; управління персоналом; екологічна відповідальність.

Отже, ділова репутація є важливим засобом зміцнення позицій компанії, оскільки забезпечує додаткові конкурентні переваги на ринках праці, капіталу, ресурсів, цінних паперів. Стійка репутація не тільки полегшує доступ до різних ресурсів (кредитних, матеріальних, фінансових тощо), але і забезпечує надійний захист інтересів компанії у зовнішньому середовищі, впливає на обґрунтованість рішень в галузі менеджменту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Балтатарова Е. Деловая репутация компании. Бизнес-Пост / Е. Балтатарова // Livejournal – 2008. [Електр. ресурс]. – Режим доступу : <http://baltatarova.livejournal.com>
2. Гребешкова О.М. Ділова репутація як стратегічний актив компанії / О.М. Гребешкова, О.В. Шиманська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2007. – № 1–2. – С. 493–502.
3. Даулинг Г. Репутация фирмы. Создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг. – К. : Издательство «Инфра-М», 2004. – 368 с.
4. Остапенко А.С. Ділова репутація: сутність, складові та її вплив на фінансовий розвиток фірми / А.С. Остапенко, Т.М. Головченко // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 50(1023). – С. 145–152.
5. Соломанидина Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик // Управление персоналом. – 2005. – № 3. [Електр. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.top-personal.ru>

Хасан Алі Аль-Абабнех
кандидат технічних наук,
аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ

Все більшого значення набувають тенденції маркетингу, що беруть до уваги потреби не конкретної групи потенційних споживачів реклами, а й враховують потреби суспільства в цілому. На тлі цього актуальним є конкретний напрямок – реклама на ринку авіаперевезень та особливості її планування. Отже в першу чергу виникає потреба дослідження тенденцій безпосередньо самого ринку авіаперевезень.

У сучасних умовах розвитку світової економіки посилюється значимість міжнародних перевезень для забезпечення безперебійного функціонування міжнародних систем, а також постачання сучасних систем виробництва і розподілу. Повітряний транспорт є одним з найбільш динамічних щодо власного розвитку видів транспорту, чия значимість зростає.

Авіаперевезення – динамічна галузь світового транспорту. Змінюється не тільки авіаційна техніка, а й методи, способи, моделі авіаційного бізнесу. Рівень взаємодії авіакомпаній підвищується від інтерлайн-угод про спільну експлуатацію ліній, до альянсів

Серйозним чином перетворилися розподільні (дистрибутивні) системи продажу авіаперевезень: в США і низці європейських країн авіаперевезення увійшли в число найбільш часто й товарів в Інтернеті. Все більшого значення і масштаби в авіабізнесі набувають альянси.

Протягом 1990-х рр. були створені альянси Star, Oneworld і Sky Team. Така інтеграція дає кожному партнеру доступ до мережі маршрутів інших, дозволяє координувати розклад, тарифи, знижки, програми заохочення лояльності клієнтів і навіть деякі наземні операції. В даний час альянсів належить більше 70% світового ринку пасажирських авіаперевезень.

В області авіаперевезень спеціалізація відбувається за видами бізнесу, в результаті чого утворилося дев'ять основних різновидів авіаперевізників:

- мережеві авіакомпанії (мають, як правило, великий, складний і змішаний парк повітряних суден);
- регулярні міжнародні авіаперевізники, що працюють в певній ніші;
- авіакомпанії, які виконують регіональні перевезення;
- авіакомпанії чартерних перевезень;
- комбіновані експрес-перевізники (займають нішу великих вантажних операторів);
- вантажні оператори;
- змішані авіакомпанії (компанії, які не мають конкретної спеціалізації);
- ізольовані авіакомпанії;
- низьковитратні авіакомпанії (з пункту в пункт).

Сучасний ринок авіаперевезень характеризується стійкою тенденцією до консолідації авіаперевізників, що створює певні переваги для учасників альянсів. Також наявна чітка спеціалізація авіаперевізників за видами бізнес-

напрямоків, що створює додаткові можливості сегментації ринку споживачів та можливості для впровадження на ринку авіаперевезень маркетингових заходів які мають специфічну направленість.

У свою чергу повітряний транспорт країн, мають сучасні вузловими аеропортами з розвинуеною маршрутною мережею, стає каталізатором економічного зростання. За даними ІКАО близько 4,5% світового ВВП можна віднести на повітряний транспорт і ефект, який впливає на виробництво в самій авіаційної галузі, або сферу споживчих товарів і послуг.

Глобалізація економіки і супроводжуючі її процеси розвитку зовнішньоторговельного обміну значно змінили обсяг і структуру ринку авіаперевезень, збільшили вимоги до ефективності функціонування авіаційних транспортних систем.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Артамонов Б.В. Стратегия управления авиапредприятием / Б.В. Артамонов. Н. Новгород : Талам, 2002. – С. 112–113.
2. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации / О.Т. Богомолов. М. : Экономика, 2007. – С. 359–360.
3. Буралев Ю.В. Менеджмент на транспорте / Ю.В. Буралев, Н.Н. Громов, В.А. Персианов и др. М. : Academia, 2008. – 528 с.
4. Костромина Е.В. Авиатранспортный маркетинг / Е.В. Костромина. – М. : Авиабизнес, 2002. – 384 с.
5. Костромина Е.В. Экономика авиакомпании в условиях рынка / Е.В. Костромина. – М. : Авиабизнес, 2002. – 304 с.

Чорна М.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедру економіки підприємств
харчування та торгівлі
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

Морозов О.С.

*аспірант кафедри економіки підприємств
харчування та торгівлі
Харківського державного університету харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Економічна безпека є таким станом підприємства, який характеризується його спроможністю ефективно функціонувати для досягнення поставлених цілей та захищеністю від негативного впливу сукупності чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Ефективність і якість результатів оцінки економічної безпеки визначається використанням методологічним забезпеченням, основними складовими якого є методичні підходи, критерії та система показників оцінки. Не зважаючи на наявність наукових досліджень, присвячених оцінюванню економічної безпеки підприємства, залишаються невирішеними питання, які стосуються відсутності науково-обґрунтованого підходу і методики оцінки.

Вибір і обґрунтування критеріїв, тобто ознак, на основі яких власне відбувається оцінка, є важливим елементом дослідження економічної безпеки підприємства [1]. Через систему показників критерії дозволяють не лише констатувати наявність економічної безпеки підприємства, але й оцінювати її рівень.

У наукових працях, присвячених дослідженню економічної безпеки, під критеріями звичайно розуміють функціональні складові економічної безпеки підприємства. Відповідно й оцінка системи економічної безпеки підприємства складається з оцінок цих складових, що становлять собою сукупність основних напрямків економічної безпеки, кількість і типи яких варіюють у різних дослідників. Зокрема, складовими економічної безпеки підприємства можна вважати: ресурсну, техніко-технологічну, фінансову, кадрову, правову, інформаційну, екологічну, силову, ринкову, соціальну та інші [2–7]. Кожна така складова економічної безпеки підприємства істотно відрізняються одна від одної за змістом та, відповідно, характеризуються власною системою показників [2].

Забезпечення функціональності оцінки економічної безпеки підприємства вимагає під час обґрунтування критеріїв враховування як традиційних вимог, яким повинні задовольняти обрані критерії, так і використання апробованих методик їх формування. Це викликає необхідність відповідності обраних критеріїв ознакам: об'єктивність; адекватність; наявність чітких фіксованих меж; зіставність різночасових оцінок рівня економічної безпеки одного підприємства, а також підприємств різних галузей; простота, доступність та універсальність методики розрахунку.

Проведене узагальнення наявних підходів та врахування галузевих особливостей дозволило виокремити основні критерії оцінки економічної безпеки торговельного підприємства (із зазначенням складових відповідного критерію та напрямів їх оцінки).

Критерій 1. Інформаційна безпека.

Зміст критерію. Стан захищеності корпоративних даних, за якого забезпечується їх конфіденційність, цілісність, автентичність і доступність.

Складові критерію:

1) програмно-технічна захищеність інформації. Оцінюються: час безперебійного функціонування інформаційної системи; співвідношення витрат на захист та придбання інформаційних ресурсів; частка витрат на фінансування інформаційних служб підприємства;

2) стан інформації, що надається особам, які приймають рішення, інформаційною службою підприємства. Оцінюються: достатність інформації для ухвалення обґрунтованого рішення; релевантність наявної інформації; суперечливість релевантної інформації; своєчасність надання інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення; частка інформації, наданої з надійних джерел;

3) інформаційна надійність персоналу. Оцінюються: частка інформації, розголошення якої може спричинити негативні наслідки, у загальному обов'язі юридично захищеної інформації на підприємстві; досвід роботи працівників,

що мають доступ до комерційної таємниці; частка працівників, звільнених за причиною витоку інформації; частка працівників, ненавмисні дії яких призвели до витоку інформації завдяки низькому рівню підготовки персоналу до розпізнавання загроз безпеці.

Критерій 2. Фінансова безпека.

Зміст критерію. Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства як основи його технологічного та фінансового розвитку.

Складові критерію:

1) фінансові ресурси. Оцінюються: структура капіталу підприємства, його платоспроможність і фінансова стійкість, структура витрат, прибутковість і рентабельність, наявність заборгованості.

2) інші корпоративні ресурси. Оцінюються: структура і склад активів підприємства, ефективність їх використання.

Критерій 3. Інтелектуально-кадрова безпека.

Зміст критерію. Стан забезпечення стабільного функціонування підприємства незалежно від людських суб'єктивних або об'єктивних факторів.

Складові критерію:

1) система менеджменту. Оцінюються: рівень і якість менеджменту підприємства;

2) кадровий та інтелектуальний потенціал. Оцінюються: чисельний склад персоналу та його динаміка; кваліфікація й інтелектуальний рівень; ефективність використання персоналу; якість мотиваційної системи.

Критерій 4. Політико-правова безпека.

Зміст критерію. Стан захищеності підприємства від негативних впливів чинників зовнішнього середовища, неефективної роботи внутрішніх підрозділів підприємства, тощо.

Складові критерію:

1) внутрішні негативні дії. Виявляється: неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова й кадрова політика;

2) зовнішні негативні дії. Виявляється: спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції; лобіювання конкурентами недостатньо виважених рішень органів влади;

3) форс-мажорні обставини. Виявляється: стихійне лихо, страйки, військові конфлікти та обставини, наближені до форс-мажорних.

Критерій 5. Ринкова складова.

Зміст критерію. Рівень відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім можливостям, які генеруються ринковим середовищем.

Складові критерію:

1) конкурентний стан підприємства на ринку та його конкурентні переваги. Оцінюються: частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій; порівняльний аналіз із підприємствами-конкурентами;

2) асортимент продукції. Оцінюється: широта, глибина асортименту продукції, що реалізується, та ін.;

3) поставки і покупці (клієнтура) підприємства. Оцінюється: сформований портфель замовлень, напруженість поставок, виконання договірних зобов'язань тощо; частота і величина разових закупівель в розрізі товарів і послуг, прихильність, цінність клієнтів тощо.

Подання критеріїв економічної безпеки у вигляді системи, що включає різні складові, у свою чергу, вимагає розробки комплексу показників і, відповідно, порогових значень для розрахунку їх стандартизованих значень для формування комплексного уявлення про рівень економічної безпеки торговельного підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мініна Є.О. Критерії і показники економічної безпеки підприємства // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 3(84). – С. 57–62.
2. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 41–45.
3. Кузнецова Т.В., Вівчар Н.П. Обґрунтування функціональних складових економічної безпеки підприємства // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : зб. наук. пр. – Вип. 1(149). – Рівне : НУВГП, 2010. – С. 95–102.
4. Экономическая и национальная безопасность : учебник / под ред. Гончаренко Л.П. – М. : Экономика, 2007. – 573 с.
5. Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия // Справочник экономиста. – 2004. – № 12. – С. 56–62.
6. Основы экономической безопасности / Под науч. ред. Е.А. Олейникова. – М. : Бизнес-школа, 1997. – 288 с.
7. Горвая К.А., Гонтарь Я.В. Управление функциональными составляющими экономической безопасности предприятия // Вісник Донецького національного університету, Сер. В : Економіка і право, Вип. 1, Т. 1. – 2011. – С. 71–75.

Чушак М.О.

студент

Національного університету

«Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Планування являється важливою частиною менеджменту ЗЕД, основною її функцією. Підприємство, яке не вміє планувати, чи не вважає потрібним це робити, навряд чи може досягнути серйозних успіхів в своєму розвитку. Звичайно, планування – не панацея від усіх бід, проте уважний підхід до цього важливого етапу роботи створює основу для успішної діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

В плануванні в умовах ЗЕД виникають такі ж проблеми, як і при плануванні будь-якого виду діяльності. Проаналізувавши систему планування на декількох підприємствах стає зрозуміло, що така система планування не пристосована до мінливих умов зовнішнього середовища та не забезпечує своєчасну реакцію на зміни ринкового середовища і ситуацій, що складаються в економіці держави. Можливості планування в економічній організації підприємства обмежені низкою об'єктивних і суб'єктивних причин. Підприємство не володіє достатніми

(повними) даними про своє теперішнє та майбутнє і не в змозі передбачити всі зміни, які можуть відбутися в зовнішньому середовищі. Проте, навіть дуже потужне підприємство не спроможне повністю усунути невизначеність і цілком спланувати свою діяльність. З огляду на зазначене, слід зауважити, що для виправлення цієї ситуації на потрібно відповідним чином удосконалювати існуючу систему планування діяльності підприємств. До важливих напрямків покращення системи планування в сучасних ринкових умовах насамперед потрібно віднести: удосконалення інформаційного забезпечення, методології, системи планів, підвищення кваліфікаційного рівня спеціалістів, застосування комп'ютерної техніки, впровадження ефективних елементів контролю. На зміну традиційному централізованому плануванню має прийти стратегічне, зорієнтоване на довгострокову перспективу, яке визначає основні напрями розвитку об'єкта господарювання.

Основними причинами незадовільного рівня планування є: брак методик планової роботи, адаптованих до особливостей сфери економіки та менеджменту, а також недостатній рівень кваліфікації розробників та виконавців.

Загалом, систему планування для ЗЕД можна характеризувати як централізовану, адже постановка планів та завдань здебільшого рухається по ієрархії «зверху-вниз».

Планування формується в три етапи:

- перспективне планування (на півріччя, рік);
- поточне планування (на поточний квартал);
- оперативне планування (місячне, декадне, добове).

Планування включає в себе встановлення місії та цілей окремих проектів, аналіз середовища та стану підприємства, оцінку альтернативних варіантів їх реалізації, вибір шляху його виконання підприємства.

Планування складається з наступних етапів, що забезпечують процес планування на підприємстві:

1. Інформаційне забезпечення планування;
2. Встановлення місії та цілей проекту;
3. Вибір методів аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища;
4. Оцінювання та аналіз факторів внутрішнього і зовнішнього середовища;
5. Прогнозування умов функціонування та результатів виробничо-господарської діяльності;
6. Формування варіантів реалізації проекту та вибір варіанта реалізації проекту;
7. Оцінювання варіанту реалізації відповідно до встановлених критеріїв.

Організація планової роботи підприємства залежить від його розміру і типу. На малих підприємствах, звичайно не існує глибокого поділу управлінських функцій, і тому вище керівництво самостійно визначає усі деталі планування й організації діяльності. З сучасним розвитком бізнес процесів цей метод є застарілим, та довів свою не ефективність в умовах сучасних економічних та ринкових відносинах. Зміна методу не зможе повністю ліквідувати проблеми системи планів, проте дасть низку переваг та створить перші кроки для якісних змін. Для початку варто проаналізувати діючий підхід у порівнянні з іншими існуючими методами, та обрати той, який найкраще підходить для підприємства.

Основною характеристикою централізованого планування, зводяться до жорстко ціле направленої дії на людину, колектив. Цей принцип певною мірою нівелює процес планування на підприємстві, та створює загрозу перетворення з планування, як функції менеджменту, на ціль та зміст процесу управління. Більше

того, в умовах ієрархічної і теоретично централізованої системи управління, таке трактування надає функції планування і контролю виконавчого, а не творчого характеру управлінської праці.

Наступним етапом цілі, завдання й показники в більш деталізованій конкретній формі включаються в плани підрозділів. Це вже технологічне планування, що встановлює пропорції й обсяги виробництва за всіма видами продукції, що випускається. Після узгодження планових завдань із конкретними виконавцями плани остаточно затверджуються вищим керівництвом підприємства.

Централізоване планування характеризується наступними недоліками:

- слабе врахування природних законів і тенденцій розвитку товарно-грошових відносин;
- зростання ролі плану як самоцілі діяльності за принципом «план будь-якою ціною»;
- відсутність поля для маневрування дій підприємства;
- методологічна слабкість планування, що не враховує резерви, ініціативу;
- значні витрати сил, часу і засобів на розробку, узгодження, затвердження, уточнення, підтримка стабільності планових показників.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Панова К.І. Дослідження теоретичних основ планування в системі управління промислових підприємствами. / Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики, 2013, № 2(22) 84 – С. 89.
2. Дроздова Г.М., Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : Навчальний посібник : Центр навчальної літератури, 2004 р. – С. 189.
3. Кобзій О.В. Проблеми планування діяльності підприємств у невизначних умовах сучасного ринкового середовища / Наукові конференції[Електронний ресурс] – режим доступу : <http://intkonf.org/>
4. Іванов В.В. Планування діяльності підприємства : Навчальний посібник. : Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.
5. Шпонько Т.О., Нікітін Ю.О. Практичний досвід використання методів управління підприємством в умовах динамічності зовнішнього середовища. / Актуальні проблеми економіки № 3(153) – 2014. – С. 248.
6. Журавльова М.Б. Планування як інструмент ефективної діяльності малих та середніх підприємств в умовах ринкової економіки / Вісник аграрної науки.

Шульга А.Л.

студент

*Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

Науковий керівник: Пахуча Е.В.

кандидат економічних наук,

*старший викладач кафедри економіки підприємства
Харківського національного аграрного університету*

імені В.В. Докучаєва

м. Харків, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ

Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств забезпечує підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки, а отже сприяє вирішенню проблем щодо забезпечення продовольчої безпеки країни. Конкурентоспроможність агропромислового сектору є багатограним поняттям, яке характеризує його здатність конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1, с. 160].

Вивчення й оцінка конкурентоспроможності є частиною теорії конкуренції і займає важливе місце в сучасній економічній науці. Вперше поняття «конкурентоспроможність» було введено наприкінці 1970-х рр. М. Портером. На його думку, конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [2]. Також зарубіжні дослідники конкурентоспроможності К. Frohberg і М. Hartmann у своїй праці зазначають: «Конкурентоспроможність є показником здатності постачати товари та послуги у тому місці, у тій формі та у той час, коли вони потрібні покупцям, за ціною не гіршою або кращою, ніж у потенційних конкурентів, у той час як доходи щонайменше відповідають альтернативній вартості використаних у процесі виробництва ресурсів» [3].

Дослідження проблеми конкурентоспроможності виробництва в агропромисловому комплексі передбачає аналіз і оцінку конкурентоспроможності окремих його підприємств та виробленої продукції. Вітчизняні дослідники з витань конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства серед яких Л. В. Прокопець, зазначає, що конкурентоспроможність вітчизняного сільськогосподарського підприємства визначається такими параметрами: здатність ефективно функціонувати на внутрішньому і зовнішньому ринках; спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією; отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості [4, с. 115]. На думку Гринь В. І., конкурентоспроможність підприємства – це реальна і потенційна здатність підприємства проектувати, виготовляти та збувати в конкретних умовах товари, які за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів [5, с. 90].

Вивчаючи поняття конкурентоспроможності продукції, вчені, узагальнивши всі складові, визначили, що це – її якість, споживчі властивості, вартісні харак-

теристики (з позиції споживача); капіталомісткість її виробництва, все, що забезпечує її конкурентні переваги та її прибуткову реалізацію (з позиції виробника). Всі разом ці характеристики формують вартісні та якісні показники, які зумовлюють здатність продукції витримувати конкурентну боротьбу на ринку за певних умов у конкурентно визначений час з іншими конкуруючими товарами – аналогами або заміниками [6]. За своєю суттю ці характеристики забезпечуються сукупністю економічних, технічних, технологічних, організаційних, нормативно-правових та екологічних параметрів продукції, які визначають її відповідність нормативним, ринковим та споживчим вимогам.

Категорії конкурентоспроможності продукції та підприємства мають свої, як бачимо схожі сторони, але все-таки мають певні відмінності. Конкурентоспроможність продукції досліджується за часовим інтервалом життєвому циклу товару. В основі ж дослідження конкурентоспроможності підприємства полягає більш тривалий відрізок часу, а саме періоду функціонування підприємства. Конкурентоспроможність продукції розглядається стосовно до кожного її виду, а підприємства охоплює всю мінливу номенклатуру продукції, що випускається даним господарством. Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється ним самостійно, а конкурентоспроможність продукції самим споживачем. Як бачимо, серед вчених немає єдиного визначення конкурентоспроможності продукції.

Не дивлячись на відмінності, які існують у формулюваннях, загальним є те, що конкурентоспроможність продукції виявляється на ринку в момент реалізації продукції. Рівень конкурентоспроможності продукції визначається у кінцевому підсумку споживачем, який, купуючи продукцію, визнає її відповідність своїм потребам.

Проблема конкурентоспроможності продукції рослинництва носить в сучасному світі універсальний характер і набуває особливої актуальності внаслідок зростання національної відкритості нашої економіки та посилення конкуренції на міжнародному ринку. Найбільшу питому вагу в структурі вітчизняного експорту займає продукція рослинництва, за останнє десятиріччя відбулось збільшення експорту продукції рослинництва в 7,7 разів. Аналіз показників експорту продукції рослинництва, зокрема пшениці, ячменю, насіння та олії соняшнику, насіння рапсу дає підстави стверджувати, що сільськогосподарські підприємства мають достатньо стійкі конкурентні переваги на міжнародному ринку.

Серед чинники, що перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності, можна виділити такі, як: низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи; нерозвиненість інфраструктури АПК; недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними; недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок [7, с. 83].

При оцінці конкурентоспроможності рослинництва необхідно враховувати специфічні риси сільськогосподарського виробництва: неспівпадання робочого періоду з періодом виробництва, що неминує викликає сезонність використання праці, залежність від природно-кліматичних умов, наявність постійного ризику в отриманні стабільних доходів, високий рівень трудомісткості продукції, цінова нееластичність попиту на велику кількість продуктів сільського господарства. Недосконалість податкової системи та фінансовий стан галузі в цілому суттєво знижують привабливість її для інвесторів та потенціал її конкурентоспроможності.

На нашу думку, під конкурентоспроможність продукції рослинництва слід розуміти здатність продукції, на відміну від товару конкурента, задовольняти вимоги споживача як за якісними характеристиками продукції, так і за витратами на її придбання.

Глобальна ринкова економіка передбачає активізацію конкурентної боротьби, особливо серед країн, що розвиваються. Тому забезпечення продовольчого ринку України товарами вітчизняного виробництва, зокрема рослинництва, та просування українських товарів на міжнародні ринки є стратегічним завданням та невід'ємною умовою розвитку нашої держави. Політика країни повинна бути спрямована на включення екологічної складової в усі сектори економіки. Під цим мається на увазі структурна еколого-орієнтована перебудова, формування еколого-збалансованих пріоритетів інвестиційної політики, вдосконалення механізмів приватизації, реформа прав власності, розробка відповідної системи оподаткування, кредитів, субсидій, торговельних тарифів, екологізація виробництва та ін. [8, с. 536].

Отже, основні задачі для подальшого розвитку та формування конкурентних переваг продукції рослинництва в умовах глобальних ринкових відносин повинні бути зорієнтовані на використання потенціалу підвищення урожайності, подальше покращення агротехнологій та адаптація до кліматичних змін, оптимізацію посівів (структурну та територіальну), підвищення якості продукції рослинництва.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Фіщук Б.П. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції / Б.П. Фіщук, О.П. Лукашенко, О.М. Хмарук // Збірник наукових праць ВНАУ. Сер. «Екон. науки». – 2012. – № 4(70). – С. 160–164.
2. Портер М. Конкуренция. : уч. пос. / М. Портер – Москва : Вильямс, 2001. – 425 с.
3. Frohberg K. Comparing Measures of Competitiveness / K. Frohberg, M. Hartmann / – IAMO Discussion Paper № 2, 1997.
4. Прокопець Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : ЧНУ ім. Федьковича / Л.В. Прокопець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/37SPK.pdf
5. Гринь В.І. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств / В.І. Гринь. – Електронний ресурс – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/87.pdf>. – С. 87–92.
6. Киричок О.Ю. Конкурентоспроможність продукції рослинництва : еколого-економічне забезпечення [Електронний ресурс] / В.І. Гринь. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/49.pdf
7. Дугієнко Н.О. Конкурентоспроможність АПК України в умовах євроінтеграції / Н.О. Дугієнко // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський нац. ун-т ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 5. – С. 81–84.
8. Іноземцев М.М. Конкурентоспроможність продукції рослинництва та її еколого-економічне забезпечення / М.М. Іноземцев // Розвиток європейського простору очима молоді : економічні, соціальні та правові аспекти : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 22 квітня 2016 року. – Х. : Вид-во «НТМТ». – С. 533–537.

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Актуальність питання кадрового визначається тим, що в разі перевищення пропозиції робочої сили над попитом, низької вартості робочої сили, її невідповідності реальній вартості, наявності значних масштабів нерегламентованої зайнятості важливого значення набуває виявлення резервів підвищення ефективності використання зайнятих у всіх видах економічної діяльності.

Метою статті є дослідження та розгляд теоретичних і прикладних засад кадрового забезпечення підприємства.

Людські ресурси – найважливіший з усіх видів ресурсів підприємства. Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими чинниками економічного розвитку полягає в тому, що: по-перше, люди не лише створюють, а й споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, і розкриваються людиною за сприятливих умов.

Однією з передумов успішного економічного розвитку як на мікро, так і на макрорівні є врахування інтересів людей у будь-яких діях, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства. Без такого врахування не можна досягти підвищення ефективності в широкому (тобто соціально-економічному) розумінні.

Для означення людських ресурсів підприємства використовують терміни «працівники», «співробітники», «персонал», «кадри», «трудова колектив» та ін.

Кадри – це основний штатний склад кваліфікованих працівників підприємства (організації), що володіють спеціальними знаннями, трудовими навичками і виконують різноманітні виробничо-господарські функції [1; 2].

Персонал – постійні та тимчасові працівники, представники кваліфікованої та некваліфікованої праці. Він характеризується як кількісними, так і якісними показниками, що розглядаються і в статистиці, і в динаміці [3, с. 4–6].

Поняття персоналу підприємства характеризується чисельністю і складом зайнятих на ньому працівників. З метою ефективного керування процесом формування і використання кадрового потенціалу на підприємствах застосовується класифікація працівників за різними класифікаційними ознаками.

Основною метою управління чисельністю і складом персоналу є оптимізація витрат живої праці на виконання основних видів робіт, пов'язаних з діяльністю підприємства, і забезпечення заповнення необхідних робочих місць працівниками відповідних професій, спеціальностей і рівнів кваліфікації. Реалізація цієї функції управління персоналом найбільшою мірою повинна бути зв'язана з

загальною стратегією менеджменту, тому що сформований на підприємстві трудовий потенціал і буде забезпечувати здійснення всіх стратегічних цілей і напрямків його діяльності.

Управління чисельністю і складом персоналу охоплює ряд послідовно виконуваних етапів робіт (рис. 1.1)

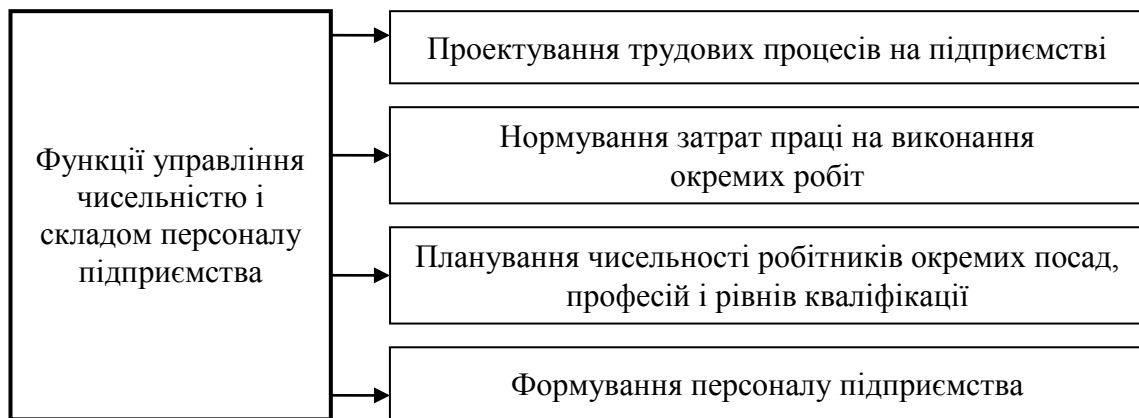


Рис. 1.1. Основний зміст і етапи реалізації функції управління чисельністю і складом персоналу підприємства

1. Проектування трудових процесів на підприємствах передбачає визначення загального обсягу робіт і його розподіл у розрізі окремих груп виконавців. Загальний обсяг робіт, котрі виконуються, повинен бути розподілений між окремими групами виконавців. Такий розподіл заснований на поділі праці, тобто на відносному відокремленні різних видів діяльності підприємства. Основними видами поділу праці на підприємствах є функціональний, технологічний і кваліфікаційний [7, с. 8–10].

2. Нормування витрат праці на виконання окремих робіт передбачає розробку і використання на підприємствах визначеної системи норм праці. Ця система може включати: норми чисельності, норми часу, норми виробітку, норми обслуговування [11–12].

3. Планування чисельності працівників окремих посад, професій і рівнів кваліфікації передбачає встановлення планової кількості цих працівників. Плануванню складу і загальної чисельності працівників діючого підприємства передуює аналіз динаміки персоналу і ефективності використання робочого часу в передплановому періоді [13].

4. Формування персоналу підприємства передбачає здійснення комплексу заходів щодо добору необхідних працівників на ринку праці, їхній підготовці у відповідних навчальних закладах, а також по підвищенню кваліфікації власних працівників. При цьому забезпечується заміна працівників, що вибувають [15–16].

Сьогодні кадрові підрозділи реалізують багато функцій, раніше розсіяних по економічних, виробничо-технічних та інших підрозділах. Їх інтеграція в одному місці свідчить про реальний ріст вливу людських ресурсів в практику внутрішньо-фірмового керівництва. Така побудова служби дозволяє адміністрації реально управляти цим важливим ресурсом і вирішувати складні задачі підвищення ефективності роботи підприємства [15].

Висновки. Ефективність діяльності будь – якої організації значною мірою визначається ступенем відповідності співробітників, які в ній працюють, робочим місцям, які вони займають. Лише за такої відповідності організація та працівники

досягають цілей свого розвитку. Виявити ступінь відповідності працівників вимогам їхніх робочих місць можна в процесі оцінювання, яке є однією з ключових функцій менеджменту персоналу. Необхідність та значення оцінювання персоналу багатократно зростають за сучасних умов ринкової трансформації економіки.

Кадровий потенціал є системною економічною категорією, яка виражає соціально-трудова відносини між людським фактором відтворення та конкретною економічною системою, спрямованою на задоволення потреб населення в праці та одержання доходу за використання послуг робочої сили, з іншого – роботодавців, що забезпечують ефективне використання цього потенціалу та одержання додаткового прибутку, сприяючи створенню умов до високопродуктивної праці.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бакурова А.В. Самоорганізація соціально-економічних систем : Моделі і методи : [монографія] / А.В. Бакурова. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 328 с.
2. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности : движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф.Ф. Райхельд. – М. : Вильямс, 2005. – 384 с.
3. Сергеева Л.Н. Модель кількісної оцінки внутрішньої енергії економічної системи у розрізі трудових відносин [Електронний ресурс] / А.В. Бакурова, Л.Н. Сергеева // Проблеми системного підходу в економіці : електронне фахове видання. – К. : Національний авіаційний університет, 2007. – № 1.
4. Тоцкая Н. Путь к сердцу лояльного клиента проходит через лояльного сотрудника (департамент исследований компании Customer Service Agency) // Отдел маркетинга. 2015. – № 12.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу / А.М. Колот ; Підручник – К. : КНЕУ, 2002 – 345 с.
6. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємств : формування та розвиток : [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
7. Михайлова Л.І. Управління персоналом : Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / Л.І. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
8. Данюк В.М. Менеджмент персоналу : Навч. посібник/ В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк, Я.В. Крушельницька ; Ред. В.М. Данюк. 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.
9. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : [монографія] / А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2010. – 470 с.
10. Фінансово-економічний словник : уклад. А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2005. – 714 с.
11. Пугачев В.П. Руководство персоналом : учебник / В.П. Пугачев. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 416 с.
12. Роббинз Стивен П. Тренинг делового общения для менеджеров. Руководство по управлению кадрами : [пер. с англ.] / С.П. Роббинз, Ф.Л. Хансейкер. – 4е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 456 с.
13. Рольф Ван Дик. Преданность и идентификация с организацией / Рольф Ван Дик ; пер. с нем. – Х. : Гуманитарный центр, 2006. – 144 с.
14. Доминяк В.И. Феномен лояльности в разработках зарубежных исследователей / В.И. Доминяк // Персонал-Микс. – 2003. – № 1. – С. 107–111.
15. Доминяк В.И. Измерение лояльности : действующая модель / В.И. Доминяк // Персонал-Микс. – 2004. – № 1. – С. 114–119, – № 3. – С. 105–108.
16. Мониторинг удовлетворенности и обеспечение персоналом. Smart Satisfaction Monitoring (SSM) // Практика HR-менеджмента – 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hr-practice.livejournal.com/7235.html>

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Курило О.Б.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Національного університету
«Львівська політехніка»*

Занюк А.Ф.

*студент
Національного університету
«Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Фінансова система країни не здатна ефективно функціонувати без місцевих бюджетів, які є найбільш чисельною ланкою бюджетної системи.

На сучасному етапі розвитку України процеси децентралізації фінансів та реформування місцевих бюджетів набувають все більшого значення. Надання ширшого кола повноважень місцевим органам влади – це крок до зростання рівня життя мешканців кожного села, селища чи міста.

Формування завдань місцевого самоврядування у зарубіжних країнах розпочалося з кінця ХІХ століття, коли підвищилася роль місцевих бюджетів, які стали частиною фінансової системи держави. За останні роки функції, покладені на місцеві органи влади, значно зросли, тому їх реалізація почала залежати від доходів, які формуються у місцевих бюджетах.

За минулі 20 років усі країни Європи здійснили реформування своєї фінансової системи через децентралізацію доходів і створення ефективного місцевого бюджету. Зокрема, одним з ключових завдань сучасної України стало впровадження широкомасштабної реформи місцевих бюджетів, які виступають надійною та стабільною основою фінансової бази місцевої влади [1].

Розв'язок проблеми формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів багато в чому залежний від порядку розподілу доходів між різними рівнями бюджетної системи.

Головною проблемою формування місцевих бюджетів є забезпечення можливості до соціального та економічного розвитку регіонів, зокрема створення міжбюджетних відносин задля підвищення рівня бюджетної децентралізації.

Основи фінансової незалежності місцевих бюджетів закріплено в Конституції України. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» деталізує основи місцевого самоврядування, закріплює за ними самостійність. У даному Законі

описується принцип визначення мінімальних розмірів місцевих бюджетів на основі певних нормативів бюджетної забезпеченості на одну особу.

Аналізуючи бюджетну політику України у сфері регулювання місцевих бюджетів, найголовнішим елементом є планування та виконання дохідної частини. У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» зазначено, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел, та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів [3].

Відповідно до практики зарубіжних країн, можна виділити такі основні способи розмежування бюджетних доходів (рис. 1) [2].

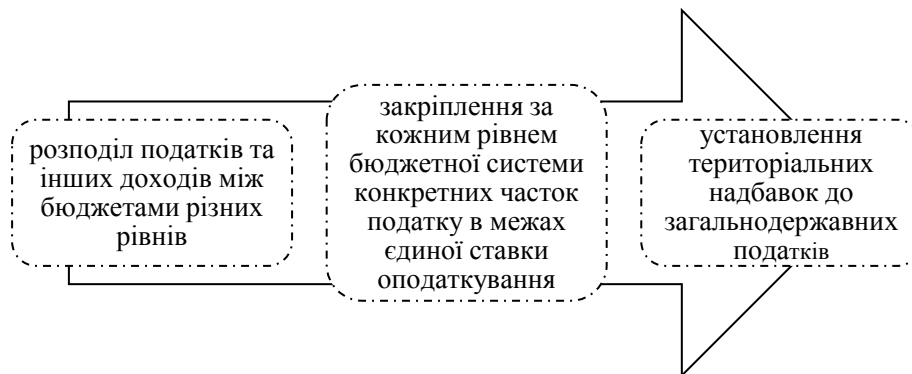


Рис. 1. Способи розмежування бюджетних доходів

Тобто у дохідній частині місцевого бюджету окремо виділяються доходи, необхідні для виконання власних повноважень, і доходи, необхідні для забезпечення виконання делегованих повноважень органів державної влади [3].

Відповідно до Бюджетного кодексу України, джерелами доходів місцевих бюджетів є податкові та неподаткові надходження, зокрема: власні доходи, закріплені доходи, дотації вирівнювання, субвенції, бюджетні позики, міжбюджетні взаєморозрахунки.

Як свідчить досвід, фінансування місцевих бюджетів здійснюється обмеженим рівнем, тобто, місцеві податки та збори не забезпечують фінансовою незалежністю органи місцевого самоврядування. Протилежною є ситуація у Європі, де питома вага податкових надходжень становить порядка 70%, а неподаткові надходження до яких можна віднести: адміністративні штрафи, збори, доходи від підприємницької діяльності й муніципальної власності, доходи від надання платних послуг та інші у складі доходів місцевих бюджетів європейських країн займають незначне місце і значно відрізняються. Так найменша частка неподаткових надходжень характерна для Франції – 2%, а найвища – для Швейцарії – 24% (табл. 3) [2; 4; 5].

Формування доходів місцевих бюджетів в європейських країнах відбувається на основі постійних змін, а саме: збільшення фіскальної ролі місцевих податків та зборів, зміщення акценту з оподаткування доходів на оподаткування майна, зростання неподаткових надходжень, які пов'язані з діяльністю муніципальної влади та розширення практики застосування муніципальних запозичень.

Не слід забувати про певні негативні наслідки, які можуть виникнути в Україні внаслідок фінансової незалежності місцевих бюджетів: посилиться диспропорція територіального розвитку, поширюватимуться відмінності у забезпеченні

населення місцевими суспільними благами, а підвищення податкових ставок зумовить тиск на платників.

Таблиця 1

Неподаткові надходження до місцевого бюджету

Види неподаткових надходжень	Характеристика
Доходи від підприємницької діяльності та власності	Обсяг цього виду неподаткових надходжень становить понад 40% у Польщі, Чехії та Словенії, до 20% – у Болгарії, Словаччині, Угорщині та близько 10% – у Латвії та Румунії.
Частка адміністративних зборів та платежів	Надходження у місцеві бюджети урядів Данії, Франції та Іспанії становить понад 60%, у Великобританії – понад 40, у Швеції – понад 10%
Доходи від надання платних послуг	У Норвегії переважають надходження за водопостачання, каналізацію, утримання дітей у дитячих садках. В Італії – шкільний збір, за використання державних земельних ділянок, місцеві ліцензійні збори, у Швеції – за енерго- та водопостачання, використання відходів.
Державні трансферти	Найбільша частка трансфертів в структурі джерел фінансування місцевої влади спостерігається у Великобританії – 77%, а найменша – у Швейцарії – 18%.

Впровадження в Україні системи формування доходів місцевих бюджетів, враховуючи практику країн – членів Європейського Союзу, дозволить збільшити забезпеченість місцевих бюджетів враховуючи особливості у фінансуванні соціального та економічного розвитку територіально-адміністративних одиниць.

Посилення фінансової незалежності тягне за собою як масу позитивних так і негативних рис, а відтак, і досі актуальною проблемою залишається оптимізація рівня фінансової децентралізації місцевого самоврядування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : у 3 томах / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій ; за заг. ред. С.В. Мочерного. // – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
2. Большенко С.Ф. Особливості формування місцевих бюджетів в європейських країнах [Електронний ресурс] / С.Ф. Большенко, Н.И. Никифорова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp1/TPtEV/2009_6/6_2009/3_Bolchenko_dr.pdf
3. Про місцеве самоврядування в Україні // Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. із змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Пилипів В. До питання про федералізацію України : проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 26–34.
5. Бечко П.К., Ролінський О.В. Місцеві фінанси. Навч. пос. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 192 с. 2007.

Красноносова О.М.
*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу макроекономічної
політики та регіонального розвитку
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України
м. Харків, Україна*

РЕФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ

Існуючий територіальний устрій успадкований незалежною Україною від СРСР не відповідає новим політичним та економічним умовам нашої держави та стає перешкодою у її євроінтеграційному напрямі розвитку. Стара авторитарна адміністративно-територіальна система виявилася досить стійкою, проте вона не відповідає сучасним запитам суспільства не даючи змогу реальної активізації місцевого самоврядування громад і мобілізації власних ресурсів розвитку адміністративних територій.

Серед наявних проблем регіонального розвитку фахівці визначають недосконалість адміністративно-територіального устрою України

Основними проблемами сучасного адміністративно-територіального устрою України є:

- невпорядкованість його структури;
- неврегульованість статусу ряду існуючих адміністративно-територіальних одиниць, відсутність єдиної класифікації та порядку віднесення їх до відповідної категорії;
- надмірна різниця за кількістю населення, площею, іншими параметрами між адміністративно-територіальними одиницями одного рівня та категорії, що не дозволяє здійснювати їх порівняльний аналіз;
- невідповідність статусу багатьох адміністративно-територіальних одиниць їх кадровому, матеріально-технічному та організаційному потенціалу;
- невідповідність адміністративно-територіальних одиниць рекомендаціям до адміністративно-територіальних одиниць Європейського Союзу;
- наявність у межах території деяких адміністративно-територіальних одиниць територій, що належать іншим адміністративно-територіальним одиницям цього ж рівня адміністративно-територіального устрою;
- нераціональне розмежування між окремими адміністративно-територіальними одиницями;
- надмірна кількість адміністративно-територіальних одиниць базового (понад 12 тис.) та районного рівня (понад 500), що знижує ефективність надання публічних послуг та контролю.

Виникає необхідність в проведенні наукових досліджень спрямованих на пошук шляхів реформування існуючої адміністративно територіальної системи та утворення територіального устрою, який би відповідав сучасному політичному, соціально-економічному стану та сприяв динамічному розвитку країни в цілому та її регіонів. Такі заходи виникають з необхідності врахування взаємодії та взаємозв'язку між територіальними суб'єктами національної соціально-економічної системи, центральною владою, пошуком шляхів активізації соціально-економічних процесів.

Метою реформи адміністративно-територіального устрою є визначення раціональної просторової основи організації публічної влади для забезпечення доступності та якості надання соціальних та адміністративних послуг, ефективного використання публічних ресурсів, сталого розвитку територій, здатності адекватно реагувати на соціальні та економічні виклики та реалізації державної регіональної політики [1].

Аналізуючи наявний територіальний устрій нашої держави, необхідно зазначити, що за формою державного устрою Україна являє собою унітарну державу. За визначенням [2], унітарною державою – є єдине цільне державне утворення, що складається з адміністративно-територіальних одиниць, які підкоряються центральним органам влади й ознаками державної незалежності не володіють.

Характерними ознаками унітарної держави є:

- єдині, загальні для всієї країни вищі виконавчі, представницькі і судові органи, що здійснюють верховне керівництво відповідними органами
- діє одна конституція, єдина система законодавства, одне громадянство
- складові частини унітарної держави (області, департаменти, округи, провінції, графства) державним суверенітетом не володіють
- унітарна держава, на території якої проживають невеликі за чисельністю національності, допускає національну і законодавчу автономію
- має єдині збройні сили, керівництво якими здійснюється центральними органами державної влади.

Унітарні держави можна розподілити на прості та складні. Прості мають тільки адміністративно територіальне розподілення, складні мають автономні одиниці. За таким розподілом Україна є складною унітарною державою.

За ступенем централізації держави розподіляються на: централізовані, де в усі ланки адміністративно-територіального поділу чиновники для управління призначаються зверху (Польща, Болгарія) та децентралізовані яких нема призначених на місця представників уряду. В країнах з децентралізованою системою управління на місцях створюються сходи громадян або поради (Великобританія), місцеві посадові особи обираються безпосередньо населенням. Деякі країни, до яких відноситься також наша держава можна віднести до відносно децентралізованих, там деякі представники влади призначаються урядом, а деякі обираються населенням. Однією з адміністративно-територіальних одиниць нашої держави є територіальна автономія Крим. Наразі вона фактично анексована Російською Федерацією. Україна втратила контроль над територією Криму внаслідок її окупації збройними силами сусідньої країни – РФ. Необхідно зазначити, що Українською владою, ООН, ЄС вона визнається як територія, тимчасово окупована Російською Федерацією.

Не випадково масштабні перетворення ХХІ століття одержали назву «управлінської революції». Вони носять конституційний характер, забезпечують врахування думки населення у разі зміни адміністративних меж муніципалітетів, а також орієнтовані на збереження координованості діяльності рівнів територіальної організації влади [3].

Територіальну реформу можна віднести до системних реформ, оскільки вона веде до перетворення соціально-економічної системи країни та стосується кожного, незалежно від віку, статі та соціального положення. Така реформа не повинна стати політичною самоціллю, вона має стати етапом комплексного удосконалення територіальної організації влади. Вона має надати територіальну основу для змін у розподілі функцій і компетенції між органами публічної

влади, реформувати організаційної моделі територіального управління, а також удосконалити міжбюджетні відносини.

Враховуючи складність системи адміністративно-територіального устрою держави, шлях територіальної реформи України має бути визначено не адміністративною владою, не окремими політичними силами, у своїй основі він повинен мати наукове підґрунтя.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. / Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
2. Проект закону України «Про адміністративно-територіальний устрій України». / Електронний ресурс. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48586
3. <http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/rozvytok-mistsevoho-samovryaduvannya/reformuvannya/proekty-zakonodavchych-aktiv/>

Назаров М.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Згідно світового досвіду одним із головних чинників вирішення проблем розвитку регіонів є рівень розвитку інституційного середовища регіонів [7, с. 67; 8, с. 80]. Але як відомо в нашій країні сформувалося недосконале інституційне середовище, яке утворює негативні тенденції в усіх сферах розвитку суспільства, зокрема проблеми регіонального розвитку, становлення місцевого самоврядування та вдосконалення взаємовідносин між центром та регіонами.

Як відомо, інститути можуть виступати у вигляді формальних та неформальних правил [2, с. 557; 4, с. 54; 10, с. 166]. Відповідно цього твердження та поглядів науковців на інституційне середовище нами було сформовано сутність поняття «інституційне середовище державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів» для розуміння об'єкта та повноти аналізу. Отже, інституційне середовище державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів – це система взаємопов'язаних інститутів, які виступають у вигляді формальних та неформальних правил, що дозволяють створити сприятливі умови для формування високої соціально-економічної спроможності за допомогою організаційно-правової та економічної регулюючої діяльності суб'єктів регулювання.

Вагомою інституційною перешкодою державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів України є неповністю сформована система інституцій, яка спроможна у повній взаємодії здійснювати ефективну реалізацію

завдань державної регіональної політики. У сфері регіонального розвитку не має чіткого розподілу повноважень та відповідальності як між різними гілками, так і різними рівнями влади.

З метою сприяння налагодженню ефективної взаємодії державних органів з органами місцевого самоврядування у питаннях напрацювання оптимальної моделі розвитку місцевого самоврядування, територіальної організації влади, здійснення реформ у сфері децентралізації регулювання регіонального розвитку, вирішення проблемних питань життєзабезпечення регіонів 21 квітня 2015 року Указом Президента утворено постійно діючий консультативно-дорадчий орган – Раду регіонального розвитку [9].

Усю сукупність завдань і прав Ради регіонального розвитку на основі цього Указу можна сформувавши у систему для кращого сприйняття такого об'єму інформації й її аналізу. З першого погляду може здатися, що ця установа має ефективне формування завдань цільового напрямку, але після детального аналізу можна помітити вузьконаправленість їх формування, результативність чого є дуже низькою.

Створення в кожному регіоні Ради регіонального розвитку несе за собою високу можливість утворення негативних ефектів, зокрема збільшення державних витрат на їх утримання та дублювання функцій обласних державних адміністрацій у напрямку розподілу наявних фінансових ресурсів.

Основним органом центральної виконавчої влади України з питань забезпечення реалізації плану заходів регіональної політики з 2014 року є Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [5].

Також варто відмітити, що в процесі доопрацювання проекту Закону України «Про засади державної регіональної політики» положення про інституційне забезпечення було прибрано, що дуже негативно вплинуло на розвиток соціально-економічної спроможності регіонів та зменшило шанси на формування цілісної системи інституцій [6].

Варто відмітити, що в Законі України «Про засади державної регіональної політики» вперше згадується термін «конкурентоспроможність регіону», що є частиною соціально-економічної спроможності регіонів. Це явище навіть закладене в пріоритетах державної регіональної політики, зокрема «формування конкурентоспроможності регіонів шляхом розроблення та реалізації програм і проектів підвищення конкурентоспроможності територій» [3].

Водночас, у жодному із законодавчих актів не згадується термін «соціально-економічна спроможність регіону», а там де згадується «конкурентоспроможність регіону», не дається його визначення, що позбавляє точного формулювання цілей і завдань державної регіональної політики економічного підґрунтя.

Недосконалою є законодавча база функціонування Агенцій регіонального розвитку. Так, у Законі України «Про засади державної регіональної політики» лишаються невизначеними питання щодо сутності соціально-економічної спроможності, завдань, обов'язків та прав агенцій регіонального розвитку, лише згадується, що порядок їх діяльності визначається згідно типового положення про агенції регіонального розвитку. Пошук цього положення виявив, що воно не має ніякої юридичної сили, оскільки не було затверджене. Цей аспект викликає питання з приводу функціонування агенцій регіонального розвитку і доцільності їх створення в таких умовах.

У Законі України «Про засади державної регіональної політики» зазначено, що підвищення конкурентоспроможності регіонів є одним із завдань для забезпечення високого рівня якості життя населення [3]. Таким чином, це явище розглядається двояко: як головна мета Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року та як одне із завдань регіонального розвитку. Але необхідно відмітити, що конкурентна спроможність як і соціально-економічна спроможність є більше результатом реалізації регіональної політики, ніж метою або завданням цієї інституції. Оскільки саме вони є відображенням регіонального розвитку, характеризується конкретними показниками та відображає його загальний рівень. Тим паче, вони забезпечуються тими факторами, що є предметом інших стратегічних завдань регіональної політики України.

Ще одним сумнівним моментом Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020, який потребує уваги, є визначення пріоритетних напрямів розвитку окремо для кожного регіону України [1]. На нашу думку, ці пріоритети повинні встановлюватися регіональними органами, а їх узгодження повинно відбуватися на основі партнерських угод. При їх визначенні повинна враховуватися думка всіх суб'єктів регіонів, що дасть можливість досягти більш систематизованого і повного розвитку. Оскільки заходи підвищення соціально-економічної спроможності регіонів можуть стосуватися не лише розвинених галузей або проблем розвитку, але й сфер важливих для формування потенційних можливостей регіону.

Також необхідно відмітити, що удосконалення потребує вітчизняна система статистичної інформації. Сьогодні в Україні дуже повільним та неповним є статистичний супровід багатьох сфер, зокрема й регіонального розвитку. Служба статистики просто не встигає у повному обсязі обробляти великі об'єми даних своєчасно. Ще й до цього використовуються застарілі методологічні положення, які недостатньо відповідають сучасним міжнародним стандартам. Ця ситуація унеможливає проведення адекватного моніторингу і прийняття рішень у напрямку ефективної регіональної політики та відповідно державного регулювання соціально-економічної спроможності регіонів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року від 06.08.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Економічна безпека : [Навч. посіб.] / за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
3. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. Конкурентоспроможність територій : [Практ. посіб.] / А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський. – К. : Легальний статус, 2011. – 252 с.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства» від 30.04.2014 № 197 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. Проект Закону України «Про засади державної регіональної політики» від 13.06.2014 № 4069а [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>
7. Регіони України : проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / за ред. д-ра екон. наук, проф. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 478 с.
8. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : [Монографія] / За ред. А.І. Мокія, Т.Г. Васильціва. – Львів : Ліга Прес, 2010. – 488 с.
9. Указ Президента України «Про Раду регіонального розвитку» від 21.04.2015 № 224/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>

10. Яремко Л.А. Проблеми інституційного забезпечення інноваційного розвитку регіону / Л.А. Яремко // Наукові праці Донецького технічного університету. – 03/2006. – Вип. 103-3 : Сер. : економічна. – С. 164–169.

Чухно І.А.

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри соціальної медицини,
організації та економіки охорони здоров'я
Харківського національного медичного університету
м. Харків, Україна*

СУБ'ЄКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

В сучасних умовах суспільного розвитку, що характеризуються все більшою інформатизацією суспільного життя і виробничої діяльності, стрімким розвитком техніки та технологій, впровадження інновацій та формування належних умов для забезпечення інноваційного розвитку економіки регіону є однією з об'єктивних передумов формування конкурентних переваг та забезпечення конкурентоздатності регіону, нарощення його потенціалу та можливості позитивного розвитку у майбутньому.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробку, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. А інновації – це 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 [1].

Регулювання інноваційної діяльності здійснюється державними та регіональними органами управління в рамках державної інноваційної політики. Головною її метою, відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції [1]. Реалізація інноваційної політики в рамках регіону повинна також узгоджуватись з державною регіональною політикою та стратегією розвитку відповідного регіону.

Інноваційна політика, в тому числі на рівні регіону, визначає основні засади, принципи, пріоритети та напрями здійснення інноваційної діяльності. Ефективність же інноваційної діяльності в регіоні залежить від сформованої системи механізмів його інноваційного розвитку, які представляють собою взаємозв'язок організаційного, економічного та фінансового механізму, що в цілому визначає ефективну регіональну стратегію інноваційного розвитку й забезпечує адаптацію інновацій до ринкових умов [3].

Загалом, інноваційні механізми існують на трьох основних рівнях: макрорівні, регіональному рівні, та рівні підприємства. На макрорівні вирішуються три основні завдання: формулюється державна інноваційна стратегія, створюється сприятливий інноваційний клімат для економіки в цілому, реалізуються державні інноваційні програми. На регіональному рівні присутні схожі завдання, але вони прив'язані до особливостей регіону. І макро- і регіональний рівень створюють умови для інтенсивного протікання інноваційних процесів на рівні підприємницьких структур [2].

Економічний та фінансовий механізми інноваційного розвитку регіону в результаті мають забезпечити стратегічне управління інноваційним розвитком регіону та пов'язані з розробкою цілей, програм, проектів з урахуванням поточного соціально-економічного стану регіону, державної інноваційної політики, інноваційного та виробничого потенціалу регіону, зовнішніх і внутрішніх факторів та потреб регіону в інноваціях, з урахуванням особливостей їх фінансового забезпечення. Стратегія інноваційного розвитку спрямована на об'єднання науково-технічного потенціалу регіону й інвестиційної політики.

Планування інноваційного розвитку здійснюється шляхом складання довгострокових програм інноваційного розвитку регіону, які є невід'ємною частиною програми соціально-економічного розвитку регіону й програми інноваційного розвитку України в цілому, і які мають бути узгоджені зі стратегіями регіонального розвитку.

Організаційний механізм інноваційного розвитку регіону відповідає за визначення суб'єктів та об'єктів інноваційного розвитку та взаємозв'язків між ними, формування дієвої інфраструктури інноваційного розвитку регіону, що забезпечувала б створення належних умов для реалізації інноваційної політики регіону. Важливе місце в організаційному механізмі інноваційного розвитку регіону посідає визначення суб'єктів інноваційного розвитку регіону та їх ролі в цьому процесі.

Н. Т. Рудь загалом виділяє 3-х суб'єктів інноваційного розвитку регіону: держава, підприємства, університети, відзначаючи що існують різноманітні моделі їх взаємодії в інноваційній системі [4].

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути фізичні і (або) юридичні особи України, фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів [1].

Слід відзначити, що відповідно до досвіду розвинутих країн світу інноваційний розвиток економіки може здійснюватися за трьома моделями: розвиток, що базується на лідерстві в науці і реалізації великомасштабних проектів (США, Англія, Франція); розвиток, заснований на нововведеннях, створенні привабливого інноваційного середовища і раціоналізації структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія); розвиток, що стимулює нововведення шляхом створення інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйняття суспільством ролі науково-технічних нововведень і координації дій різних секторів у галузі науки і техніки (Японія, Північна Корея) [5].

Відповідно до вказаних моделей інноваційного розвитку та виходячи із сучасного стану розвитку економіки країни, рівня її інноваційності, слід зазначити, що формування дієвої інноваційної політики та забезпечення інноваційного розвитку

регіонів вимагає налагодження дієвої співпраці між державним сектором, бізнесом та громадськістю і громадськими організаціями в сфері розробки та впровадження інновацій в різних сферах економіки та суспільного життя.

Таким чином, основними суб'єктами інноваційного розвитку регіону мають бути:

– держава (у особі органів державного управління) – її роль полягає у визначенні і формуванні правового поля інноваційної діяльності, стратегії та політики інноваційного розвитку, розробці і впровадженні організаційного, фінансового і економічного механізмів інноваційного розвитку, створення сприятливого інноваційного клімату, створення умов для розвитку науки та розробки і впровадження науково-технічних інновацій, регулювання інноваційної діяльності;

– бізнес (у особі крупних, середніх та малих підприємств усіх форм власності) – їх роль полягає в підвищенні конкурентної боротьби, а також пошуку і впровадженні інновацій для забезпечення конкурентних переваг, здійсненні наукових пошуків та впровадженні інновацій, співпраці з сектором науки і освіти у напрямі замовлення та фінансування науково-технічних розробок та їх подальшого впровадження в практичну діяльність;

– наука та освіта (у особі наукових та науково-дослідних інститутів, ВНЗ, інших дослідницьких організацій) – роль цих суб'єктів інноваційного розвитку полягає у здійсненні висококваліфікованих, обґрунтованих і актуальних науково-прикладних досліджень, що відповідають потребам сучасного ринку, та результати яких, у вигляді науково-технічних, організаційно-технічних, адміністративних, комерційних чи інших нововведень, є затребуваними і можуть бути впроваджені в діяльність бізнес-структур або органів управління;

– громадськість (у особі громадських організацій, представників територіальних громад) – суб'єктна реалізація якої полягатиме у сприянні формуванню позитивного сприйняття суспільством інноваційного розвитку в цілому і впровадження окремих інновацій зокрема, забезпеченні інформаційної підтримки впровадження інновацій та створення сприятливого інноваційного клімату, сприяння зменшенню негативної тенденції з «відтоку мізків» тощо.

Активна участь і злагоджена робота визначених суб'єктів інноваційного розвитку сприятимуть як стабілізації економічної ситуації, так і формуванню дієвого організаційного механізму інноваційного розвитку регіону, зростанню і реалізації потенціалу його інноваційного розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 року із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур / В.А. Колоколов. – Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/08.shtml>
3. Боднарчук В.Д. Державне регулювання інноваційного розвитку регіону / В.Д. Боднарчук. – Автореферат дис. канд. наук державного управління 25.00.02 – Академія муніципального управління. – Київ, 2011. – 22 с.
4. Рудь Н.Т. Моделювання інноваційних процесів регіону / Н.Т. Рудь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 52–59.
5. Бобровська О.Ю. Інноваційне управління як важіль і джерело інноваційного розвитку регіонів / О.Ю. Бобровська // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – № 4(8). – С. 20–27.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Балуєва О.В.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки підприємства,
управління персоналом та економіки праці
Донецького державного університету управління
м. Маріуполь, Донецька область, Україна*

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Протягом останніх років Європейський Союз, виступаючи активним прихильником глобального підходу до «зеленої економіки» упроваджує інструменти з імплементації цієї моделі на законодавчому, методичному та інформаційному рівні. Модель «зеленої економіки», яка останнім часом набуває все більшої актуальності, поєднує економічне зростання разом з раціональним використанням природних ресурсів та запобіжними заходами щодо забруднення довкілля.

У всьому світі спостерігається постійне зростання інтересу до проблем впровадження нових технологій і обладнання з метою підвищення економічності та екологічної безпеки виробництв. Сьогодні ринок екологічних товарів і послуг є одним з найбільш динамічно розвиваються у світі (лідуючі позиції займають США, Японія і країни Західної Європи, насамперед Німеччина).

Основними пріоритетними завданнями щодо переходу до «зеленої економіки», що стоять перед країною, є наступні: 1) підвищення ефективності використання ресурсів (водних, земельних, біологічних та ін.) і управління ними; 2) модернізація існуючої та будівництво нової інфраструктури; 3) підвищення благополуччя населення та якості навколишнього середовища через рентабельні шляхи пом'якшення тиску на навколишнє середовище; 4) підвищення національної безпеки.

Державні зелені закупівлі виступають одним з інструментів «зеленої економіки», і є широко поширеними в західних країнах.

«Зеленими» вважаються закупівлі товарів, послуг чи робіт, які ґрунтуються на оцінці повної вартості предмету закупівлі з врахуванням заходів спрямованих на захист довкілля, що передбачає вибір економічно виправданої пропозиції з кращими екологічними технічними та/або якісними характеристиками у порівнянні з продукцією аналогічного функціонального призначення.

Державні закупівлі можуть формувати виробництво та споживання, тенденції і здійснювати значний вплив з боку державних органів на те щоб «зелені» товари створювались або збільшувався ринок екологічно безпечних товарів і послуг. Впливаючи таким чином, вони також забезпечують стимули для розробки природоохоронних технологій компаніями [1].

Потенціал «зелених» державних закупівель як інструменту політики набуває все більшого визнання, і в останні роки спостерігається зростаюча політична воля на національному, європейському та міжнародному рівнях. Так, ще у 2002 році Організації Європейського Співробітництва та Розвитку ухвалила Рекомендацію про зелені закупівлі. Стала політика закупівель була розпочата в багатьох країнах ОЕСР (США, Японія, Канада, Австралія та Південна Корея), а також у країнах, що швидко розвиваються (таких, як Китай, Таїланд, Філіппіни).

Виходячи з цього, з метою розвитку «зеленої економіки» в Україні необхідним є впровадження нової політики в сфері державних закупівель. Про ефективність яких свідчить досвід розвинених країни, таких як США, Японія, Канада, Австралія та Південна Корея. Вітчизняна практика в цьому питанні відсутня, існуюча модель закупівлі товарів вітчизняними органами державного управління екологічну складову в себе не включає.

Слід відзначити, що «зелені ринки» сьогодні розвиваються достатньо динамічно, причому в найрізноманітніших напрямках – від боротьби із забрудненням до розвитку чистих технологій, екологічного консалтингу та відновлювальної енергетики.

Нинішня нагальна необхідність скорочення ресурсної та енергетичної залежності основних галузей промисловості країни загострює необхідність якнайшвидшого вирішення цієї проблеми. Завдяки впровадженню «зелених» державних закупівель та розвитку «зелених ринків», нових напрямів «зеленого» бізнесу національна економіка отримає нові робочі місця і підвищить конкурентоспроможність своїх товарів і послуг.

Ще одним інструментом «зеленої економіки» є екологічне оподаткування, яке розглядалось серед інших питань на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, що відбувся в Ріо-де-Жанейро в червні 2012 року. Всесвітня спільнота погодилася з тим, що це є оптимальним механізмом боротьби з бідністю, адже він дозволяє зберігати існуючі та створювати додаткові робочі місця і при цьому надавати працюючим достойну зарплату.

Слід звернути увагу, що умовні податки на використання природних ресурсів, а також екологічний податок складає в загальному прибутковому балансі України не більше 1%.

Наслідками екологічної реформи в Данії стало зниження граничної ставки податків на доходи на 10% і помітне зниження відрахувань з заробітної плати до пенсійного фонду. При цьому впроваджені нові «зелені податки» (в першу чергу оподаткування викидів діоксину вуглецю і оксидів сірки) не тільки компенсували державі втрати від зменшення податкових надходжень від оподаткування доходів громадян, а й принесли додатково понад 6 мільярдів датських крон щорічно.

Досвід Данії цікавий тим, що держава повернула підприємствам до 30% отриманих «зелених» податків. Але поверталися вони виключно у вигляді грантів на впровадження енерго – і ресурсозберігаючих технологій, що стало для власників додатковим стимулом впроваджувати екологічно чисті та безпечні технології. Таку ж практику успішно впровадили Нідерланди.

Найпоказовішим є досвід Німеччини, де введення нових механізмів «зеленої» економіки у 2010 році принесла до бюджету понад 20 мільярдів євро «зелених» податків. При цьому 90% цих коштів було використано для зниження податків на працю та доходи фізичних осіб, наслідком чого стало створення 250 тисяч

нових робочих місць. Саме цим шляхом має рухатись і Україна, поетапно змінюючи акценти оподаткування на природо-ресурсно-екологічний напрям.

Щодо України, то близько 70–80% податкових надходжень складають наступні податки: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість та акцизні збори, основним з них є оподаткування праці й капіталу.

Експерти слушно зазначають, що таким чином, спостерігається певний парадокс державного управління у сфері оподаткування, адже найбільш прибутковими та рентабельними підприємствами в Україні будуть ті, які за рахунок оптимізації виробничого процесу звільнять з роботи якомога більшу кількість людей, та/або зменшать до мінімуму зарплату працюючих (заховають її більшу частину в тінь). Водночас, для збільшення прибутковості вони мають якомога більше використовувати (по суті безоплатні) природні ресурси та якомога активніше забруднювати довкілля, що також для них нічого не вартує [2].

Найбільш високі показники рентабельності спостерігаються в гірничодобувній, нафтохімічній та металургійних галузях, які разом з тим є найбільш енергомісткими, ресурсномісткими, а також є лідерами в забрудненні довкілля.

В той час провідні країни світу (США, Німеччина, Данія, Японія, Південна Корея та ін.) дещо змінили систему оподаткування, перейшли від податку на працю-капітал на природоресурсно-екологічний податок. Це дасть змогу вивести з тіні доходи підприємств і активізувати систему екологічного управління підприємствами, спрямовану на зменшення забруднення навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, застосування технологій енергозбереження, ощадливих технологій в процесі виробництва, переробки відходів. Все це дасть змогу значно розширити сектор зеленого бізнесу в Україні. Вкрай необхідним є застосування фінансових інструментів для залучення інвестицій в сектори «зеленої економіки», через часткову компенсацію державою процентних ставок за кредитами для «зелених» проектів; надання державних субсидій для реалізації даних проектів; розвиток секторів «зеленої економіки» з використанням форм державно-приватного партнерства; сприяння співробітництву з міжнародними фінансовими організаціями, що фінансують програми з енергоефективності.

Висновки. Екологічна політика у всьому світі є засобом підвищення конкурентоспроможності національних економік, в Україні система екологічного регулювання поки що на етапі становлення. Державні «зелені закупівлі» і часткова зміна системи оподаткування є потужним інструментами в стимулюванні інновацій та розробки нових продуктів з підвищеною екологічною ефективністю. Використання зазначених інструментів поряд з екологічним аудитом і екологічною сертифікацією надасть змогу створити підґрунтя для переходу на новий тип господарювання, з урахуванням процесів розвитку «зеленої економіки».

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Витяг з «Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nuina.net/?p=266>
2. Вільдман І.Л. До екології через економіку / І.Л. Вільдман // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.ukrinform.gov.ua/blog/igor-vildman/do-ekologiyi-cherez-ekonomiku>

Степаненко Т.О.
*доцент кафедри землевпорядного проектування
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Останнім часом все частіше загострюються питання регулювання ринкових земельних відносин, що включає формування сталого землекористування, розширення економічних свобод, створення умов для якомога повнішого і безперешкодного забезпечення учасників ринку земельними ресурсами.

Особливої актуальності в сучасних умовах стає розробка таких механізмів регулювання земельних відносин в Україні, які б, з одного боку, не перешкоджали ринковій саморегуляції економіки і, з іншого боку, дозволяли ефективно досягнути головної задачі регулювання – сформуванню сталого в екологічному та соціально-економічному відношеннях землекористування.

В умовах багатокладної ринкової економіки державне регулювання спрямоване на захист інтересів усього суспільства і окремих громадян, охорону природи. Воно ґрунтується на визнанні рівності учасників регульованих відносин, необхідності безперешкодного здійснення судового захисту майнових і особистісних прав громадян. Відповідно зростає роль економічних регуляторів, які спонукають суб'єктів земельних відносин ухвалювати рішення, що відповідають інтересам усього суспільства, захисту природи. Стосовно земельних відносин, в яких природоохоронний чинник відіграє важливу роль, значення економічних регуляторів важко переоцінити.

Трансформацію земельних відносин здійснено відповідно до політичного курсу щодо забезпечення просування суспільства до ринкових відносин. Ринок землі – це, насамперед, перерозподіл трьох ресурсних потенціалів: фінансових, земельних та трудових. Він має велике значення як для економіки країни, так і для благополуччя землевласника. Цей процес має проходити при умові обов'язкового врахування суспільних потреб.

Ринковий обіг земельних ділянок відбувається на основі одного виду цивільно-правових угод – купівлі-продажу. Всі інші, на основі яких відбувається перехід права власності на земельні ділянки від однієї особи до іншої, є угодами, на основі яких відбувається цивільно-правовий обіг земельних ділянок.

Слід зазначити, що питання ринку земель на сучасному етапі розвитку земельних ресурсів є не тільки економіко-правовим, а й соціальним та політичним. За останній час особливого значення набуло питання державної політики у сфері земельних відносин. Були прийняті ряд нормативно-правових актів, які виражають регулювання ринкового механізму для регулювання економікою.

Ринкова трансформація економічної системи України об'єктивно формує передумови для залучення землі в ринковий обіг, що надає їй змісту товару. Як і на будь-якому іншому ринку економічних ресурсів, ціна на землю формується під впливом попиту і пропозиції, хоча і має свої особливості.

Попит на землю формується під впливом трьох груп чинників: адміністративно-економічних, природно-кліматичних і соціальних. Попит на земельні ділянки

сільськогосподарського призначення є похідним, оскільки залежить не лише від продуктивності чи ціни землі, а переважно від цін на сільськогосподарську продукцію. Так, якщо сільськогосподарська продукція, яку можна вирощувати на певній земельній ділянці, буде користуватися високим попитом на ринку та матиме високу ціну, то й попит на таку ділянку буде значним. Водночас, малоймовірно, що якийсь виробник захоче придбати земельну ділянку, яка є навіть надзвичайно високопродуктивною, якщо продукція, що може на ній вироблятися не матиме відповідного збуту.

Тож, механізм функціонування ринку землі ґрунтується на попиті, пропозиції та ринкових цінах. Попит на землю – це платоспроможна потреба в ній, а пропозиція – прагнення землевласників продати свої земельні ділянки за певну ціну. Під впливом взаємодії попиту і пропозиції формуються ринкові ціни. Оскільки земля обмежена в просторі, сукупна пропозиція землі є абсолютно нееластичною, що зумовлює обмеженість впливу ринкового механізму на ціноутворення. Єдиним чинником, що визначає ціну землі, є попит. Попит на землю є похідним і залежить, насамперед, від ціни продукції, яка на ній виробляється.

Слід наголосити, що суттєву роль у процесі регулювання відіграють фінансові інститути через застосування системи податків та субсидій, щоб привести, наприклад, суспільні витрати у відповідність до приватних. Таким чином, можна виправдати дії, які спрямовані на захист навколишнього середовища, незалежно від типу господарювання [1].

Завдання регулювання ефективного господарювання на землі є одним з найбільш складних, що вимагає застосування цілого спектра економічних регуляторів.

Земельний податок є основним інструментом у державному економічному регулюванні ефективності використання земель. Податок на землю, кошти від оренди землі, податок на операції із земельними ділянками сьогодні мізерні. Низький розмір земельної орендної платні не стимулює ефективного використання не тільки землі, але й її надр, веде до непомірного розширення територій міст і підприємств, промислових зон, зон розробки корисних копалин. Необґрунтованість ставок податку із земель різних категорій спричиняє до їх розбазарювання, знижує податкові надходження, призводить до соціальної нерівності регіонів України.

Рентні платежі за землю можуть існувати незалежно від того, яка система прав власності прийнята. Рента як особливість земельних відносин існує об'єктивно. У ринковій економіці вона одержує певний грошовий вираз, викликаючи потребу в новій системі ціноутворення, що дає можливість визначати внесок земельного чинника у виробництво кінцевого продукту. У зв'язку з цим можна зробити висновок про побудову принципово нової 4 схеми державних регуляторів земельних відносин в Україні: мати в суспільній (державній) власності не менше половини земельних площ як основи багатства нації, передавати титули на неї тим, хто нею користується, але за обов'язкової умови виплати земельної ренти як земельного податку.

Платня за землю – головний елемент управління земельними ресурсами ефективного розвитку економіки. Тому при її встановленні доцільно відмовитися від пілґ, які при масовому їх застосуванні призводять до порушення основ економічного механізму регулювання земельних відносин. Набагато ефективніше частину коштів, що надходять у вигляді плати за землю, спрямовувати на дотації

для проведення заходів щодо поліпшення й охорони земель, а також на соціальний захист окремих землекористувачів. Система платежів повинна орієнтувати землекористувачів на зниження землеємності виробництва шляхом інтенсивнішого використання земель, запобігати незаконним оборотом із землею, сприяти посиленню захисту прав власників шляхом стабілізації економічних відносин у сфері землекористування, обмежувати вилучення продуктивних ділянок для несільськогосподарських потреб [2, с. 11].

Що ж до фінансових ускладнень, то вони можуть бути подолані лише при дотриманні паритету у відносинах між сільським господарством і іншими галузями народного господарства. Підвищення активності земельного ринку можна було б досягти шляхом розвитку іпотечного кредитування. Кредит під заставу земель є стимулом підвищення ефективності господарювання.

Економічний механізм охорони землі повинен також включати процедури розробки і ухвалення економіко-екологічних критеріїв, що характеризують економічну зацікавленість землекористувачів у дотриманні науково обґрунтованих нормативів землеробства.

Нові земельні відносини в сучасних умовах глобалізації ринку потребують запровадження оновлених методів управління землекористуванням, тому для вдосконалення земельних відносин необхідно створювати сприятливі умови для ефективної системи планування використання землі, усунення юридичних перешкод на шляху вільного обігу землі серед громадян та юридичних осіб, гарантування прав власності на землю і землекористування, організація використання земель на платній основі, забезпечення їх охорони в інтересах населення України.

З метою переходу до ефективної системи економічного механізму регулювання земельних відносин можна виділити основні фактори впливу на розвиток земельних відносин: врегульоване нормативно-правове забезпечення; економічне регулювання земельних відносин; інституційне забезпечення регулювання земельних відносин і розвитку земельного ринку; організаційно адміністративне забезпечення.

Поряд з вказаними факторами впливу на розвиток та регулювання земельних відносин надзвичайно важливо провести також усі необхідні землепорядні і кадастрові роботи, ввести стимулювання і санкції за показниками рівня використання землі і екологічним показникам. Для ефективного перерозподілу земель доцільно поступово, після зняття моніторингу на продаж земель сільськогосподарського призначення, вводити контрольований, прозорий, чітко врегульований земельний ринок з врахуванням регіональних особливостей можливого земельного обороту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Інституціоналізація природно-ресурсних відносин : [колективна монографія] / за заг. ред. д.е.н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку», 2012. – 400 с.
2. Кулинич П.Ф. Правові засади врегулювання майнових та земельних питань у реформованих сільськогосподарських підприємствах / П.Ф. Кулинич // Економічні реформи сьогодні. – 2005. – № 31. – С. 39–43.

Сулейманов В.Э.

*доктор экономических наук
Академии правления при президенте
Азербайджанской Республики
г. Баку, Республика Азербайджан*

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАСШИРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЭТОЙ СФЕРЕ

Происходящие процессы в общественном развитии, проявляемые в метаморфозах политической и социально-экономической жизни каждой страны, обычно проецируются в состоянии окружающей нас природной среды. Поскольку обострение глобальных экологических проблем, равно как и экологические проблемы на региональном и локальном уровнях, являются взаимосвязанными процессами, для их решения недостаточно усилий отдельно взятой одной или нескольких стран. В соответствии с этим проблема обеспечения экологической безопасности представляет глобальную задачу, что обуславливает необходимость дальнейшего расширения международного сотрудничества в этой области.

В условиях дальнейшего продолжения мирового финансово-экономического кризиса и обострения конкуренции на мировых рынках, каждая страна, для обеспечения устойчивого развития, стремится использовать свои «преимущества» – людского, природно-ресурсного, экономического, инновационно-технического, интеллектуального, военного и др. потенциалов. Однако, при всем этом, устойчивое социально-экономическое развитие может быть обеспечено при условии поддержания соответствующего качества природной среды. С учетом этого, на национальном уровне осуществляется разработка и реализация экологической политики, направленной на рациональное использование природных ресурсов и охрану окружающей среды. Вместе с тем, весьма важным представляется согласование таких программ, как на региональном, так и на глобальном уровнях. Примером такого подхода может служить подписание в 1997 году в г. Киото Протокола о глобальных изменениях климата. Киотский протокол был принят в дополнение к Рамочной Конвенции ООН об изменении климата как документ, уточняющий обязательства сторон по сокращению выбросов парниковых газов. Этот Протокол был ратифицирован 181 государством мира. Киотским протоколом предусмотрены квоты на выбросы парниковых газов для различных государств. В 2012 году, с завершением срока действия Киотского протокола, в г. Доха было принято «Поправки о Киото-2», означающей продление протокола до 2020 года. Однако новый протокол подписали лишь только развитые европейские страны. Противоречия по данному вопросу между развитыми и развивающимися странами и сложный переговорный процесс осложняют решение задач по снижению вредных выбросов в окружающую среду в ближайшем будущем.

Однако будущее Киотского Протокола чрезвычайно важно для человечества, потому что проблема глобальных климатических изменений остается общей и весьма серьезной задачей будущего развития для всех стран мира.

Экономические издержки и социальные последствия изменения климата уже сегодня угрожают дальнейшей судьбе человечества. Вместе с тем, достаточно обоснованные и хорошо продуманные природоохранные меры могут принести достаточно ощутимые выгоды.

Чередование аномальных перепадов температур (смена жары и резкого холода) в отдельных регионах мира (к примеру, замерзание Ниагарского водопада, аномальная теплая погода в ноябре 2015 в центральных районах России и др.) во многом были обусловлены глобальными климатическими изменениями. Так, по данным Всемирного банка, в 2012 году в результате засухи в Казахстане было уничтожено более 50% урожая, в России – 25%, а на Украине – 20%. Можно ожидать, что такого рода природные катаклизмы будут происходить все чаще и в будущем. Такие тенденции происходящих природных явлений определяют необходимость соответствующего реагирования на подобные природные вызовы, т.е. минимизировать использование углеводородных ресурсов, снижения величины энергозатрат и, как следствие, сокращения объема выброса углекислого газа. Так, природное топливо пока еще составляет 88% используемых энергоресурсов в Европе и Центральной Азии. Несмотря на то, что большинство стран ЕС обязались к 2020 году, по сравнению с 1990 годом, на 20% сократить объем использования углеводородного топлива и общий объем выбросов углекислого газа, произошли лишь незначительные позитивные сдвиги в этой области. В соответствии с отчетом Всемирного банка, если с 1990 года по настоящее время энергоемкость производств в ряде стран ЕС сократилась примерно на одну треть, то энергоэффективность в России, на Украине и в странах Центральной Азии пока еще остается одним из самых низких в мире.

Принятие эффективных мер по снижению масштабов использования энергозатратных производств создаст предпосылки для перехода от «коричневой» т.е. традиционной экономики, к «зеленой» модели экономического развития.

«Зеленая экономика, как возможно, новый, адекватный требованиям устойчивого развития, тип экономической системы, основные компоненты которой, как системы, пока формируются и развиваются внутри и на базе рыночной экономической системы, создает и может в дальнейшем создавать соответствующие, адекватные условиям для функционирования и обеспечения устойчивого развития...» [1, с. 190]. Это свидетельствует о том, насколько важным представляется значение формирования зеленой экономики для обеспечения основ устойчивого развития. Очевидным фактом является то, что в странах, где нарастают темпы внедрения зеленой экономики, более комфортными становятся условия как для социально-экономического развития, так и для обеспечения сохранности экологической цивилизации.

В настоящее время модель зеленой экономики способствует существенному сокращению энергетических и материальных затрат, что позволяет минимизировать воздействие хозяйственной деятельности человека на окружающую среду. Такой подход заложил основы формирования «синей» экономики, главной содержательной стороной которой является оптимизация производства исходя из реальных потребностей т.к. перепроизводство и излишнее потребление сырья и готовой продукции создает дополнительный пресс на природную среду. Ясно, что снижение объемов потребления соответственно скажется на уменьшении отходов и выбросов на окружающую среду.

Для обеспечения прочных основ зеленой экономики весьма важным представляется разработка и реализация зеленой стратегии инфраструктуры. В этом направлении уже осуществляется ряд крупных проектов в развитых странах Европы. В частности, в свете реализации зеленой стратегии инфраструктуры ЕС, (принятая Европейской комиссией в 2013 году), осуществляется создание

многофункциональной сети здоровых экосистем, который обеспечивает как эффективное развитие и размещение хозяйств, так и сохраняет здоровую природную среду для проживания людей. Научным сообществом признано, что зеленая инфраструктура должна проектироваться и управляться как многофункциональный ресурс, способный раскрыть широкий спектр преимуществ для развития экономики и комфортности проживания людей. (например, проект «Green Surge» в 7-ой Рамочной Программе ЕС) [2].

В соответствии с этой программой будут разработаны и протестированы способы расширения ареалов зеленых насаждений, условия сохранения биоразнообразия, адаптация биоты к изменениям климата, тенденции демографических изменений и направления расширения городских площадок. В целях решения основных городских проблем, связанных с конфликтами по использованию земель, приоритеты будут даны пользователям с «зеленой начинкой». Это обеспечит надежную базу данных для зеленого планирования и реализации развития инфраструктуры, изучения инновационного потенциала, а также увязки экологических, социальных и экономических служб с нуждами местного населения. Ознакомление с основными целями проекта «Green Surge», позволяет очертить круг охватываемых проблем, от местного до регионального уровня, к коим можно отнести:

- развитие городской зеленой инфраструктуры в качестве концепции планирования, как для интеграции и продвижения биоразнообразия, так и развития экосистемных услуг;

- развитие успешных механизмов управления, способствующие социально-экологической интеграции и местного участия в планировании расширения площади городских зеленых насаждений;

- оценка реальной рыночной интеграции биоразнообразия и экосистемных услуг, что может облегчить выбор в пользу развития многофункциональных зеленых насаждений в городских районах.

Использование опыта реализации таких программ зеленой экономики будет способствовать предотвращению возникающим экологическим вызовам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Султанов А. категория зеленая экономика в свете современных экологических реалий. // Журн. «Довлет Идаречилийи: нэзерийе ве течруббе». – 2016. – № 2, – С. 189–198.
2. GREEN SURGE – Green Infrastructure and Urban Biodiversity for Sustainable Urban Development and the Green Economy. – www.landschaftsentwicklung.wzw.tum.de/en/research/green-surge/

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Васількова А.О.

студент

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

*Науковий керівник: Юрчик І.Б.
старший викладач кафедри філософії
та економічної теорії*

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

ПРИЧИНИ ТА ПРОБЛЕМИ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

За останні декілька років Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської кризи. Конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбаланси зруйнували макрофінансову стабільність держави. Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є зростання до загрозливих параметрів боргового навантаження, надмірне залучення коштів на недосить вигідних умовах поряд з нераціональністю їх використання перешкоджають довгостроковому економічному зростанню та підвищують стан фінансової безпеки. Тому вдосконалення управління державним боргом та його обслуговування є актуальною проблемою, оскільки тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки, дозволить знизити розмір дефіциту державного бюджету та сприяти економічній міцності країни.

Проблемі регулювання та реформування системи управління державним боргом присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як В. Ф. Роль, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха, І. О. Іващук, М. Ф. Івлієва, А. А. Нечай, Г. С. Пілігрим, О. Ф. Скакун, які досліджували правове вираження форм державного боргу, класифікацію державного боргу, управління державним боргом, порядок його обслуговування та погашення тощо. Однак деякі питання цієї тематики так і не стали об'єктом наукового аналізу.

Метою даного дослідження є визначення основних причин та проблем боргової політики в сучасних умовах.

Законодавче визначення державного боргу закріплене в ст. 2 Бюджетного кодексу України, згідно якої державний борг – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1].

Головними причинами виникнення і збільшення державного боргу є:

- хронічний дефіцит Державного бюджету;
- перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів;
- дискреційна фіскальна політика направлена на зменшення податкового навантаження без відповідного скорочення державних витрат;
- розширення економічної функції держави;
- дія автоматичних стабілізаторів (циклічне зменшення податкових надходжень та збільшення соціальних трансфертів під час економічної кризи);
- залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти;
- вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців) та інші [2, с. 45].

Погіршення рейтингових оцінок для країни до переддефолтного рівня несе ризик ще більшого закриття України для іноземного інвестування та відтоку іноземного капіталу.

В ситуації, що склалась в державі навколо боргового навантаження, особливо гостро постає питання вдосконалення боргової політики.

До основних принципів, яких необхідно дотримуватися при розробці концепції боргової стратегії України, можна віднести наступні:

1) безумовність – забезпечення режиму безумовного виконання державою всіх зобов'язань перед зовнішніми кредиторами;

2) мінімізація ризиків – розміщення і погашення позик таким чином, щоб максимально знизити вплив коливань кон'юнктури світового ринку капіталів і спекулятивних тенденцій ринку цінних паперів на ринок зовнішніх державних зобов'язань;

3) оптимальність – підтримання оптимальної структури зовнішнього державного боргу щодо строків погашення, валюти, кредиторів тощо;

4) зберігання фінансової незалежності – підтримка оптимальної структури боргових зобов'язань держави між інвесторами-резидентами і інвесторами-нерезидентами;

5) ефективність використання зовнішніх державних запозичень – залучення фінансових ресурсів для реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни;

6) прозорість – дотримання відкритості при випуску позик, забезпечення доступу міжнародних рейтингових агентств до достовірної інформації про економічний стан у державі для підтримки високого кредитного рейтингу держави-позичальника;

7) стабільності – забезпечення сталого розвитку ринку зовнішніх державних боргових зобов'язань шляхом створення ефективних механізмів і правил його функціонування із одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу до ВВП [3, с. 90].

Варто зазначити, що стратегічним завданням боргової політики є також пошук оптимального співвідношення між борговим та податковим фінансуванням бюджетних видатків. Залучення коштів до бюджету завжди обмежене рівнем оподаткування, підвищення якого може зашкодити економічній діяльності підприємницьких структур і добробуту населення. В разі залучення коштів у

формі державного кредиту за умови його ефективного використання рівень оподаткування фізичних та юридичних осіб у короткостроковому періоді не зростає, у них залишається більше коштів для розширення виробництва та збільшення споживання. Однак, у майбутньому держава змушена буде збільшити податкове навантаження на суб'єктів господарювання та громадян для того, щоб сплатити відсотки та повернути запозичені кошти.

В Україні на думку деяких науковців було б виправданим створення органу управління державним боргом, підпорядкованого Міністерству фінансів, але з достатньо високим ступенем автономності у прийнятті рішень. Цілями діяльності даного органу мають стати мінімізація обслуговування державних боргових зобов'язань, а також зменшення кредитного, валютного і відсоткового ризиків при боргових операціях. З метою визначення правового статусу нового органу управління боргом, його організаційно-правової форми, слід знову звернутися до європейського та міжнародного досвіду. В європейських державах, незважаючи на деякі відмінності у формі організації агентств, між ним і міністерством фінансів (та/або казначейством) існують відносини влади-підпорядкування. При цьому треба підкреслити, що маючи певну залежність від державних органів, вони зберігають незалежність від уряду при здійсненні оперативного управління державним боргом. Поява подібного нового органу в Україні повинна значно зменшити кількість протиріч у функціях існуючих органів, що задіяні в управлінні державним боргом, особливо між Міністерством фінансів, НБУ, Держказначейством.

Таким чином, виникає потреба реалізації заходів для проведення ефективної бюджетної політики, держави, що безпосередньо вплине на розмір державного боргу і стабільність державних фінансів України. Оскільки, для вирішення проблем накопичення державного боргу України та подолання негативних тенденцій боргової ситуації потрібно насамперед скоротити обсяги дефіциту державного бюджету України, що і є основною причиною зростання державного боргу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бюджетний кодекс України : прийнятий ВРУ від 08.07.2010 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Кучер Г. Вплив державного боргу на економічний стан в Україні // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 1. – С. 43–52.
3. Рожко О. Проблеми вибору боргової політики в контексті інвестиційної стратегії держави / О. Рожко, Ю. Драчук // Підприємництво, господарство і право. – 2016. – № 2. – С. 90–94.

Костенюк Ю.В.

студентка

*Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

Міжнародна трудова міграція стає все більш помітним явищем у світогосподарських процесах, зокрема і в Україні. Адже міграція трудових ресурсів як економічне явище є одним із факторів формування суспільства, що безпосередньо впливає на його становлення та функціонування. Сьогодні міграція робочої сили стала одним з головних чинників соціально-економічних трансформацій і розвитку всіх регіонів України. Тому така тенденція і спонукає досліджувати особливості та проблематику трудової міграції в Україні

Дослідженням міжнародної трудової міграції в Україні займалися багато науковців, які аналізували та вивчали її стан, а також зосереджували свою увагу на основних проблемах, серед них: І. Гнибіденко, О. Кузьменко, Ю. Римаренко, Н. Марченко А. Епіфанов, Л. Кривенко, С. Кривенко, Т. Кисільова, О. Варецька, Л. Горбач, Н. Нижник, В. Євтух, О. Маліновська, О. Семенов, А. Бабенко, С. Пирожкова, О. Піскун, М. Шульга та ін [1, с. 5]. Проте динаміка та основні процеси міжнародної міграції вимагають постійного дослідження міграційних проблем та соціальних змін в країні.

Міжнародна трудова міграція – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року, обумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів [3, с. 100].

Міграція робочої сили показує процес перерозподілу трудових ресурсів між національними економіками. За даними Організації Об'єднаних Націй число мігрантів у всьому світі зросло з 170 млн. осіб в 2000 році до 244 млн. в 2015 році [4]. Переважають в основному економічні мігранти, які шукають більш кращого життя за кордоном, більшої заробітної плати, стабільніших умов проживання, сімейного достатку тощо. Україна також є частиною світової спільноти, тому всі тенденції, які пов'язані з трудовою міграцією, що відбуваються у світі, безперечно впливають на міграційні процеси в межах України.

Вчені та дослідники, які займалися питанням міграції робочої сили, визначили основні причини, чому резиденти нашої країни виїжджають за кордон:

1. Національні відмінності в заробітній платі. Так, на сьогоднішній день мінімальна заробітна плата в Україні сягає 1600 грн. Така сума не забезпечує прожитковий мінімум населення, тому і виникають міграційні потоки до більш розвинутих держав, де мінімальна заробітна плата є вищою і гарантоване соціально забезпечене життя.

2. Наявність високого рівня безробіття в країні. За даними Державної служби статистики України, ситуація на ринку праці залишається напруженою та характеризується скороченням зайнятості та зростанням безробіття. Так, за офіційними відомостями кількість зареєстрованих безробітних станом на 1 листопада 2016 року – 316,2 тис. осіб, або 9,4%.

3. Низький рівень державних соціальних стандартів. Так, за даними Державної служби статистики України мінімальний прожитковий мінімум сягає 1600 грн., а мінімальна пенсія – 1247 грн. Зважаючи на це, суспільство не може повністю забезпечити себе відповідно нормам.

4. Військові дії в країні. Внаслідок війни на сході України частина населення змушена переміщуватись в інші регіони України або мігрувати із власної держави, щоб насамперед зберегти собі життя і забезпечити себе майбутнім.

5. Причини особистого характеру. Сюди можуть бути віднесені різні види причин, такі як моральні і духовні переконання, культурні цінності та багато інших.

Дані офіційної статистики не відображають дійсні масштаби трудової міграції за кордон. Українців щороку за кордоном працює від 1 до 3 млн. осіб, за іншими даними від 2 до 7 млн. осіб [2, с. 158]. Найбільше українців-мігрантів працює в Росії (від 1 до 3 млн.). За даними Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, у Польщі працює майже 300 тис. осіб, Чехії – 200 тис., Португалії – 150 тис., Іспанії і Італії – по 100 тис., Греції – 50 тис., менше – у Туреччині, Ізраїлі, країнах Північної Європи, Прибалтики, Близького Сходу. Показник трудової міграції супроводжується тенденцією росту і наочно показує, що держава повинна здійснювати необхідні міри для зниження цього показника.

Отже, для зменшення міграційного трудового потоку необхідно по-перше, щоб здійснювались реформи щодо розвитку національної економіки, зробити її стабільною і відкритою; здійснити заходи по створенню робочих місць та зниження рівня безробіття, знищити корупцію у всіх сферах держави, розробити нормативно-правові документи, які б забезпечили виконання вищеперелічених заходів. По-друге, держава повинна соціально забезпечувати своїх громадян, створивши всі необхідні і достатні умови для гідного життя. По-третє, зробити такі умови праці, щоб кожна людина в країні була офіційно працевлаштована, з гарантіями на середньостатистичну зарплату та з перспективним розвитком у майбутньому. Внаслідок цього зменшиться «відтік умів» за кордон, що в свою чергу сформує резерв інтелектуальної та робочої сили країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Варецька О. Соціально-економічне підґрунтя трудової міграції населення України / О. Варецька // Україна : аспекти праці, 2005. – № 5. – 5–6 с.
2. Дронь Є.В. Трудова міграція в Україні : тенденції та наслідки / Є.В. Дронь, В.Г. Заньковська // ПВНЗ «Буковинський університет». Збірник наукових праць «Економічні науки», 2010. – № 6. – 158–160 с.
3. Малютін І. А. Трудова міграція з України : тенденції розвитку / І.А. Малютін // Зовнішня торгівля : право та економіка, 2008. – № 2. – 97–102 с.
4. Чолканська В.Л. Серія обговорень міграційних питань – міграція з точки зору безпеки людини [Електронний ресурс] / В.Л. Чолканська // Публікації ООН та її спеціалізованих установ, 2015. – Режим доступу до ресурсу : <https://refugeesmigrants.un.org>

Кузьменко М.М., Поляк Р.Ю.

студенти

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

*Науковий керівник: Юрчик І.Б.
старший викладач кафедри філософії
та економічної теорії*

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Розвиток економіки будь-якої держави визначається наявними людськими ресурсами, їх здібністю до ефективної праці, а також наявністю умов для її здійснення. Тому можливість займатися ефективною працею, забезпечення зайнятості та її регулювання можна розглядати як чинник забезпечення стійкого економічного зростання держави [3, с. 185–186].

В умовах ринкових відносин проблема безробіття стала однією з найголовніших проблем національної економіки.

Безробіття у нашій країні набуло масового характеру і складає реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя, відбувається зростання напруги на ринку праці, рівня та тривалості безробіття, поширюється розвиток вимушеної неповної та неформальної зайнятості, нелегальна трудова міграція тощо. У такому контексті помічаємо, що проблема соціальної захищеності та зайнятості населення є вкрай актуальною для суспільства та держави.

Проблемами зайнятості та розробкою шляхів вирішення проблеми безробіття в Україні займалися такі відомі науковці, як А. Бабаскін, Д. Богиня, Я. Безугла, П. Василенко, В. Венедиктов, І. Веселяк, С. Дріжчана, В. Жернаков, С. Іванов, Г. Кондратьєв, О. Магницька та інші. Однак враховуючи цінність праць науковців багато питань даної теми залишаються відкритими, що обумовлює її вибір.

Безробіття – це таке соціальне явище, коли кількість бажаючих отримати роботу є більшою, ніж кількість робочих місць, це одна з основних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку економіки.

Згідно Закону України «Про зайнятість населення», безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через незалежні від них причини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у Державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу. Вони спроможні і готові працювати, але не отримують від служби зайнятості належної роботи, тобто роботи, яка відповідає їх професійній підготовці, стажу, досвіду тощо [2].

За даними Державної служби статистики на 1 березня 2016 року в Державній службі зайнятості було зареєстровано 589,1 тис. безробітних, що на 4,4% більше, ніж на 1 лютого. У віковому розрізі найбільш уразливими виявилися чоловіки у віці 25–29 років, серед них показник безробіття склав 10,6% [1].

Основними проблемами виникнення безробіття є:

- проблема молодіжного безробіття, адже – молодь без досвіду роботи зазнає найбільших труднощів з пошуку роботи, особливо офіційного працевлаштування;

- структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньо-галузеві, регіональні) в економіці, що виражаються у впровадженні нових технологій, згортанні виробництва в традиційних галузях, закритті технічно відсталих підприємств;
- проблеми безробіття серед людей старшого віку;
- відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу;
- політика уряду в галузі оплати праці;
- скорочується купівельна спроможність населення;
- бюджет втрачає платників податків;
- сезонні зміни в рівні виробництва в окремих галузях;
- зміни в демографічній структурі населення;
- рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний) [3, с. 191–192].

Основні проблеми ринку праці у нашій державі пов'язані зі зростанням тривалості періоду безробіття, збільшенням кількості громадян, які шукають роботу, а також існуванням труднощів щодо працевлаштування соціально незахищених верств населення, які не здатні на рівних конкурувати на ринку праці, а тому потребують захисту з боку держави.

Завданням сучасного етапу в сфері регулювання зайнятості є перехід до активної політики на ринку праці, яка, на жаль, не здійснюється наразі. В основу має бути покладена модель управління, центральними елементами якої є основні регулятори ринкової організації праці: заробітна плата як ціна послуг праці, конкуренція на ринку праці, трудова мобільність, рівень безробіття. Саме за цими параметрами здійснюється, з одного боку, саморегулювання на ринку праці, а з іншого – відбувається втручання держави, яка реалізує координуючу, стимулюючу чи обмежуючу роль у процесі управління.

Основні шляхи вирішення проблем безробіття мають включати цілу низку заходів, зокрема:

- приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм;
- запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці;
- реалізацію Державної та регіональних програм зайнятості;
- сприяння стабільній діяльності стратегічно важливих підприємств;
- зниження податків для підприємств за умови збереження робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників);
- забезпечення збереження ефективно функціонуючих робочих місць та створення нових;
- створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних; надання державою пільгових кредитів для виплати зарплати додатково зайнятим на виробництві, які за розміром будуть дорівнювати зарплаті;
- легалізацію тіньової зайнятості.

Отже, пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці є вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп, підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили; сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення; запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу, реструктуризації економіки і піднесення вітчизняного виробництва. Запровадження вище запропонованих заходів значно покращить ситуацію

зайнятості на національному ринку праці, що сприятиме покращенню як економічного, так і соціального рівня розвитку суспільства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish>
3. Буряк П.Ю. Економіка праці / П.Ю. Буряк, І.О. Григор'єв. – К. : Центр навчальної літератури, 2015. – 440 с.

Лопатинська Н.Я.

студентка

*Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Науковий керівник: Фірман В.М.

*доцент кафедри безпеки життєдіяльності
Львівського національного університету*

*імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

АНАЛІЗ СТАНУ НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ НА ВИРОБНИЦТВІ

Проблема створення безпечних і нешкідливих умов праці в Україні існувала завжди, про що свідчить статистика нещасних випадків: ще 10 років тому на виробництві щорічно травмувалося 125000 працівників, з них гинуло майже 3000. Проте, справжній стан охорони праці та рівень виробничого травматизму на той час замовчувались. З цих причин багато важливих невідкладних наукових і виробничих завдань з питань умов і праці зовсім не вирішувалось. Наслідками такого становища стали: відставання від світових досягнень на 15–20 років вітчизняної науки з питань охорони праці, зростання в 5–8 разів рівня виробничого травматизму порівняно з такими ж показниками в інших промислово-розвинених країнах, перевищення майже в 2 рази в розрахунку на одного працюючого виплат на пільги і компенсації за роботу в шкідливих умовах над витратами на профілактику нещасних випадків і професійних захворювань. Незадовільний стан охорони праці важким тягарем лягає на економіку підприємств, організацій, всієї держави. Щорічно майже 17000 осіб стають інвалідами внаслідок травм і профзахворювань. Чисельність пенсіонерів по трудовому каліцтву торік перевищила 150000, а пенсіонерів у зв'язку з втратою годувальника внаслідок нещасного випадку – 50 000 осіб [2, с. 35].

В усі часи, а особливо тепер, людині, яка пережила не тільки матеріальні труднощі, а й мала ушкодження здоров'я, жилося нелегко. Здорова людина здатна заробити собі на прожиття, а хвора – потребує підтримки і допомоги.

Не секрет, що навіть улюблена і бажана робота не застрахована від певних ризиків та неприємностей. Багато професій пов'язані з небезпекою і шкодою для здоров'я. Навіть прості офісні працівники, і ті ризикують здоров'ям, просиджуючи нерухомо по кілька годин у своїх кабінетах.

Професійне захворювання – це хронічне або гостре захворювання, причиною якого став тривалий вплив на працівника шкідливих виробничих факторів [5, с. 89]. Щороку в Україні встановлюється близько 7 тис. нових випадків профзахворювань. Така тенденція спостерігається упродовж останніх років. Левова частка профзахворювань фіксується у вугільній галузі – 84%, далі йдуть металургія та машинобудування. Тому й територіально найбільше людей, які мають профзахворювання, проживають у вугільно-добувних регіонах – Донеччині, Луганщині, а серед самих захворювань домінують хвороби кровообігу. Також щорічно понад 1 млн працівників обробної промисловості та близько 500 тис. працівників сільського господарства зазнають впливу канцерогенних факторів, що викликають рак.

За 9 місяців 2016 року робочими органами виконавчої дирекції Фонду зареєстровано 4678 (з них 275 – смертельно) потерпілих від нещасних випадків на виробництві, на яких складено акти за формою Н-1. У тому числі складено 4135 (в т.ч. смертельно – 170) актів за формою Н-1 на випадки, що сталися і розслідування яких закінчилось у звітному періоді, та 354 (в т.ч. смертельно – 97) актів на випадки, що сталися у минулих роках, а акти на них складені у звітному періоді.

Найбільша кількість страхових нещасних випадків зареєстрована у Дніпропетровській області (17,3%), Донецькій області (15,8%) та м. Києві (9,3%). Кількість травмованих осіб у цих областях складає 49,6% від загальної кількості травмованих по Україні. На підприємствах України травмовано 74,6% (2 521) чоловіків та 25,4% (857) жінок від загальної кількості травмованих по Україні. Отримали травми на виробництві у стані алкогольного сп'яніння 87 осіб (3,3% від загальної кількості травмованих по Україні), що на 4 особи менше у порівнянні з 9 місяцями 2015 року. При цьому 38 осіб отримали травми із смертельним наслідком. Найбільше за 9 місяців 2016 року травмувалися робітники таких професій: водій автотранспортних засобів, гірник очисного забою, прохідник. Найвищий рівень виробничого травматизму спостерігався серед працівників віком від 50 до 59 років (861 особа, що складає 25,5% від загальної кількості травмованих по Україні за 9 місяців 2016 року).

Серед причин нещасних випадків переважають організаційні – 65,1% (2199) нещасних випадків. Через психофізіологічні причини сталося 22,9% (775) нещасних випадків, а через технічні причини – 12% (404) нещасних випадків [4, с. 12].

Відповідно до статті 23 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» виконання статутних функцій та обов'язків Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України щодо запобігання нещасним випадкам покладено на страхових експертів з охорони праці. Зараз у робочих органах виконавчої дирекції Фонду згідно штатного розпису передбачено 532 посади страхових експертів, фактично працює 527 страхових експертів з охорони праці. Вони постійно проводять цілеспрямовану роботу з

профілактики виробничого травматизму та профзахворювань, надають всебічну допомогу роботодавцям з організації роботи з охорони праці [3, с. 165].

Аналіз фактів травматизму підтверджує вирішальну роль людини у створенні передумов формування травмонебезпечних ситуацій. Значна кількість їх відбувається через суб'єктивні причини пов'язані з особистістю людини, її поведінкою. Врахування індивідуально-особистісних характеристик має велике значення у створенні безпечних умов праці. Звичайно, людина, яка прийшла на роботу в хворобливому стані, наражається на небезпеку значно більше, ніж здорова. З робітниками, що регулярно вживають алкогольні напої, нещасні випадки трапляються в 0,36 раза частіше, а ушкодження внаслідок травм у них тяжчі, ніж в осіб, котрі не вживають алкоголю [1, с. 553].

Крім того, людина може робити помилкові дії через стомлення. До травми може призвести невідповідність анатомо-фізіологічних та психічних особливостей організму людини характеру виконуваної роботи. У сучасних складних технічних системах, у конструкціях машин, приладів і систем керування ще недостатньо враховуються фізіологічні, психофізіологічні, психологічні й антропометричні особливості та можливості людини.

Висновок. Безперечно, питання охорони праці багатогранне, складне і досить відповідальне. Адже за ним – життя і здоров'я людей, які своєю працею створюють для держави, нації матеріальні блага. Як показує світовий досвід безпека праці є основною гарантією стабільності та якості будь-якого виробництва. До того ж відсутність нещасних випадків позначається на професійній активності працюючих, на моральному кліматі в колективі, а отже і на ефективності та продуктивності праці, скорочує витрати на пільги та компенсації за роботу в шкідливих та небезпечних для здоров'я умовах.

Керівники вітчизняних підприємств повинні сьогодні приділяти максимальну увагу і прикладати зусилля для зменшення рівня виробничого травматизму і професійної захворюваності. Вирішення цього завдання дасть змогу: – зменшити розмір внесків і витрати, пов'язані з втратою здоров'я працюючих; підвищити продуктивність праці, адже тільки здорові та працездатні люди можуть якнайпродуктивніше та якнайефективніше працювати; – реалізувати продукцію, послуги на міжнародному ринку. Тим самим буде забезпечена максимальна реалізація потенціалу підприємств, що в результаті призведе до підвищення добробуту країни в цілому.

Роботодавець повинен створювати економічні стимули для своїх працівників, щоб вони дотримувалися правил охорони праці на підприємстві. Багато статистик профзахворювань, але я вважаю, що більш правильною була б статистика саме лікарняних закладів. За допомогою такої статистики можна виявити приховування профзахворювань.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Охорона праці : європейські і міжнародні стандарти та законодавство України (порівняльний аналіз) : Науково-практичний посібник : У 2-т. / Упор. : В.С. Венедіктов, В.П. Грохольський, М.І. Іншин та ін. ; За ред. В.С. Венедіктова ; М-во юстиції України, Державний департамент з питань адаптації законодавства, Українська асоціація фахівців трудового права. – Харків. – 2015. – 713 с.
2. Лесенко Г. Методика контролю стану умов та безпеки праці [Текст] // Охорона праці. – № 9. – 2015. – 40 с.
3. Лисюк М. Обов'язки посадових осіб підприємства з охорони праці [Текст] // Справочник кадровика. К. – № 2. – 2014. – 200 с.

4. Національне дослідження з питань реєстрації нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та повідомлення про них. – 2016. – 44 с.
5. Я.І. Бердій, Ю.Л. Дешинський, Г.М. Івах, Л.А. Катренко, А.А. Краснощоків // Основи охорони праці. Львів «Магнолія плюс». – 2013. – 115 с.

Череп А.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

Кондратенко В.О.

*студент
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Питання працевлаштування молоді завжди було актуальне, а в останні роки – проблемне. Керівники підприємств і не проти молодих та енергійних працівників, проте при прийомі на роботу віддають перевагу претендентам з практичним досвідом та високою кваліфікацією. Зрозуміло, що цими якостями випускники навчальних закладів володіти не можуть. А тому реалії такі, що вже стало не стільки важливим здобути відповідну освіту й диплом, як знайти потім роботу за набутою спеціальністю.

Серед молоді спостерігається найвищий рівень безробіття. Частка безробітних серед економічно активної молоді залишається дуже високою.

Максимально високий рівень безробіття – у наймолодшій віковій групі. Близько третини осіб віком 15–19 років, які пропонують свою робочу силу на ринку праці, не можуть її реалізувати. Найбільш імовірними причинами такої ситуації є відсутність у молоді цього віку спеціальності та досвіду роботи, а також, імовірно, й небажання працедавців виконувати додаткові вимоги чинного законодавства щодо праці неповнолітніх.

Дуже високий рівень безробіття і серед осіб 20–24 років (близько п'ятої частини загальної чисельності економічно активного населення цього віку). Навіть у старшій віковій групі молоді рівень безробіття набагато вищий, ніж серед населення віком 30–70 років та серед населення загалом. Основною перешкодою для працевлаштування молоді 20–29 років стають відсутність практичного досвіду роботи за фахом, недоліки професійної орієнтації, невдало обрана спеціальність, занадто високі запити молодих людей стосовно умов і змісту праці.

Причини безробіття молоді суттєво розрізняються також залежно від статі та місця проживання. Серед безробітної молоді більше половини становлять жінки (вони частіше підпадають під скорочення штатів і почуваються на ринку праці значно менш упевненими, ніж чоловіки, до того ж їм буває складніше влаштуватися на роботу).

Серед безробітних чоловіків питома вага тих, хто раніше вже мав роботу, помітно вища: 56,7% проти 51,9% у жінок. Причина цього в тому, що жінки в цілому більше уваги приділяють одержанню спеціальної освіти і раніше одружуються, значну частину часу відводять на народження та виховання дітей, тому пізніше виходять на ринок праці.

Порівнюючи розподіл безробітної молоді за місцем проживання, слід відзначити, що серед міського населення дещо більша частка вивільнених з економічних причин і набагато вища частка звільнених за власним бажанням. Натомість сільська молодь значно частіше стає безробітною після звільнення з військової строкової служби та закінчення навчання. Це пояснюється обмеженістю сільського ринку праці як за кількісними (кількість робочих місць), так і за якісними (вибір виду діяльності, заняття тощо) характеристиками.

Частка зневірених серед сільської молоді значно переважає аналогічний показник міської молоді (12,1% проти 6,0: у міської молоді). Це свідчить про особливо гострий дефіцит у сільській місцевості робочих місць з умовами, прийнятими для молоді. Міська молодь має більш широкий вибір для реалізації своїх навчальних та трудових планів і в середньому пізніше виходить на ринок праці.

Причини безробіття молоді мають специфічний характер і суттєво відрізняються за її віковими групами. Молодь – це окрема частина ринку праці, вона розвивається не так, як увесь ринок, але залежить від нього. З одного боку, молодий вік сприяє високій мобільності людини при пошуках роботи, а з іншого – хлопцям та дівчатам не вистачає трудового і життєвого досвіду. Поширеною є думка, що проблема молодіжного безробіття – це закономірне, а не кризове явище, особливо в Україні, й остаточне подолання безробіття серед молоді об'єктивно неможливе. Подолання молодіжного безробіття не є проблемою суто держави, адже багато чого залежить від молоді, її наполегливості й активності, характерних рис особистості, необхідних для повноцінного життя в ринкових умовах. До причин молодіжного безробіття відносять також зміну особистих пріоритетів.

Сучасні орієнтації випускників навчальних закладів, що формують їхню поведінку на ринку праці, суперечливі. З одного боку, вони оптимістично налаштовані щодо можливості працевлаштування в ринкових умовах переважно поза державним сектором економіки. З іншого боку, їх орієнтація на отримання високих та легких заробітків без відповідного трудового вкладу руйнує трудову етику і трудовий потенціал суспільства, створює ілюзію отримання високих доходів без належної професійної підготовки й сумлінного ставлення до праці. Вимушена бездіяльність молодих людей може призвести до серйозних втрат, коли суспільство даремно вкладає інвестиції в освіту, держава не може повернути вкладення у систему соціального забезпечення і змушена витратити додаткові кошти на подолання негативних наслідків кризи.

В Україні працевлаштування молоді можна вважати одним із найактуальніших питань соціально-економічної політики держави, оскільки молодіжні проблеми суттєво впливають на майбутнє економіки та державне становлення України. Наявність у суспільстві великої кількості молодих людей, які не мають роботи, – це серйозна загроза для національної безпеки, адже молодіжне безробіття – потужний чинник соціального напруження, що погіршує криміногенну ситуацію, сприяє поширенню наркоманії та інших негативних явищ.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновки, що молодь в Україні, становлячи значну частку серед усього населення, являє собою вагомий ресурс для ринку праці. Переважна частина молоді сконцентрована в міських поселеннях, де більше можливостей одержати фахову освіту і вищий рівень життя.

Молодь України має реальну можливість обирати вид економічної діяльності і здатна скласти конкуренцію на ринку праці старшому поколінню працівників. Разом з тим, процес формування раціональної, продуктивної зайнятості молоді перебуває на початковому етапі.

Без припливу молодих кадрів сфера матеріального виробництва та соціальна сфера приречені на занепад. Тому слід вживати невідкладних заходів щодо стимулювання активнішої участі молоді у відповідальних видах діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гришнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник – К. : Знання. 2004. – 535 с.
2. Махсма М.Б. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навчальний підручник – К. : Атака. 2005. – 304 с.
3. Онікієнко В.В. Молодіжний ринок праці України : проблеми та шляхи вирішення / В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України, Український інститут соціальних досліджень, 2009. – С. 160.
4. Перепелиця М.П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональний аспект) / М.П. Перепелиця. – К. : Український інститут соціальних досліджень, Український центр політичного менеджменту, 2001. – С. 12.

Савченко С.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»*

Шпіляк А.С.

*студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ДИСТАНЦІЙНА РОБОТА ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД ЗАЙНЯТОСТІ

В умовах постійного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, прагнення працівників до самостійності та мобільності, пошуку інноваційних шляхів скорочення витрат все більш актуальним видом зайнятості стає дистанційна робота.

Дистанційна робота характеризується відсутністю прив'язки працівника до конкретного робочого місця, самостійним вибором умов праці, а також використанням Інтернету.

У 90-ті роки дистанційна робота була вимушеним явищем, коли, наприклад, компанія переміщувала свій офіс чи виробничі потужності в інше місце, але не хотіла втрачати працівників, які не мали змоги змінити місце проживання. Або ж, навпаки, цінним для компанії працівникам доводилося переїжджати в інше місто, та керівництво було зацікавлене у тому, щоб вони залишалися в компанії.

Зараз же дистанційна робота є способом мінімізації витрат, збільшення продуктивності праці, утримання найкращих та цінних працівників.

Варто зазначити, що віддалена робота притаманна не лише фрілансерам (людям, що виконують будь-яку роботу через мережу інтернет віддалено та самі собі шукають проекти [1]), як часто вважається, а й людям, що офіційно працюють у компанії на постійній основі.

За даними досліджень Gallup, кількість осіб у світі, що працювали віддалено хоча б раз в місяць, у 2015 році становило 37%. У 2006 році цей показник дорівнював 30%, а в 1995 – 6% [2].

У дистанційній роботі зацікавлений як роботодавець, так і працівник. Перш за все, перебування людини в офісі є джерелом витрат для компанії. Також віддалена робота дозволяє утримувати в штаті цінних працівників, якщо вони з певних причин змінюють місце проживання, або ж просто надають перевагу можливості працювати дистанційно. Працівнику не доводиться витрачати ресурси на дорогу до робочого місця та обіди поза домівки. Оскільки з'являється можливість фізично знаходитися у будь-якому місці та працювати у будь-яких умовах, то зростає рівень задоволеності робітника та його продуктивності, оскільки він організовує час самостійно [3]. Саме автономність є основною перевагою людей, що працюють віддалено.

Незважаючи на те, що дистанційна робота надає багато переваг, вона також є достатньо ризикованою і має певні недоліки. Для компаній часто складно побудувати корпоративну культуру, яка б приймала та підтримувала дистанційну роботу. Складно контролювати роботу персоналу, що працює віддалено, та оцінювати її належним чином. Персонал, що працює дистанційно, теж стикається із рядом особистих та професійних труднощів. Доволі гострим є ризик соціальної ізоляції таких працівників, адже вони зовсім не контактують із колегами і деяким чином позбавлені можливостей побудови професійних зв'язків. Тому компаніям необхідно ретельно продумувати впровадження програм дистанційної роботи [4].

Основною умовою ефективної розробки системи дистанційної роботи є встановлення чіткого графіку роботи, форм комунікації (через які канали відбувається спілкування між працівниками у різних ситуаціях), вирішення питань про забезпечення робітника необхідною технікою та програмним забезпеченням. Також слід чітко встановлювати кінцеві строки виконання завдань та ставити конкретні задачі.

Оскільки людина, що працює віддалено, теж прагне до професійного розвитку та кар'єрного росту, керівництво повинно розуміти ці потреби, забезпечити такі можливості, а також запрошувати працівників на загальні корпоративні зустрічі. Проте якщо працівник не зацікавлений у всьому вище перерахованому, то не потрібно зайвий раз його обтяжувати цим. Можливими

стратегіями є формування мережевих груп працівників, забезпечення їх менторами, що допомагали б та коригували напрямок їх діяльності. Менеджерам, що контактують із дистанційними працівниками, необхідно фокусуватися, на тому, що зроблено, а не яким чином зроблено. А також слід організувати форму комунікації та контролю роботи.

Більшість управлінців вважає, що дистанційна робота є серйозною перешкодою на шляху до досягнення ключових бізнес-цілей, оскільки працівники не можуть працювати в команді над вирішенням задач, а також генерацією нових ідей. Тож корпоративна культура і філософія компанії повинні бути спрямованими не лише на працівників, а й на управлінців. Адже важливо, щоб у компанії було однакове розуміння та ставлення до такого виду зайнятості.

Основними проблемами розвитку дистанційної зайнятості в Україні є, перш за все, проблеми із якістю мережі, що спричиняє труднощі для швидкого обміну інформацією, складність придбання якісної комп'ютерної техніки для належного виконання завдань, відсутність нормативно-правового регулювання дистанційної зайнятості, а також ряд сформованих стереотипів та звичок щодо організації роботи серед працездатного населення. У трудовому законодавстві України відсутнє поняття «дистанційна робота», а ототожнення його із терміном «праця на дому» є невірним. Тож така форма зайнятості абсолютно не підтримується державними органами управління, що теж гальмує її розвиток в Україні.

Отже, дистанційна зайнятість є актуальним способом мінімізації витрат та зростання продуктивності праці, проте виключно за умов правильної організації цього виду роботи. Найважливішим є забезпечення технічної частини, встановлення правил комунікації, звітності та контролю. В Україні наразі немає сприятливих умов для стрімкого розвитку дистанційної роботи як форми зайнятості. Та за умов ширшого розповсюдження філій іноземних компаній в Україні, а також світових тенденцій ведення бізнесу, віддалена робота все частіше стає звичним явищем для українців.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Фрілансер [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фрілансер>
2. Brooks C. Are Remote Workers Better Workers? [Електронний ресурс] / Chad Brooks. – 2015.
3. Wainwright C. How to Make Remote Work Actually Work [Електронний ресурс] / Corey Wainwright. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <https://blog.hubspot.com/marketing/remote-work-practices#sm.000nz6skj1d79fagxwv2o1kcwfqaa>
4. Bradford S. Remote Work : Examining Current Trends and Organizational Practices / S. Bell Bradford. // Cornell University ILR School. – 2012.

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бузинник О.В.

*студентка факультету менеджменту
та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»*

Лободзинська Т.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної
і прикладної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фондова біржа – фінансовий інститут, що забезпечує регулярне функціонування організованого ринку цінних паперів та інших фінансових документів. Нині в світі понад 200 фондових бірж, і, як правило, в економічно розвинутій країні налічується кілька фондових бірж, котрі створюють певну біржову систему. Розрізняють моносистему, в якій головну роль відіграє одна з бірж (наприклад Лондонська біржа у Великобританії) і полісистему, котрій властива наявність кількох великих бірж (Німеччина, Канада). Хоча в Україні й існує полісистема (11 фондових бірж [1]), проте динаміка розвитку фінансового ринку в цій сфері не достатньо позитивна.

Однією з причин низького рівня розвитку фондового ринку на Україні є наявність ускладненої процедури реєстрації учасників та складних умов одержання статусу фондової біржі (хоча у розвинутих країнах держава є одним із основних гравців і наглядачів за фондовим ринком, так як нині розвиток фінансового ринку сприяє розвитку економіки країни в цілому). Діяльність фондової біржі України регулюється Законами України «Про цінні папери і фондову біржу», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» та іншими нормативними документами [2].

У таблиці 1 наведено дані щодо взаємозв'язку кількості укладених договорів та номінального ВВП країни. У період з 2010 р. до 2013 р. спостерігаємо пропорційне збільшення кількості домовленостей про торги та ВВП країни, тобто покращення фінансового «здоров'я» країни стимулювало інвесторів вкладати гроші, а гравцям на ринку збільшувати свої прибутки. У 2014 р. ВВП країни скоротилося на 27%. Як наслідок, у 2015 р. суттєво зменшилася кількість домовленостей на фондовій біржі України.

Динаміка зміни кількості договорів та ВВП України

Рік	Кількість укладених договорів	Номінальний ВВП України, млрд. дол. США
2010	34583	136
2011	44324	163
2012	73198	176
2013	107196	183
2014	113140	132
2015	54312	91

Джерело: [1]

Ще одним показником позитивного розвитку фондової біржі будь-якої розвиненої країни є співвідношення торгів на регульованому ринку (біржовий ринок) та нерегульованому ринку (позабіржовий). Так у 2015 р. припинилася тривала тенденція до поступового збільшення частки обігу цінних паперів на регульованому ринку. За цей період частка торгів на фондових біржах скоротилася вдвічі – з 27% до 13% (рис. 1).

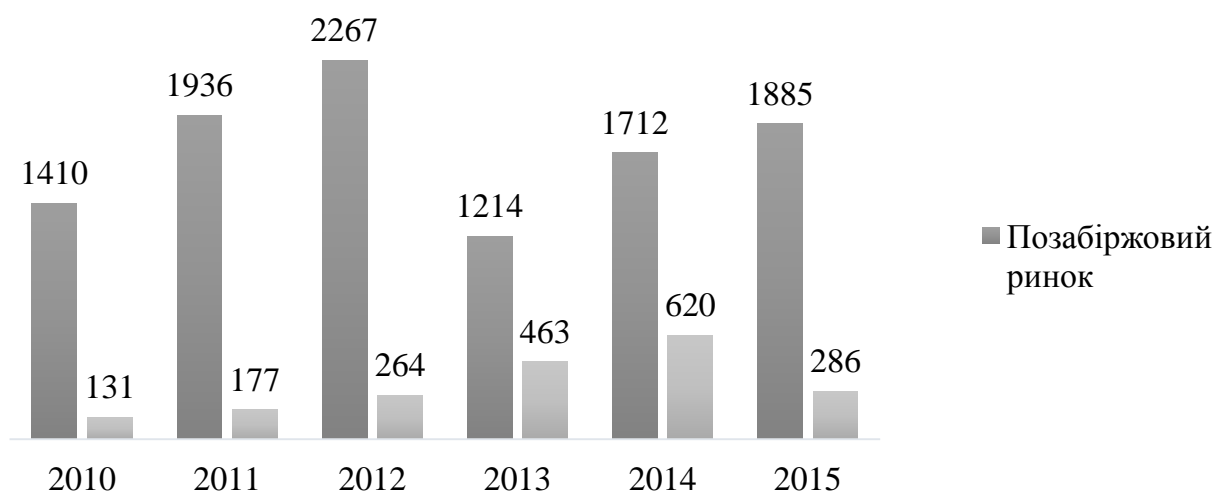


Рис. 1. Структура торгів на фондовому ринку, млрд. грн. [1]

Серед можливих причин міграції угод на позабіржовий ринок слід розглядати: нормативні обмеження щодо укладення угод з деякими інструментами винятково поза біржами, зростання вимог до перебування цінних паперів у біржовому списку та реєстрі (лістингу), а також до контролю біржового ціноутворення та протидії маніпулюванню цінами.

За результатами 2015 року, основними організаціями-гравцями на фондовому ринку України є Фондова Біржа «Перспектива» (77% обсягів торгів у 2015 р.), Фондова Біржа ПФТС (19% обсягів торгів) та Придніпровська фондова біржа (2%). Загалом ці три фондові майданчики мали 98% обсягів торгів цінними паперами в Україні у 2015 році (табл. 2).

Структура торгів в розрізі фондових бірж у 2015 році

Біржі	Державні облігації	Облігації місцевих позик	Облігації підприємства, в т.ч. іпотечні	Акції	Всього по біржі
ФБП	204 982,1	14,1	3 079,8	475,0	208551
ПФТС	44 886,8	0,2	6 049,7	506,2	51442,9
ПФБ	264,3	5,6	625,5	3 352,3	4247,7
КМФБ	0,2	-	2 081,0	801,8	2883
УБ	-	-	1 403,9	6,5	1410,4
СЄФБ	-	-	-	553,3	553,3
Універсальна (ПФБ)	-	-	294,1	5,7	299,8
УМВБ	-	-	-	100,2	100,2
УМФБ	-	-	0,0	5,4	5,4
ІННЕКС	-	-	-	4,4	4,4
Всього	250 133,3	19,8	13 533,9	5 810,8	269498,1

Джерело: [3]

Розглянемо діяльність основних фондових акціонерних товариств.

ПрАТ «Українська фондова біржа» (УФБ) – перша фондова біржа цінних паперів України (з 1991 р.). До кінця 2010-х саме УФБ була основою розвитку фінансового ринку на Україні. Проте на сьогодні роль біржі на фондовому ринку України істотно знизилася. Лідерство перейшло спершу до ПФТС, а сьогодні – до ФБ «Перспектива».

ПАТ «Фондова біржа ПФТС» є одним з найбільших організаторів торгів цінними паперами в Україні (друге місце – див. табл. 2). Індекс ПФТС є офіційним індексом України в S&P EmergingMarkets з 1997 р. На початок 2016 р. акціонерами ПАТ «Фондова біржа ПФТС» були 37 українських банків, 30 фізичних осіб та 77 юридичних осіб – не банків [4].

На сьогодні ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» є першою серед інших за кількістю облігацій, позик та інших цінних паперів. Саме українські бенефіціари, програмне забезпечення власного виробництва і активне використання систем електронного документообігу (ЕДО) та електронного цифрового підпису (ЕЦП) є тим, що сприяє першості на фондовому ринку України. Це вигідно вирізняє Біржу «Перспектива» серед двох високотехнологічних бірж ПФТС і Українська біржа, які використовують програмне забезпечення своєї материнської компанії Московська біржа, що, у свою чергу, належить державним структурам Російської Федерації (зокрема, Центробанку РФ) [3].

Отже, можна зробити висновок, що Обсяг торгів на біржі та ринку України суттєво скоротився у 2015 р. через певні об'єктивні причини: продовження бойових дій на Сході України, скорочення обсягів зовнішньої торгівлі та промислового виробництва; скорочення ВВП; триваюча девальвація; зростання показників зовнішнього боргу; зменшення грошової суми внутрішніх запозичень; звуження кола учасників ринку капіталу та доступного інструментарію (в основному через підвищені регулятивні вимоги). Тому фондовий ринок України потребує певних ініціатив та підкріплень з боку держави шляхом спрощення процедур реєстрації та введення на ринок нових гравців, а це призведе до виведення багатьох підприємств з тіні.

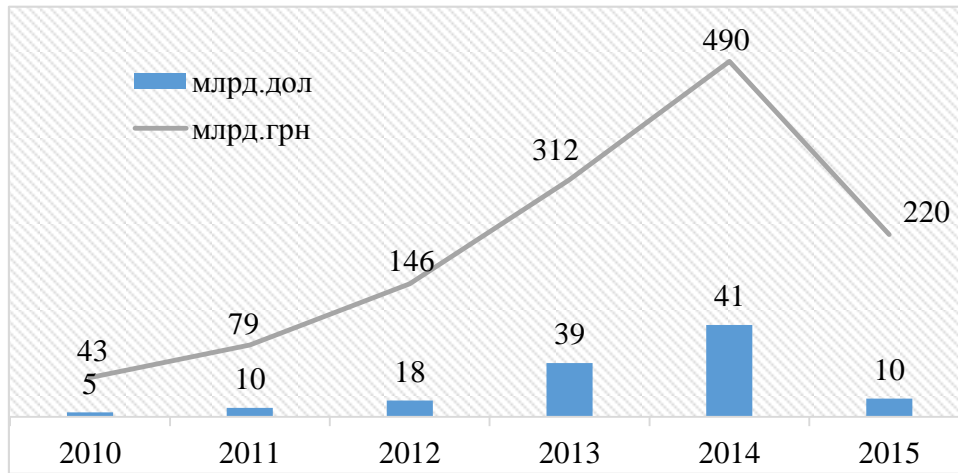


Рис. 2. Обсяг торгів на ФБ «Перспектива», млрд. грн. (млрд. дол.) [3]

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers/exchange>
2. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1201-12>
3. Звіт за 2015 рік Фондової Біржі «Перспектива». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fbr.com.ua/AnnualReports.aspx>
4. Офіційний сайт Фондової Біржі ПФТС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.ua/>

Гуцол А.А.

студент

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського торговельно-економічного університету*

Далєвська Т.А.

кандидат економічних наук,

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕПОЗИТАРНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день в розвинених країнах світу обслуговування 95% фондового ринку забезпечується центральними депозитаріями. У Європі функціонує близько 30-ти центральних депозитаріїв, а у всьому світі в цілому – близько 100. Тому створення ефективної депозитарної системи є основою успішного функціонування фінансового сектору кожної країни. Саме вона обслуговує професійних учасників ринку, мінімізує ризики, пов'язані з вчасною поставкою цінних паперів, а також гарантує нормальний режим взаємодії учасників ринку з різних країн в єдиній глобальній мережі.

У науковій літературі стан та проблеми депозитарної системи в Україні знайшли відображення у працях Г. М. Калач, О. І. Кіреєва, В. В. Корнєєва, О. М. Мозгового, Д. С. Покришки, М. В. Скиби та ін.

У загальних рисах: депозитарна система – фундамент, на якому будується фондовий ринок. НДУ забезпечує базові депозитарні послуги – обслуговування емітентів, емісій, облік цінних паперів, ведення розрахунків тощо.

Депозитарна діяльність в Україні до прийняття Закону «Про депозитарну систему» [1] полягала в наданні послуг щодо зберігання цінних паперів незалежно від форми їх випуску, відкриття та ведення рахунків у цінних паперах, обслуговування операцій за цими рахунками, а також обслуговування операцій емітента щодо випущених ним цінних паперів.

У зв'язку із запровадженими нововведеннями депозитарною діяльністю в Україні вважається діяльність професійних учасників депозитарної системи та Національного банку щодо надання послуг зі зберігання та обліку цінних паперів, обліку й обслуговування набуття, припинення та переходу прав на цінні папери і прав за цінними паперами та обмежень прав на цінні папери на рахунках у цінних паперах депозитарних установ, емітентів, депозит аріїв-кореспондентів, осіб, які провадять клірингову діяльність, Розрахункового центру з обслуговування договорів на фінансових ринках (надалі – Розрахунковий центр), депонентів, а також надання інших послуг, які відповідно до цього закону мають право надавати професійні учасники депозитарної системи України [1, ст. 1].

Отже, законодавчі нововведення сприяють реалізації прогресивних змін у депозитарній діяльності. Так, пильної уваги заслугове виокремлення депозитарної діяльності Національного банку, що свідчить про отримання ним значних повноважень при провадженні діяльності на фондовому ринку як учасника депозитарної системи України. Згідно із Законом України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» [2] учасники національної депозитарної системи поділялися на:

- прямих учасників – депозитаріїв, зберігачів, реєстраторів власників іменних цінних паперів;
- опосередкованих учасників – організаторів торгівлі цінними паперами, банки, торговців цінними паперами та емітентів.

У свою чергу, національна депозитарна система складалася з двох рівнів:

- нижній рівень – зберігачі, які ведуть рахунки власників цінних паперів, та реєстратори власників іменних цінних паперів;
- верхній рівень – Національний депозитарій України (надалі – Національний депозитарій) і депозитарії, що ведуть рахунки для зберігачів та здійснюють кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів, встановлюють договірні двосторонні повнофункціональні кореспондентські відносини щодо цінних паперів між собою, а також зобов'язані мати спеціальний рахунок у цінних паперах у кожному іншому депозитарії та відкривати такі рахунки всім іншим депозитаріям [2, ст. 1].

Інтеграційні процеси фінансових ринків як на національному, так і на міжнародному рівнях, зумовили запровадження нової депозитарної системи в Україні, яка діє з жовтня 2013 року. Основними цілями прийняття відповідного законодавчого акта є створення розвинутої, прозорої та централізованої депозитарної системи України, спроможної забезпечити [3]:

- обслуговування операцій із цінними паперами;

- уніфікацію принципів і порядку здійснення діяльності учасниками депозитарної системи та взаємодії між ними;
- забезпечення належного депозитарного обслуговування широкого кола інвесторів;
- усунення недоліків у системі обліку прав власності на цінні папери;
- запровадження чітких та прозорих механізмів здійснення розрахунків за правочинами щодо цінних паперів;
- вирішення корпоративних конфліктів, пов'язаних із веденням реєстру власників іменних цінних паперів, тощо.

Формування ефективної депозитарної системи є необхідною умовою забезпечення всього комплексу законних прав та інтересів інвесторів, а також є засобом стимулювання нагромаджень і трансформації заощаджень в інвестиції. Більшість угод на вітчизняному фондовому ринку укладається поза межами організованої торгівлі; значну частину від обсягів операцій на ринку цінних паперів становлять операції перерозподілу, а не інвестування капіталу. При цьому сучасний стан депозитарних технологій в Україні не дає змогу забезпечити уніфіковане і високоякісне депозитарне обслуговування інвесторів і задовольнити їх потреби повною мірою.

Тому для становлення ефективної депозитарної системи в Україні необхідно здійснювати розвиток у наступних напрямках:

- формування на ринку єдиної інституції, яка забезпечуватиме функціонування Єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів відповідно до міжнародних стандартів, що призводить до неможливості здійснення цивілізованих правовідносин на фондовому ринку;
- формування у вітчизняному законодавстві виключних повноважень Центрального депозитарію, що унеможливує сформувати розвинену та прозору систему депозитарного обліку цінних паперів [4].

Технологічна відокремленість складових Національної депозитарної системи створює труднощі для інвесторів та професійних учасників ринку. Цілісності системи перешкоджає існування особливостей у веденні обліку окремих видів цінних паперів. Паралельне існування кількох систем депозитарного обліку, створених кожним депозитарієм та Національним банком України, за умов, коли зберігачі цінних паперів повинні підтримувати зв'язок з інформаційною системою кожного депозитарію та відповідати його вимогам щодо технічного та програмного забезпечення, призводить до збільшення організаційних, технологічних та фінансових витрат професійних учасників ринку та інвесторів, зокрема держави, збільшення ризиків у процесі функціонування системи загалом [5].

До недоліків депозитарної системи України потрібно зарахувати і відсутність належного її інтегрування з міжнародними депозитарними установами, що стримує доступ українських підприємств та інвесторів на міжнародні ринки капіталу. Усунення цієї проблеми є можливим за рахунок функціонування повноцінного єдиного Центрального депозитарію.

У такому аспекті основними напрямками для ефективного функціонування депозитарної є такі, як:

- довіра з боку усіх учасників ринку;
- оптимальний баланс участі держави та професійних приватних компаній у капіталі Центрального депозитарію;

- потужна матеріально-технічна база, що забезпечує належний рівень безпеки; серйозні фінансові ресурси, необхідні для подальшого розвитку;
- дотримання принципів корпоративного управління, що дозволить консолідувати функції бек-офісу (щоб скоротити витрати);
- здійснити консолідацію депозитарної, клірингової та розрахункової функцій, що сприятиме мінімізації ризику [6].

Отже, можна констатувати, що створення Центрального депозитарію цінних паперів має ключове значення для забезпечення розвитку та економічної безпеки держави, оскільки дозволить: поліпшити інвестиційний клімат в країні шляхом створення прозорого механізму зберігання цінних паперів та відстеження зміни прав власності; підвищити довіру з боку інвесторів, емітентів, професійних учасників фондового ринку; посилити захист прав власності на цінні папери й, зокрема, виключити роздвоєння реєстрів акціонерів та обмеження рейдерства; мінімізувати операційні ризики впровадження єдиної моделі депозитарного обліку; зменшити трансакційні витрати учасників ринку на здійснення угод; дещо спростити порядок розрахунків за угодами з цінними паперами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про депозитарну систему України» від 06.07.2012 р. № 5178-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 76. – Ст. 3066.
2. Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» від 10.12.1997 р. № 710/97-ВР // Офіційний вісник України. – 1997. – № 52. – Ст. 23.
3. Бодров В. Нова депозитарна система України / В. Бодров, Л. Рудалева // Вісник Національного банку України. – 2013. – №11. – С. 10–15.
4. Покришка Д. Депозитарна система в Україні : проблеми та перспективи розвитку / Д. Покришка, О. Собкевич, М. Скиба // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 5–6. – С. 21–32.
5. Сивченко Г. Концептуальні засади реформування депозитарної системи України / Г. Сивченко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 95–103.
6. Нескородева І. Особливості функціонування фондового ринку України / І. Нескородева // Вісник НБУ. – 2013. – № 2. – С. 36–42.

Дмитрів В.І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри податків
та фіскальної політики*

*Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

ОПОДАТКУВАННЯ В НОРВЕГІЇ

Держава розташована в Північній Європі, в західній частині Скандинавського півострова. Чисельність населення Норвегії становить близько 5 мільйонів осіб, це одна з найменш населених країн Європи. У країні переважає працездатне населення віком від 16 до 67 років. Норвегія так як і Україна – унітарна держава.

Політична система країни ґрунтується на принципах конституційної монархії і парламентської демократії. Слід зазначити, що Норвегія не є членом Євросоюзу. При цьому країна цілком дотримується законів, стандартів та економічних вимог ЄС, ефективно взаємодіючи з ним, і входить до зони Шенген.

Поступово Норвегія перетворилась на одну з найбагатших країн світу, де ВВП на душу населення – приблизно 100 тисяч доларів [1]. За 30 років дохід Норвегії склав 454,5 млрд. дол. Лівову частку ВВП країни формує нафтогазова промисловість – 20% ВВП. На особистий рахунок кожного норвежця надходять відрахування від одержаного прибутку нафтових доходів. Кожна дитина при народженні отримує рахунок у банку, куди надходить не менше 3 тисяч доларів доходів від податку на прибуток.

У Норвегії всі доходи надходять до бюджету, потім приймається рішення щодо переведення частини коштів на рахунок, причому лише в тому випадку, якщо бюджет держави зводиться з профіцитом, сума відрахувань щорічно визначається в процесі затвердження бюджету парламентом. Всі ці заходи дозволили країні пережити фінансову кризу без суттєвого негативного впливу на економіку. Доходи Норвегії складаються не лише з видобутку та продажу нафти і газу. Лише третину державних доходів складає продаж нафти і газу, 48% – це експорт морепродуктів, будівельних матеріалів та інших товарів, вироблених у Норвегії.

Усі норвежці, включно з домогосподарками, у 65 років отримують основну пенсію. Додаткова пенсія залежить від доходів і трудового стажу. Середня тривалість життя у Норвегії становить 79–81 рік. Середній розмір пенсії відповідає заробітку. Сім'ї, де є діти, отримують допомогу у розмірі 1620 доларів на рік за кожну дитину аж до 17 років. У Норвегії найвищий відсоток безробіття – 1% і найвища фінансова допомога – від 800–1500 євро (за повної оплати державою безробітним житлово-комунальних послуг, транспортних видатків тощо).

Вище описані заходи що здійснює уряд скандинавської країни можливі лише в тандемі з розвитком і гармонійним функціонуванням податкової системи. Забезпеченні як фіскальної, так і розподільчо-регулюючої функції податків. З курсу вивчення дисципліни податкова система, ми знаємо що оподаткування в скандинавських країнах є найбільш високим. Чим порушується багато принципів економічної теорії. Однак, практика оподаткування в цих країнах показує можливості адміністрування високих податків, що не призводить до пригнічення настроїв місцевого населення, і відпливу капіталів закордон.

Податки в Норвегії дуже високі. За рахунок податків з високими ставками країна має надійну систему соціального забезпечення працівників. Більш заможні верстви населення діляться з тими, чий рівень доходів нижчий (актуально в українських реаліях, адже у нас так і не сформовано середній клас в країні). Отже, система соціального забезпечення Норвегії є більш справедливою, ніж інші конкуруючі, зокрема в таких країнах, як Австралія, Канада й Великобританія.

Зрозуміло, що країна має великі запаси природних ресурсів, і це є одним із основних джерел її доходів. Фіскальне значення податків також вагоме, за рахунок них фінансується економіка країни, виплачуються заробітні плати, фінансується будівництво доріг, лікарень, шкіл. Також забезпечується обороноздатність країни на міжнародній арені. У Норвегії високі заробітні плати, але люди часто живуть у кредит (будинки, школа, авто), норвежці сплачують 30% податку від доходу (безкоштовні школи, лікарні та соціальні послуги).

Таким чином, вважаємо за необхідне досліджувати досвід скандинавських країн в сфері оподаткування в подальшому. Дані знання дозволять врахувати зарубіжний досвід при побудові ефективної податкової системи. Що дозволить забезпечити соціальну рівність, військовий захист, розвиток бізнес ідей і підвищить індекс розвитку українського суспільства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Інформація з офіційного сайту Міжнародного фонду соціальної адаптації [Електронний ресурс] // Міжнародний фонд соціальної адаптації. – Режим доступу : <http://ifsa.kiev.ua/>

Каламбет К.М.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії
м. Полтава, Україна*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ПЛАНУ-ПРОГНОЗУ

Розробка стратегії і тактики виробничо-господарської діяльності підприємства є найважливішим завданням для будь-якого підприємства.

До цієї діяльності належить планування.

У сформованих умовах ринкової економіки підприємства не можуть точно визначати попит на свою продукцію, тому довгострокові і навіть річні плани підприємства пропонується розробляти у вигляді прогнозів і план-прогнозів.

Виходячи з аналізу існуючих рекомендацій з розробки планів підприємства, пропонуються наступні методичні підходи та макет розробки річного плану-прогнозу фінансово-економічної діяльності підприємства.

Він являє собою розгорнуту програму усієї виробничо-господарської і соціальної діяльності колективу підприємства, спрямовану на виконання завдань по прибутку, на більш ефективне використання наявних потужностей і всіх видів ресурсів – матеріальних, трудових і фінансових.

Він може розроблятися щорічно за наступними взаємопов'язаними розділами: основні показники; план виробництва; план підвищення ефективності виробництва; планові техніко-економічні нормативи і норми; план інвестиційних вкладень; план по праці та заробітній платі; план по прибутку та рентабельності виробництва; план по фондах економічного стимулювання; баланс доходів і витрат, взаємовідносини з бюджетом, кредитні взаємовідносини; план соціального розвитку.

На відміну від директивного таке планування означає системне планування не тільки виробництва, але і всіх сторін діяльності підприємства.

Різні методичні підходи складання прогноз-плану розглядалися багатьма вченими. Всі ці рекомендації застосовні для підприємств, що працюють за законами розвинутої ринкової економіки. Але ринкові відносини в нашій країні ще далекі від рівня розвинутих країн, тому пряме використання зарубіжних методичних розробок при складанні плану-прогнозу викликає значні труднощі.

План-прогноз – це документ внутрішньо фірмового планування, в якому викладаються всі основні розділи виробничої і комерційної діяльності

підприємства; аналізуються проблеми, з якими може зіткнутися підприємство, і визначаються способи вирішення виробничо-фінансових завдань.

У практиці українських підприємств плани-прогнози знайшли широке застосування при розробці інвестиційних проектів, так як цей документ забезпечує впевненість майбутніх інвесторів у прибутковості вкладення капіталу. Крім того, плани-прогнози широко застосовуються в процесі пост приватизаційної діяльності підприємств. В цілому для планування роботи підприємства плани-прогнози застосовуються значно рідше.

За допомогою плану-прогнозу підприємство може вирішити наступні завдання:

- визначити ємності та перспектив розвитку ринку збуту послуг;
- прогнозування прибутку;
- визначення доцільності розвитку нового виробництва тощо.

В Україні законодавство не вимагає обов'язкової розробки прогноз-плану, але сама господарська діяльність обумовлює його складання для забезпечення достатнього рівня прибутковості.

План-прогноз можна скласти на кілька років вперед з подальшим коректуванням. При цьому, як правило, використовується бухгалтерська, статистична та інші види інформації, а також організаційний план, який включає в себе: експрес-аналіз поточного фінансового стану підприємства; аналіз впливу на господарську діяльність підприємства зовнішніх і внутрішніх факторів; визначення завдань на планований період.

Основним і найбільш розробленим має бути фінансовий план, який включає наступні документи: прогноз обсягу продажів і фінансових результатів, потребу в додаткових інвестиціях і формування джерел фінансування, моделі грошових потоків і графік досягнення беззбитковості.

У ринкових умовах найважливішими, що характеризують ефективність кінцевих результатів стають фінансово-економічні показники: обсяг виробництва, витрати, прибуток, рентабельність, податки, фінансові потоки, джерела фінансових інвестицій, фінансове становище підприємства.

Цим показниками необхідно приділяти основну увагу, тому пропонований новий плановий документ доцільно назвати план-прогнозом фінансово-економічної діяльності підприємства.

Враховуючи, що досі не створені умови для включення в цей документ показників на перспективу, він може бути створений у вигляді плану-прогнозу фінансово-економічної діяльності підприємства на рік. У цьому документі по об'єктивним умовам окремі показники можуть бути включені у вигляді планових, а інші (які не представляється можливим точно розрахувати) – у вигляді прогнозів. При цьому повинен застосовуватися широко відомий в цивілізованих країнах метод бюджетування, що є інструментом фінансового управління і здійснення спільної фінансової політики на підприємстві.

Пропоновані методичні підходи щодо розробки плану-прогнозу фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах трансформації економіки підприємств до ринку є, на нашу думку, оптимальними при здійсненні процесу планування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование [Текст] / М.И. Бухалков. – М. : ИНФРАМ, 2000. – 392 с.

Омельченко М.М.

студентка

Індустріального інституту

Донецького національного технічного університету

Сарбаш Л.Д.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Індустріального інституту

Донецького національного технічного університету

м. Покровськ, Донецька область, Україна

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

Для проведення ефективної інноваційної перебудови економічного комплексу країни, нарощування темпів виробництва, здійснення вдалих ринкових перетворень потрібні значні капіталовкладення. Тільки завдяки інтенсивним інвестиційним потокам можна підвищити ефективність функціонування української економіки, сформувати необхідні матеріальні, політичні та соціальні передумови всебічної трансформації українського суспільства до загальноєвропейських стандартів.

Мета дослідження – визначити основні чинники, що формують інвестиційний клімат держави. На основі розгляду теоретичних та методологічних аспектів цієї категорії, а також аналізу сучасного стану залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, та обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу за період 2014–2015 років.

Інвестиційним кліматом прийнято називати сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, організаційно-правових і географічних чинників, властивих тій або іншій країні, що приваблюють або відштовхують інвесторів. Інвестиційний клімат є найбільш важливим моментом при ухваленні іноземним інвестором рішення про інвестування в тій або іншій країні; він є комплексним поняттям. Інвестиційний клімат розглядають одночасно із забезпеченістю країни ресурсами, необхідними для реалізації проектів, він показує привабливість країни для інвесторів, що вже діють і потенційних [3]. Привабливість інвестиційного клімату визначається з допомогою інтегральної оцінки дій суспільних чинників, які характеризують адаптованість політико-економічної системи до реформування та вірогідний рівень інвестиційних ризиків, що враховуються потенційними інвесторами [2, с. 128].

Інвестиційний клімат розглядають на рівні держави, регіону, галузі, підприємства. На кожному з цих рівнів діють відповідні чинники, за сукупністю яких оцінюють сприятливість інвестиційного клімату, виділяють п'ять груп чинників, під впливом яких формується інвестиційний клімат:

1. Рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку.

2. Політична воля влади та правове поле держави (створення відповідної законодавчої та нормативної бази; досягнення стабільності національної грошової одиниці; рівень розвитку валютного регулювання; забезпечення привабливості об'єктів інвестування).

3. Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників (рівень інвестиційної діяльності банків; рівень розвитку та функціонування парабанківської системи; інвестиційна політика Національного банку України).

4. Статус іноземного інвестора (режим іноземного інвестування; діяльність міжнародних фінансово – кредитних інституцій; наявність вільних економічних та офшорних зон).

5. Інвестиційна активність населення (відносини власності в державі; стан ринку нерухомості; виконання державної програми приватизації) [1].

Розглянемо прямі іноземні інвестиції в економіку України та з України в інші країни світу [5].

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України та з України в інші країни світу

№	Показники	1 липня 2015 р.	1 липня 2016 р.	Абс. зміна, млрд. дол.	Темп приросту %
1	Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал резидентів)	42,851	44,791	1,94	4,52
2	Частина інвестицій, що припадає на українську промисловість	13,499	13,241	-0,26	-1,99
3	Заборгованість українських підприємств за кредитами та позиками перед прямими інвесторами	8,850	7,875	-0,97	-11,02
4	Обсяг прямих інвестицій (акціонерний капітал) з України в економіку країн світу	6,254	6,233	-0,02	-0,33
5	Загальний обсяг прямих інвестицій, включаючи акціонерний капітал та боргові інструменти	51,702	52,666	0,96	1,86
6	Загальний обсяг прямих інвестицій України до країн світу, включаючи капітал та боргові інструменти	6,472	6,448	-0,02	0,37

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 липня 2015 року склав 42,851 мільярда доларів, що на 2,913 мільярда доларів, або на 6,4% нижче показника на початок року на рівні 45,764 мільярда доларів.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 липня 2016 року склав 44,791 мільярда доларів, що на 2,282 мільярда доларів, або на 5,4%, більше за показник на початок року. Зниження обсягу інвестицій за рік обумовлено курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал знизився на 5,024 мільярда доларів, у той час як вплив акціонерного капіталу виявився незначним і становив 891,3 мільйона доларів, і при цьому надійшло 3,764 мільярда доларів нових інвестицій.

Більша частина інвестицій в обсязі 13,499 мільярда доларів, або 31,5% від загального обсягу припадає на українську промисловість у 2015 році.

Найбільша частка інвестицій обсягом 13,241 мільярда доларів, або 29,6% їх загального обсягу, припадає на українську промисловість у 2016 році.

Заборгованість українських підприємств за кредитами та позиками перед прямими інвесторами на 1 липня 2015 року склала 8,850 мільярда доларів. Заборгованість українських підприємств за кредитами та позиками перед прямими інвесторами на 1 липня 2016 року склала 7,875 мільярда доларів. Це свідчить про те, що ситуація в цій сфері економіки покращилась, почалось погашення кредитів та різноманітних заборгованостей.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня 2015 року склав 6,254 мільярда доларів. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня 2016 року склав 6,233 мільярда доларів.

Загальний обсяг прямих інвестицій, включаючи акціонерний капітал та боргові інструменти у 2015 році – 51,702 мільярда доларів. Загальний обсяг прямих інвестицій у 2016 році, включно з акціонерним капіталом та борговими інструментами склала 52,666 мільярда доларів.

Загальний обсяг прямих інвестицій з урахуванням акціонерного капіталу і боргових інструментів на 1 липня 2015 року – 6,472 мільярда доларів. Загальний обсяг прямих інвестицій на 1 липня 2016 року з урахуванням акціонерного капіталу і боргових інструментів – 6,448 мільярда доларів [4].

Отже, узагальнюючи вищесказане, хотілось би відзначити, що поняття «Інвестиційний клімат» відображає ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій або іншій країні (регіоні, галузі) по відношенню до інвестицій, які можуть бути направлені в країну (регіон, галузь). Спираючись на статистичні дані обсягу та структури іноземних інвестицій в економіку України за 2015–2016 роки, можна зробити висновок, щодо економічної ситуації, що складається в Україні на даний час, можна стверджувати, що по деяким показникам ситуація у 2016 році покращилась порівняно з 2015 роком, а з іншими показниками відбувається негативна тенденція. Це пов'язано з підвищенням рівня інфляції в країні та девальвація національної валюти, відсутність системного стратегічного підходу до розв'язання проблеми насичення внутрішнього ринку за рахунок відповідного збільшення обсягів внутрішнього виробництва (на основі модернізації та підвищення конкурентоспроможності) призвела до нагромадження істотної залежності від зовнішніх джерел постачання. Саме тому в Україні потрібно формувати політичну стабільність і знижувати рівень політичного ризику. Також потрібно встановити стабільний політико-правовий режим, досягнувши демократії.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Москвін С. Характеристика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його покращення // Громадянське суспільство. – Вип. 1. – К., 2007.
2. Просович О.П. Понятійний апарат економіки інвестицій в Україні // Вісник НУ «Львівська політехніка». Вип. № 425. Проблеми економіки та управління. – Львів, 2001. – С. 128–134.
3. Поняття інвестиційного клімату. – [електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://knowledge.allbest.ru/>
4. Прямі іноземні інвестиції в економіку України. – [електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Прямі іноземні інвестиції в економіку України та з України в інші країни світу. – [електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://economics.unian.ua/>

Полякова К.А.
студентка художньо-графічного факультету
Південноукраїнського національного педагогічного університету
імені К.Д. Ушинського
м. Одеса, Україна

РОЛЬ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

В усі часи податки займали значну роль в житті суспільства. Входження України в ринкову економіку зумовило необхідність створення власної податкової системи, яка не повинна бути простим копіюванням досвіду інших країн. Податки регулювали перерозподіл коштів, наповнення бюджету країни, також соціальну функцію. Кожен день ми маємо справу з виплатами податків. Непрямий податок, котрий ми сплачуємо кожен день – це ПДВ (податок на додану вартість). ПДВ сплачується з усіх товарів котрі ми придбаємо. Податки поділяються на прямі та непрямі. Прямий податок котрий знайом усім – податок з доходу фізичних осіб, сплачується з заробітної плати.

Історично ПДВ з'явився у Франції у 1954 році. Пізніше він поширився на інші країни світу. ПДВ не застосовують такі країни як США, Швейцарія та Канада. Суть ПДВ полягає у сплаті податку продавцем (виробником, постачальником) товарів, робіт, послуг з новоствореної вартості і сплачується до Державного бюджету на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт чи надання послуг, сплата податків насичує бюджет країни і підтримує економіку.

Відповідно до статті 4 Податкового кодексу України (Основні засади податкового законодавства України) ґрунтуються на таких принципах: загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановленні цим Кодексом, законами з питань митної справи податки та збори, платником яких вона є згідно з вложенням цього кодексу; рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу; соціальна справедливість – установа податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків [1].

Ми також можемо визначити які переваги присутні податкам у нашій країні. По-перше це відсутність подвійного оподаткування і кумулятивного ефекту, також рівність умов щодо сплати як виробникам так і продавцям, ритмічне надходження коштів до бюджету держави, податки регулюють розмір заробітної плати і ціни. Найголовніше це те, що податки стримують кризу перевиробництва і прискорюють витіснення з ринку слабких підприємств та дає можливість стримувати невиправданий ріст цін. Але у свою чергу існують певні недоліки, такі як: складний механізм нарахування і сплати, складний розвиток виробництва, стримують інфляцію при застосуванні високих ставок, що досить важливо негативно впливає на високотехнічні та наукомісткі виробництва [2].

Політика – це мистецтво компромісу і маркетингу. У світі не існує ні однієї податкової системи, яка б відповідала усім вимогам, яким повинна була б відповідати оптимальна податкова система. Багато країн з існуючими податковими системами лише наближаються до цього, і чим повніше виконуються вимоги, тим краще стає така податкова система. Отже, виходячи з

сутності проблем і стратегічних цілей реформування податкової системи України, виникає необхідність удосконалення податкової політики України, потрібне підвищення ефективності системи адміністрування, боротьба з корупцією в системі адміністрування податків шляхом посилення кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків та корупцію у системі державних органів влади. Отже роблячі висновки можна зазначити, що податки займають невідмінну роль у житті нашої країни. Їх сплата є обов'язковою, бо кожен з нас приймає участь у цьому процесі та ґрунтуванні бюджету нашої країни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13–14, № 15–16, № 17, Ст. 112). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20101202>
2. Науково-інформаційний вісник // Економіка, Івашків І.С., «Переваги та недоліки в системі прямого і непрямого оподаткування», 7/2013. <http://visnyk.iful.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/52-7-13.pdf>

Ригаль К.Ю.

студентка

Дніпропетровського національного університету

імені Олесь Гончара

м. Дніпро, Україна

РОЛЬ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Нині страхування є важливим атрибутом, елементом ринкових відносин, як товар, гроші, власність, кредит тощо. Світова практика не виробила більш економічного, раціонального та доступного механізму захисту інтересів суспільства, ніж страхування. Страхування асоціюється, насамперед, з компенсацією збитків у грошовій формі, а не з відшкодуванням товарно-матеріальних цінностей.

Суспільне значення страхування можна розглядати на мікро-, макро – і мегауровнях. На мікрорівні страхування виступає як спосіб захисту інтересів фізичних і юридичних осіб шляхом перенесення ризику на професіонала – страхову організацію, що має компетентних фахівців по роботі з ризиком. Значення страхування на макрорівні виявляється в економіці, соціальній сфері, екології, інноваційної діяльності. Значення страхування на мегарівні пов'язано з сучасними процесами глобалізації та міжнародним рухом капіталу, трудових ресурсів, матеріальних цінностей і зумовленими цим ризиками.

В даний час ризикова ситуація на світовому рівні є напруженою через те, що має глобальний характер процесів і явищ:

- нові, складні ризики породжує науково-технічний прогрес – від вибухів і пожеж при впровадженні нових технологій до ризиків, пов'язаних з новими інформаційними технологіями, генетикою;

- економічне зростання веде за собою ускладнення господарських зв'язків. Крім того, розвиток економіки породжує масу нових підприємницьких ризиків, особливо у сфері фінансового;

- з'являються нові, не відомі раніше захворювання людини і сільсько-господарських тварин;

- нарешті, не можна не відзначити загальний процес криміналізації суспільства – починаючи від і закінчуючи кримінальними злочинами, фактами корупції і т. д.

Сьогодні на страховому ринку України спостерігається тенденція оптимізації структури і управління, та переходу від докризового ажіотажного зростання і кризового падіння до фази стабілізації та концентрації. В таких умовах компанії змушені конкурувати за рахунок скорочення витрат: страховим компаніям доводиться йти з найбільш збиткових сегментів ринку, закривати неприбуткові відділення. Зважаючи на такі ринкові обставини страхові компанії починають здійснювати страхові операції через мережу інтернет, розвиваючи онлайн-страхування. В цілому онлайн-страхування становить лише приблизно 1% від усієї кількості продажів на ринку, проте в різних компаніях цей показник різниться. Основною проблемою українського ринку страхування залишається недорезервованість. На сьогоднішній день, зважаючи на нестабільність економіки в країні, актуальними є питання діагностики банкрутства страхових компаній та критерії імовірності фінансової кризи в страховій компанії.

У сучасному ринковому середовищі підприємства мають потребу не тільки у відшкодуванні збитків, пов'язаних зі знищенням або пошкодженням майна внаслідок природної стихії (землетруси, повені, бурі тощо), випадкових подій технічного й техногенного характеру (пожежі, аварії, вибухи тощо), а й у компенсації не отриманого прибутку, додаткових видатків через вимушені простої підприємств (несвоєчасні поставки сировини, неплатоспроможність покупців та інші непередбачені обставини), зміну податкового законодавства, облікової політики тощо. Об'єктом страхування дедалі частіше стають збитки від різних фінансово-економічних (високий рівень інфляції, коливання курсів валют тощо) та криміногенних явищ (крадіжки, розбійні напади, викрадення транспортних засобів тощо).

Особливо велику роль відіграє страхування в аграрному секторі. Саме тут багато ризиків, зумовлених природними факторами, що призводить до великих втрат.

В умовах ринку актуальним стає страхування від комерційних, технічних, правових і політичних ризиків. Страхування сприяє оптимізації ресурсів, спрямованих на організацію економічної безпеки. Воно дає змогу досягти раціональної структури коштів, що спрямовуються на запобігання наслідків стихії чи інших чинників, які перешкоджають діяльності тієї чи іншої особи.

Страхування можна визначити як сукупність перерозподільних відносин замкнутого кола його учасників з приводу формування за рахунок їх внесків цільового страхового фонду, призначеного для відшкодування можливого збитку майну юридичних і фізичних осіб, а також для матеріального забезпечення громадян при настанні певних подій в їхньому житті.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Страхування // Юридична енциклопедія : [в 6-ти т.] / ред. кол. Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Українська енциклопедія, 1998.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Т-во «Знання»; КОО, 2003. – 250 с.
3. Заруба О.Д. Страхова справа : Підручник. – К. : Т-во «Знання»; КОО, 1998. – 321 с.
4. Страхування : Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.

Соловей К.В.

магістр

*Національного університету харчових технологій
м. Київ, Україна*

НАПРЯМИ ПОДАТКОВОЇ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ ТА СПРОЩЕННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Вирішальне значення у формуванні привабливого бізнес-середовища та сприятливого інвестиційного клімату має податкова складова як головна сфера фінансових відносин держави із суб'єктами господарювання. Утім, в українських реаліях податкова політика тривалий час залишається ключовою перешкодою, що стримує позитивні зрушення щодо умов ведення бізнесу.

Діюча на сьогодні модель податкового регулювання базується на засадах державного примусу та направлена на збільшення дохідної частини бюджету, тим самим ігноруючи засадничі принципи поєднання інтересів держави та бізнесу. Мова йдеться, зокрема, про практику проведення перевірок підприємницьких структур органами Державної фіскальної служби України, метою яких є підвищення рівня надходжень податків та зборів до відповідного бюджету.

Дані фіскальної служби [1] свідчать про низьку ефективність проведення позапланових перевірок, зважаючи та той факт, що за 2015 р. вони забезпечили лише 1,6 млрд. грн. надходжень до державного бюджету і становлять менше відсотка добровільно задекларованих платежів. На тлі понесених бізнесом втрат, що тягнуть за собою перевірки, зокрема, блокування рахунків та подання справ до суду, дані заходи є економічно невиправданими та недоцільними.

Відтак, об'єктивно постає необхідність ґрунтовного переосмислення взаємин між владою та підприємствами з метою спрощення умов ведення бізнесу. Пріоритетним завданням у даному контексті є зміна внутрішньої філософії податкової служби, тобто переорієнтація з показників залучених до бюджету ресурсів на показники реально досягнутих результатів та конкретних позитивних змін у ринковому середовищі.

Економіко-політичний вектор України на провадження європейських підходів до регулювання економічних відносин вимагає розширення участі самого бізнесу у процесах податкового регулювання. Іншими словами – перетворення цієї ланки адміністративних послуг, як сфери діяльності виключно посадових осіб Державної фіскальної служби України на послуги конкуруючого управління.

В цьому аспекті, зміна управлінських функцій податкових органів та делегування частини повноважень у приватний сектор може бути досягнута шляхом запровадження на законодавчому рівні інституту податкового едвайзера.

В проекті Закону України «Щодо лібералізації системи адміністрування податків та спрощення умов ведення бізнесу» [2] обґрунтовано доцільність здійснення обліку та адміністрування податків і зборів податковим едвайзером, який представляє собою фахового радника, помічника та консультанта, головним завданням якого є допомога платнику податку. При цьому, гарантом дотримання законодавства та якості надання таких послуг виступатимуть рівень особистої відповідальності едвайзера та репутаційні ризики.

Отже, перехід від наглядово-каральної до консультативно-сервісної моделі обслуговування платників податків не обов'язково забезпечить миттєве збільшення надходжень до бюджету країни, проте, запропонована модель організації податкового процесу сприятиме налагодженню партнерських взаємовідносин між бізнесом та контролюючими органами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Річний звіт Державної фіскальної служби України (за 2015 рік) / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/prezentatsiyi-materiali/229980.html> – 25.12.2015 р.
2. Проект Закону України «Щодо лібералізації системи адміністрування податків та спрощення умов ведення бізнесу (податкова дерегуляція)» / Сайт громадської організації Інститут податкових реформ. – Режим доступу : <http://ngoipr.org.ua/zakonodavchi-iniciat/proekt-zakonu/> – 07.09.2016 р.

Степанишена А.П.

*студентка факультету економіки і управління
Хмельницького національного університету*

Ксьондз С.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Під час фінансово-економічної кризи спостерігаються відтоки коштів з рахунків банків, погіршення їх стану ліквідності та платоспроможності, зменшення довіри населення, зростання частки проблемних кредитів у кредитних портфелях, що приводить до погіршення фінансового стану банків.

Досліджуючи сутність фінансової стійкості банку, необхідно зупинитися на деяких його трактуваннях, що відображені в окремих наукових працях вчених.

Інтерпретація поняття «фінансова стійкість банку»

Автор/джерело	Визначення
О. І. Барановський [1, с. 78]	Фінансова стійкість – це здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім впливам, зберігаючи стійку рівновагу і надійність протягом часу.
В. М. Кочетков [2, с. 95]	Фінансова стійкість – це спроможність банку як системи трансформування ресурсів банку (персоналу, фінансових ресурсів, активів, обладнання та інформаційних технологій) з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком виконувати свої функції у ринковому середовищі попри вплив ендогенних та екзогенних факторів.
Ю. С. Масленченков [4, с. 25]	Фінансова стійкість – відповідність (невідповідність) діяльності банку основним плановим (нормативним) узагальнюючим показникам, що синтезують характеристики економічних складових стійкості: обсяг і структуру власних коштів, рівень доходів і прибутку, достатність капіталу, норму прибутку на власний капітал та ін.
І. М. Парасій-Вергуненко [6, с. 314]	Фінансова стійкість – це головна умова існування та активної діяльності банку, вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків.
В. П. Пантелеев, С. П. Халява [5, с. 33]	Фінансова стійкість – своєрідне перевищення доходів над витратами.
С. А. Святко, Р. І. Міллер [7, с. 50]	Фінансова стійкість – своєрідне перевищення доходів над витратами.
С. А. Святко, Р. І. Міллер [7, с. 49]	Фінансова стійкість – складова характеристика фінансової стабільності, його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку.
Г. Г. Фетисов [8, с. 6]	Фінансова стійкість – це якісна характеристика, такий розвиток, при якому реалізується сутність банку та його призначення в економіці; це не разові позитивні зміни, не тимчасові успіхи у функціонуванні або тимчасова стабілізація, не успіхи окремих банків, а динамічний розвиток усіх елементів банківської системи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Складено авторами*

Таким чином, узагальнивши різні підходи до визначення поняття «фінансова стійкість банку», можна дати таке його узагальнене визначення: фінансова стійкість – це найважливіша характеристика діяльності комерційного банку. Забезпечення фінансової стійкості банківських установ, всебічний науково обґрунтований підхід до її оцінки та аналізу, здійснення ефективного управління нею в сучасних умовах розглядається як основне завдання та запорука стабільного розвитку кожного банку.

На фінансову стійкість банків в Україні впливають фактори, які представлені на рис. 1.1.

Узагальнення наданих понять стійкості дає підстави стверджувати, що стійкість банків – це комплексна характеристика. З позиції методології це означає, що управління стійкістю банків слід розглядати з позиції взаємозв'язку трьох основних рівнів:

- перший рівень – об'єднання з економікою в цілому та її регіональних сегментів;
- другий рівень – взаємозв'язок стійкості окремого банку зі стійкістю банківської системи в цілому як цілісного утворення;
- третій рівень – з позиції окремого банку як структурного елемента банківської системи.

Отже, стійкість – це макроекономічна характеристика як усієї банківської системи, так і окремого банку як складового елемента даної системи.



Рис. 1.1. Фактори, що впливають на фінансову стійкість банку

Як видно з рисунка 1.1, на фінансову стійкість банку впливають зовнішні (економічні, ринкові, соціально-політичні, фінансові) та внутрішні (організаційні, технологічні, економічні, фінансові) фактори.

Для забезпечення фінансової стійкості банк повинен мати гнучку структуру капіталу, вміти організувати його кругообіг з постійним перевищенням доходів над витратами з метою збереження платоспроможності та створення умов для свого розвитку.

Саме тому ефективне управління та забезпечення власної фінансової стійкості в умовах економічної глобалізації має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку. Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення, тобто оцінювання її поточного й бажаного стану.

Методи та прийоми оцінки фінансової стійкості комерційних банків постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки змінюються цілі моніторингу, розширюється перелік підходів, а також сфера їх застосування.

Ефективним інструментом оцінювання поточної фінансової стійкості та виявлення проблем у діяльності банків є рейтинги, але, використовуючи дані звітності, вони, на жаль, дають інформацію про фінансовий стан банку лише протягом короткого проміжку часу.

Відомі такі методичні підходи до побудови рейтингів, як індексний метод, що передбачає розрахунок вагових значень для кожного з аналізованих показників фінансового стану банку і визначення інтегрального індексу за результатами розв'язання лінійного рівняння та бальний метод, що надає оцінку в балах за кожним аналізованим показником.

Найвідомішою і найбільш визнаною серед банківських аналітиків пострадянських країн є рейтингова методика В. Кромонава, яка ґрунтується на застосуванні індексного методу і порівняно повно враховує фінансово-економічні аспекти діяльності банків.

Основою оцінювання фінансової стійкості банків має бути комплексний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на банківську систему, що передбачав би динаміку розвитку процесів. Окрім нагляду за банками, важливе місце займає моніторинг ризиків, виявлення негативних тенденцій, що шкодять банкам, а також пошук шляхів запобігання їм та здійснення цього. Такий напрямок отримав назву макропруденційного аналізу, поряд з ним при оцінюванні фінансової стійкості комерційних банків, неабияке значення має мікропруденційний аналіз. Дані види аналізу доповнюють один одного і мають одну мету – створити передумови забезпечення фінансової стійкості й захист інтересів вкладників та кредиторів банку [3, с. 15].

Особливостями застосування систем та методів оцінювання фінансової стійкості комерційних банків у вітчизняній практиці слід зробити наступні висновки про те, що не вироблено єдиного підходу до визначення рівня фінансової стійкості комерційних банків. Основними індикаторами цього слугують економічні нормативи, що встановили органи банківського нагляду, а також визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки і фінансової системи, забезпечення фінансової стійкості банків потребує комплексного системного підходу, який буде охоплювати аналіз діяльності як окремих банків, так і вплив на них з боку макроекономічного середовища.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Барановський О.І. Стійкість банківської системи України / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75–87.
2. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія. – К. : Вид. Європ. університету, 2003. – 300 с.
3. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості банків : інформаційне і методичне забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Крухмаль. – Суми, 2007. – 20 с.
4. Масленченков Ю.С. Фінансовий менеджмент в комерційному банку ; Технологія фінансового менеджменту клієнта / Ю.С. Масленченков. – М. : Перспектива, 2007. – Кн. 3. – 158 с.
5. Пантелеев О. Фінансова стійкість комерційного банку : проблеми регулювання / О. Пантелеев, С. Халява // Банківська справа. – 2010. – № 1. – С. 32–35.
6. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / І.М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 347 с
7. Святко С.А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С.А. Святко, Р.І. Міллер // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 48–54.
8. Фетисов Г.Г. Методологічні основи формування стійкості банківської системи / Г.Г. Фетисов // Фінанси та кредит. – 2009. – № 35(105). – С. 2–13.

Череп А.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

Сьомченко А.А.

*студент
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Інвестиційні процеси є рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство, а саме тому сучасний розвиток економіки України нерозривно пов'язаний з ними.

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди знаходилось у центрі уваги економічної думки. Це пояснюється тим, що інвестиції є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності. Саме тому дане питання є актуальним як для України, так і для більшості країн світу.

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, рухоме та нерухоме майно, майнові права інтелектуальної власності та ін.

Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [1].

Об'єктами інвестиційної діяльності є цінні папери (крім векселів), науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти, цільові грошові вклади, а також майнові права. Забороняється інвестувати в об'єкти, створення та використання яких суперечить законодавству України, в об'єкти, які порушують права громадян або не відповідають санітарно-гігієнічним, екологічним та іншим нормам.

Суб'єктами інвестиційної діяльності виступають громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави.

Основу інвестиційної діяльності будь-якої країни визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал. Прямі іноземні інвестиції повинні підсилювати міжнародну інвестиційну позицію України та запобігати зростанню зовнішнього боргу [3].

Аналізуючи стан інвестиційної діяльності за даними Державної служби статистики України [2], розглянемо обсяги прямих іноземних інвестицій із країн світу в економіку країни (табл. 1):

Таблиця 1

Обсяги прямих іноземних інвестицій із країн світу в економіку країни, млн. дол. США

Країни	2015 рік		2014 рік	
	Обсяги прямих інвестицій	У % до підсумку	Обсяги прямих інвестицій	У % до підсумку
Кіпр	11744,9	27,1	13710,6	29,9
Німеччина	5414,3	12,5	5720,5	12,5
Нідерланди	5610,7	12,9	5111,5	11,1
Російська Федерація	3392,1	7,8	2724,3	5,9
Австрія	2402,4	5,5	2526,4	5,5
Велика Британія	1852,5	4,3	2145,5	4,7
Віргінські Острови	1798,9	4,1	1997,7	4,4
Франція	1528,1	3,5	1614,7	3,5
Швейцарія	1364,2	3,1	1390,6	3,0
Інші країни	8263,3	19,2	8974,2	19,5
Усього	43371,4	100,0	45916,0	100,0

За результатами досліджень можна стверджувати, що за останні роки спостерігається зменшення прямих іноземних інвестицій в економіку України. У 2015 р. у порівнянні з 2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій становив 43371,4 млн. дол. США, що на 2544,6 млн. дол. США менше, ніж у минулому. Найбільшими інвесторами залишаються такі країни, як Кіпр, Німеччина та Нідерланди. Їх частка у загальній кількості інвестицій становить 27,1%, 12,5%, 12,9% відповідно.

Також належної уваги потребує вивчення прямих інвестицій з України в економіку світу. Інформація щодо обсягів прямих інвестицій з України наведена у табл. 2 [2].

За даними таблиці 2, можна спостерігати тенденцію до зменшення прямих інвестицій з України. У 2015 р. у порівнянні з 2014 р. обсяг прямих інвестицій в

економіку країн світу становив 6210,0 млн. дол. США, що на 142,2 млн. дол. США менше, ніж у минулому році.

Таблиця 2

**Обсяги прямих інвестицій з України в економіку країн світу,
млн. дол. США**

Країни	2015 рік		2014 рік	
	Обсяги прямих інвестицій	У % до підсумку	Обсяги прямих інвестицій	У % до підсумку
Кіпр	5817,6	93,7	5819,0	91,6
Російська Федерація	122,8	2,0	196,9	3,1
Латвія	69,8	1,1	85,0	1,3
Віргінські Острови	51,3	0,8	25,8	0,4
Польща	50,1	0,8	52,6	0,8
Інші країни	98,4	1,6	172,9	2,8
Усього	6210,0	100,0	6352,2	100,0

Причинами зниження активності інвестиційної діяльності в Україні є недосконала законодавча база, несприятливий інвестиційний клімат, нерозвиненість інвестиційних інструментів та інвестиційного ринку та неналежна підготовка інвестиційних проєктів і програм.

Отже, для України як держави з перехідною економікою важливо розглядати залучення іноземних інвестицій у контексті структурних змін і економічного зростання.

Для підвищення рівня інвестиційної привабливості України та активізації інвестиційної діяльності необхідно дотримуватися позиції щодо залучення інвестицій, на державному рівні підтримувати програми та проєкти інвесторів, формувати сприятливий інвестиційний клімат, розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Касьяненко С. Прямі іноземні інвестиції в Україну : територіальний розподіл // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 4. – С. 38.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

Страхніцька Д.В.

*студентка
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

СУЧАСНА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ: ОГЛЯД РЕКОМЕНДАЦІЙ МІСІЇ МВФ

Підприємства малого бізнесу відіграють важливу роль в умовах ринкової економіки. Оперативно реагуючи на кон'юнктуру ринку, вони надають гнучкість та стійкість економічній системі, наближують її до потреб конкретних споживачів, а також забезпечують джерело доходу для значної частини населення. Тому підтримка малого бізнесу, в тому числі й через систему оподаткування, є одним із способів подолання економічної кризи в економіці.

Проблеми побудови ефективної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва належить до кола наукових інтересів таких українських дослідників, як: Л. Бабич, А. Базилюк, Ф. Бутинець, О. Василик, В. Вишневський, М. Вдовиченко, А. Возняк, А. Гальчинський, В. Геєць та інших фахівців. Але, незважаючи на вагомий напруження вчених та науковців, сучасна проблематика спрощеної системи оподаткування потребує подальших досліджень через значні мінливості вітчизняного законодавства. Разом з цим, оцінюючи недосконалість чинної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, погодимося з тим, що на сьогодні, незважаючи на певні недоліки, спрощена система оподаткування не має в Україні ефективнішої альтернативи, тому залишиться актуальною протягом найближчого десятиріччя [1, с. 225]. Саме тому окреслення нормативної проблематики спрощеної системи оподаткування є метою даного дослідження.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податкових платежів, встановлених вимогами Податкового Кодексу України (далі – ПКУ), на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [2].

Так, відповідно до ст. 44 та ст. 296 ПКУ платники податків першої, другої груп та фізичні особи-підприємці третьої групи, що не є платниками ПДВ, можуть вести книги обліку доходів; фізичні особи-підприємці третьої групи, що є платниками ПДВ – книги обліку доходів і витрат; юридичні особи третьої групи – спрощений бухгалтерський облік [2].

Нормативно-правове забезпечення спрощеної системи оподаткування протягом періоду її застосування, починаючи з 1998 р. і до теперішнього часу, суттєво трансформувалося. При цьому найбільш значне законодавче реформування відбулося в останні роки – у період дії норм ПКУ.

Динаміку податкових новацій вимог ПКУ щодо головних елементів спрощеної системи оподаткування можна простежити у роботі низки науковців [3, с. 39].

У вирішенні проблемних питань законодавчої регламентації підприємств малого бізнесу варто розглянути рекомендації органам державної влади, які підготовлені групою працівників Департаменту з бюджетних питань Міжнародного валютного фонду (далі – МВФ) на підставі Звіту з технічної допомоги «Зменшення соціальних внесків та вдосконалення системи оподаткування підприємств і малого бізнесу» за № 16/25, який ґрунтувався на інформації, що була наявна у жовтні 2015 р. [4]. Представники міжнародної місії (Роберто Шатан, Сельчук Джанер, Кристоф Верзеггерс та Віктор Туроньї) у процесі ознайомлення з сучасною проблематикою податкової політики зауважили, що спрощений режим оподаткування в Україні надає платникам податків, що відповідають певним критеріям, сплачувати дуже низький податок на дохід та символічний єдиний соціальний внесок (ЄСВ), а також створює широкі можливості уникнення оподаткування для роботодавців, які укладають зі своїми працівниками договори як із незалежними підприємцями, з чим важко не погодитися. У цьому сенсі автори зазначили, що на дату складання Звіту з технічної допомоги в діючій системі спрощеного оподаткування України:

- необґрунтованим є законодавчо встановлений граничний розмір доходу (обороту) для платників податків, який є надто високим (це зауваження відносилось в першу чергу до платників єдиного податку – юридичних осіб третьої групи, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищував 20000000 грн.);

- фактично скасовується граничне значення доходів для реєстрації платника ПДВ;

- створюються для найманих працівників значні стимули у формі зниження платежів з податку та єдиного соціального внеску (ЄСВ) для перетворення на незалежних підприємців;

- існує складність оподаткування певного сегменту населення (зокрема, фізичних осіб – підприємців), що знижує потенціал одержання податкових надходжень;

- недосконалою є система контролю за дотриманням діючого податкового законодавства.

За висновками місії зазначено, що чинний спрощений режим в Україні залишається надмірно складним та надто пільговим. Саме тому потрібна докорінна реформа спрощеної системи оподаткування, яка врегулює вказані проблеми та відновить справедливість по відношенню до звичайних працівників на підприємствах малого бізнесу.

В цілях удосконалення спрощеного режиму оподаткування представники міжнародної місії пропонують здійснити наступні заходи (табл. 1).

Слід відмітити, що у процесі сучасного законодавчого реформування спрощеної системи оподаткування органами державної влади дані пропозиції певним чином враховуються.

**Шляхи удосконалення спрощеного режиму оподаткування:
рекомендації місії МВФ [4]**

Рекомендації щодо реформування спрощеної системи оподаткування (ССО)	Строки виконання у перспективі		
	Короткострокова	Середньострокова	Довгострокова
01	02	03	04
Вивести з-під ССО юридичних осіб	+		
Вивести з-під ССО платників ПДВ	+		
Зберегти пільговий низький внесок лише до платників єдиного податку першої групи	+	+	+
Об'єднати другу та третю групи й оподатковувати їх грошовий потік за загальними ставками податку на доходи фізичних осіб	+		
Установити верхнє граничне значення для застосування нового спрощеного режиму оподаткування на рівні 2,0 млн. грн. на рік	+		
Підняти граничне значення доходу для реєстрації платником ПДВ до 2,0 млн. грн. (залежно від реформи ССО) для надання можливості більшості платників другої та третьої груп єдиного податку залишитись за межами системи ПДВ	+		

Так, відповідно до п. 291.4 ст. 291 Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення» за № 909-VIII від 24.12.2015 р. змінилися критерії визначення платників єдиного податку 3 групи, до якої з 01.01.2016 р. відносяться фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 грн. [5].

Інші зазначені проблеми спрощеного оподаткування, на наше міркування, підлягають більш глибокому економічному аналізу та науковому обґрунтуванню.

Безумовно, на сьогодні є негайна потреба в реформуванні податкового законодавства, але для органів державної влади головним мотиватором податкових змін зобов'язаний бути в першу чергу не фіскальний фактор (максимальне поповнення бюджету), а соціальний (успішне функціонування та розвиток малого бізнесу). Тільки дотримуючись таких умов, варто проводити будь-які законодавчі дії з реформування спрощеної системи оподаткування.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Герасимчук Л.С. Оподаткування малого бізнесу в Україні : сучасний стан та перспективи розвитку / Л.С. Герасимчук, Д.В. Веремчук // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія : Економічні науки, № 5/2013. – С. 217–229. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bulletin.uabs.edu.ta/store/eco/2013/9bb21bdf473e489febadd99ec20ce45b.pdf>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Артюх О.В. Спрощена система оподаткування : нормативна проблематика / О.В. Артюх, І.В. Мартиненко // Міжнародна практика соціально-економічного розвитку країни : проблеми та перспективи : збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 18–19 грудня 2015 р.). У 2-х частинах. – К. : Аналітичний центр «Нова Економіка», 2015. – Ч. 2. – С. 38–40.
4. Звіт з технічної допомоги «Зменшення соціальних внесків та вдосконалення системи оподаткування підприємств і малого бізнесу (станом на жовтень 2015 р.)» Департаменту з бюджетних питань Міжнародного валютного фонду за № 16/25, січень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/lang/ukrainian/pubs/ft/scr/2016/cr1625u.pdf>
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення» за № 909-VIII від 24.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/909-19/paran644#n644>

Белоусова О.В.

студент

*Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Миколаїв, Україна*

ПИТАННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Існує багато недоліків платіжної політики підприємства, проте важливішим недоліком платіжної політики підприємства є наявність простроченої кредиторської заборгованості, зокрема, перед постачальниками та підрядниками. Несвоєчасне погашення цієї заборгованості спричиняє за собою сплату штрафів, неустойок, що відображається на фінансовому стані підприємства. Крім того, затримка платежів постачальникам створює підприємству імідж ненадійного партнера на ринку. Тому значну увагу в обліковому процесі необхідно приділяти відстеженню фактів виникнення та своєчасного погашення заборгованості за товарно-матеріальні цінності (послуги).

Основним джерелом погашення кредиторської заборгованості є виручка від реалізації. Тому підприємству потрібно застосовувати ефективні методи управління кредиторської заборгованості, аби надходження грошових сум від дебіторів передували в часі терміну погашення усіх видів заборгованостей. Дослідження теоретичних та практичних проблем з управління кредиторською заборгованістю проводили такі вчені: Ф. Бутинець, Ю. Брігхем, Н. Ізмайлова, Є. Жуков, М. Лаврик, Д. Маршал, А. Шеремет. Ф. Бутинець, у своїх працях розкриває сутність кредиторської заборгованості, вказуючи на те, що це сукупність всіх видів зобов'язань перед кредиторами. Н. Ізмайлова досліджує та вказує на

основні прийоми управління кредиторською заборгованістю, а саме: аналіз замовлень, оцінка реальної вартості існуючої кредиторської заборгованості та оформлення розрахунків кредиторської заборгованості [7, с. 17].

Актуальність обраної теми дослідження полягає в тому, що в даний час велика увага приділяється розрахункам з постачальниками і підрядниками. Це обумовлено тим, що постійно відбувається кругообіг господарських засобів викликає безперервне відновлення різноманітних розрахунків. Облік кредиторської заборгованості з постачальниками і підрядниками є важливим елементом в системі бухгалтерського обліку та її актуальність не викликає сумнівів.

Кредиторська заборгованість – це джерело коштів, тому підприємство зацікавлене у максимально тривалому використанні чужих коштів, тобто в відтягуванні терміну платежу [1].

Відповідальність за прийняття рішень щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками слід покласти на заступника головного бухгалтера. Управління кредиторською заборгованістю передбачає використання підприємством найбільш прийнятих для цього форм, обсягів, строків розрахунків з контрагентами. Важливість управління кредиторської заборгованості зумовлюється значною часткою в поточних пасивах підприємства, а це в свою чергу впливає на динаміку показників платоспроможності та ліквідності.

Основним елементом управління кредиторської заборгованості на підприємстві виступає правильний та своєчасний її аналіз. Важливе значення для аналізу кредиторської заборгованості має збір необхідної достовірної інформації. Основними джерелами формування такої інформації є:

- баланс підприємства, звіт про фінансові результати,
- примітки до річної фінансової звітності,
- первинні документи,
- журнали, в яких відображається рух відповідних платежів,
- розрахункові відомості про нарахування заробітної плати [2, с. 528].

Необхідно також провести аудит кредиторської заборгованості, результати якого дадуть можливість визначити всі відхилення в структурі заборгованості. У більшості випадків причиною змін у структурі заборгованості є взаємні неплатежі. Тому для ефективної роботи підприємства необхідно визначити причини кожного виду заборгованості в результаті кожної окремої ситуації на підприємстві. Важливою ділянкою роботи для бухгалтера є управління кредиторською заборгованістю, яке передбачає:

- обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості;
- визначення політики надання кредиту для різних груп постачальників і видів продукції;
- контроль розрахунків з кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів [3, с. 592].

Аналітична відомість розрахунків з постачальниками та підрядниками заповнюється на базі таких первинних документів: договір купівлі-продажу; платіжне доручення; накладна чи рахунок-фактура; акт приймання-передачі; авансовий звіт.

Відповідальність за ведення даної відомості та прийняття певних управлінських рішень щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками пропонується покласти на замісника головного бухгалтера. Розроблений аналітичний документ пропонується вести протягом року, після чого він закривається та передається до архіву де строк його збереження складає 3 роки. Залишки ж переносяться в новостворений документ наступного звітного періоду [4].

Відповідальним за надання інформації щодо отримання від постачальників (підрядників) товарно-матеріальних цінностей (послуг) для заповнення вищевказаної аналітичної відомості є бухгалтер-матеріаліст. Для своєчасного надання первинних документів щодо отримання від постачальників (підрядників) товарно-матеріальних цінностей (послуг) пропонується розробити допоміжний документ, в якому буде міститися відповідна інформація від бухгалтера-матеріаліста, а саме, «Довідку про надходження товарно-матеріальних цінностей (послуг) від постачальників (підрядників)» [3, с. 592].

«Довідку про надходження товарно-матеріальних цінностей та послуг від постачальників (підрядників)» пропонується вести у хронологічному порядку на кожен дату поставки. Документ буде містити інформацію щодо:

- дати поставки;
- коду постачальника;
- документу поставки;
- суми поставки та умови продажу.

Оформлену відповідним чином довідку бухгалтер-матеріаліст повинен передати для обробки (заповнення «Відомості розрахунків з постачальниками (підрядниками)») заміснику головного бухгалтера не пізніше наступного дня, коли ця довідка була створена. Після обробки довідки за певний календарний період зшиваються та передаються до архіву, де зберігатимуться протягом 3 років [5, с. 480].

Отже, ведення запропонованих аналітичних документів на підприємстві дозволить удосконалити облік кредиторської заборгованості шляхом забезпечення чіткого контролю своєчасності розрахунків за кожною поставкою товарно-матеріальних цінностей (послуг), тим самим дозволить підвищити рівень платіжної дисципліни підприємства.

На мою думку, перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка заходів щодо вдосконалення системи аналітичного обліку підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 11.02.2000 № 85/4306 зі змін. та доп. // zakon.rada.gov.ua
2. Бухгалтерський учет в Украине / Под ред. А. Коваленко. – Днепропетровск : ООО «Баланс-Клуб», 2003. – 528 с.
3. Організація бухгалтерського обліку / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.
4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88 зі змін. та доп. // minfin.gov.ua
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник / Ф.Ф. Бутинець. – [за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 480 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Ф.Ф. Бутинець. – [за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.
7. Измайлова Н.В. Стан та тенденції дебіторської та кредиторської заборгованості : макроекономічний аспект / Н.В. Измайлова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. – 12–17 с.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах постійного розвитку ринкового середовища фінансова стійкість підприємства набуває все більш важливого значення. Успішне функціонування підприємства в більшій мірі залежить від його фінансового стану [1, с. 31]. Якщо підприємство фінансово стійке, то має переваги перед аналогічними підприємствами при отриманні позикових коштів, залученні інвестицій, підборі кваліфікованого персоналу. Чим кращий фінансовий стан підприємства, тим менш воно залежно від зміни кон'юнктури на ринку та значно знижує ризик банкрутства. Тому будь-яке підприємство повинно прагнути до забезпечення фінансової стійкості у довгостроковій перспективі.

Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал [4, с. 167].

Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Результатом такого аналізу повинен бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, а також вірогідність збереження такого стану підприємства [5, с. 67].

На даний час різні аспекти фінансової стійкості підприємства розглянуто в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів.

Однак, незважаючи на велику кількість публікацій з даної проблеми, залишається відкритим для дискусій питання про сутність фінансової стійкості підприємства в умовах кризових та посткризових явищ в економіці. Дослідивши публікації з даної тематики, було виокремлено декілька визначень цього поняття (табл. 1.1).

Отже, фінансова стійкість є головним елементом загальної стійкості підприємства, так як є результатом зв'язку та взаємодії багатьох складових системи фінансових відносин підприємства та формується в процесі його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Фінансова стійкість підприємства є якісною характеристикою його фінансового стану, так як відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також ефективність формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства. На думку багатьох вчених-економістів, для підприємства найбільшу загрозу втрати фінансової стійкості має негативний вплив економічних та фінансових факторів, так як їх комплексна дія може значно погіршити фінансовий стан підприємства та призвести до його банкрутства та ліквідації.

**Визначення сутності поняття
«фінансова стійкість підприємства» науковцями**

	Автори	Визначення
1	М. Д. Білик [6, с. 303]	Це такий стан підприємства, при якому розмір його активів достатній для погашення зобов'язань, тобто гарантує йому постійну платоспроможність
2	Р. С. Сайфулін, А. Д. Шеремет [34, с. 81]	Це здатність вчасно задовольняти платіжні вимоги постачальників відповідно до господарських договорів, повертати кредити, виплачувати заробітну плату співробітникам, вносити платежі до бюджету
3	Г. В. Савицька	Це здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу
4	М. С. Абрютина, А. В. Грачов [3, с. 43]	Це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від змін ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів
5	О. Є. Єфимова [12, с. 294]	Є характеристикою, що свідчить про стабільне перевищення доходів над витратами, про вільне маневрування грошовими коштами підприємства і їх ефективне використання, безперервний процес виробництва і реалізації продукції та є головним компонентом загальної стійкості підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Іонова А.Ф., Селезньова М.М. Фінансовий аналіз : підручник. – М. : ТК Велбі, изд-во Проспект, 2008. 624 с.
2. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз. Управління капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. – М. : Фінанси і статистика, 2008. 512 с.
3. Подольська, В.О. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства / В.О. Подольська, О.О. Оржинська // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації : зб. Наук. Праць. – 2009. – № 4(35). – С. 136–142.
4. Яріш, О.В. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / О.В. Яріш, В.О. Подольська. – К. : ЦНЛ, 2007. – ISBN 966-364-360-2 54.90.
5. Шелудько, В.М. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 474 с. – ISBN 5-7720-0943-5.

Вечірка К.О.

магістр

Сумського національного аграрного університету

м. Суми, Україна

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ

НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА У РОСЛИННИЦТВІ

Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших

правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [1].

Незавершене виробництво – це продукція, яка ще не пройшла всіх стадій обробки технологічного процесу, в тому числі не укомплектована продукція або яка не пройшла випробувань і технічного приймання.

При виробництві продукції рослинництва здійснюються витрати, які напряму пов'язані з технологічним процесом виробництва, та витрати, необхідні для його здійснення. Згідно Методичних рекомендацій № 132, а саме: витрати на оплату праці, насіння та посадковий матеріал, паливо та мастильні матеріали, добрива, роботи та послуги, витрати на ремонт необоротних активів, інші витрати на утримання основних засобів, інші витрати, загальновиробничі витрати [3].

Під внутрішнім аудитом сільськогосподарських підприємств розуміють незалежну діяльність з перевірки та оцінки роботи даного підприємства в його інтересах. Метою внутрішнього аудиту є допомога суб'єкту господарювання ефективно та якісно виконувати свої функції.

Під час проведення внутрішнього аудиту перевіряється наявність та чистота відображення даних з витрат у рослинництві і як складова витрат, облік незавершеного виробництва у рослинництві.

У фінансовому бухгалтерському обліку склад витрат визначено П(С)БО 16 «Витрати» і відповідними галузевими Методичними рекомендаціями. Згідно П(С)БО 16 «Витрати» передбачено, що до складу виробничої собівартості конкретного виду продукції включаються прямі витрати та змінні загально-виробничі витрати, а до складу собівартості всієї реалізованої продукції ще, крім того, додатково – нерозподілені постійні загально-виробничі й наднормативні витрати [2].

При проведенні аудиту виробництва продукції рослинництва необхідно проаналізувати результативність використання земельних ресурсів, правильність та оперативність нарахування орендної плати за землю.

Обов'язково аудитором перевіряється своєчасність внесення змін, повнота та правильність площ посіву культур та відповідність з вказаними площами у статистичних звітах та даними площ вказаними у первинній документації, таких як: акт на використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив, отрутохімікатів та гербіцидів, акт на витрачання насіння і садивного матеріалу, подорожньому листі тракториста-машиніста.

Перевірці аудиту підлягає дотримання та обґрунтованість сівозміни культур на сільськогосподарських угіддях. Важливо перевірити чи дотримується підприємство при очистці зерна базисів сміттєвої домішки та вологості.

Предметом аудиту також є перевірка реальності наявного незавершеного виробництва та витрат під урожай майбутніх років і за необхідності перевіряється об'їздом земельних угідь, що підпорядковані підприємству.

Таким чином аудит незавершеного виробництва у рослинництві є невід'ємною складовою перевірки діяльності сільськогосподарського підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Про аудиторську діяльність : закон України від 22 квітня 1993 року № 3125-ХІІ [Електронне джерело] // Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
2. Положення стандарт бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року № 318 [Електронне джерело] // Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 року № 132 зі змінами та доповненнями [Електронне джерело] // Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN2842.html

Вишневська О.П.

студентка

*Національного університету водного господарства
та природокористування
м. Рівне, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Фермерське господарство є специфічною формою підприємницької діяльності і на сучасному етапі розвитку аграрної економіки України посідає значне місце. Основним джерелом оперативної і об'єктивної інформації про розвиток виробництва у фермерському господарстві є облік. Обсяг і ступінь точності облікової інформації багато в чому визначається метою господарювання, виробничою необхідністю і економічною доцільністю. На організацію обліку у фермерському господарстві прямо впливає його спеціалізація. Якщо виробництво спеціалізоване на одній групі культур або тварин, то облік витрат доцільно вести в цілому для господарства. У випадку кількох напрямів діяльності, де є окремі види товарної продукції, варто вести деталізований облік за центрами витрат щодо кожного об'єкта обліку з окремого виду продукції. Тому досить важливим є розкриття особливостей організації обліку у фермерських господарствах, проблеми його ведення та формування ряду заходів щодо їх усунення.

При веденні бухгалтерського обліку у фермерському господарстві можна виділити три основні особливості:

– по-перше, як правило, бухгалтерський облік у фермерських господарствах веде його голова чи один з членів господарства, а отже облік має бути максимально спрощеним;

– по-друге, для фермерського господарства властиве здійснення окремих специфічних господарських операцій, які на інших підприємствах проводяться не часто, а саме: засновники фермерського господарства здебільшого вносять до складеного капіталу не майно, а лише права користування ним; членам господарства виплачується не заробітна плата, а певна частка з отриманого господарством доходу. Таким чином, ці операції потрібно коректно відображати в бухгалтерському обліку;

– по-третє, фермерське господарство займається сільськогосподарською діяльністю. Отже при веденні бухгалтерського обліку господарство повинно враховувати всю облікову сільськогосподарську специфіку [1, с. 27].

Зазначені домінанти формують облікову специфіку, властиву саме фермерському господарству.

Згідно з Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах від 2.07.2001 р. № 189 [2], бухгалтерський облік у фермерських господарствах ведуть за однією з наведених форм із урахуванням наступного:

1. Проста форма обліку (без використання подвійного запису) – застосовується у тих господарствах, у яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників).

2. Спрощена форма обліку – застосовується у тих господарствах, в яких середня облікова чисельність працюючих за звітний період становить 10 осіб включно (без врахування членів сім'ї) і обсяг виручки за рік не менше 500 тис. грн.

3. Господарства, що відповідають статусу малих підприємств – середня облікова чисельність осіб за звітний період від 10 до 50 осіб, обсяг виручки від реалізації від 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн. – ведуть бухгалтерський облік за спрощеним Планом рахунків та складають фінансову звітність відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

4. Інші господарства ведуть облік за звичайним Планом рахунків і відповідно до Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу.

На сьогодні найбільшого поширення набула проста та спрощена форми бухгалтерського обліку. Фермерським господарствам, які ведуть діяльність за простим технологічним процесом та відповідають критеріям віднесення підприємств до числа малих, доцільно використовувати спрощену форму бухгалтерського обліку. Основним регістром при цьому буде Журнал-Головна книга з використанням рахунків типового Плану, але кількість яких відповідає обсягу показників звітності.

Великі фермерські господарства можуть вести облік за меморіально-ордерною, журнальною або журнально-ордерною чи автоматизованою формою на загальних підставах з використанням Плану рахунків та стандартів бухгалтерського обліку. При цьому головним регістром при меморіально-ордерній формі буде Журнал-головна та меморіальні ордери, а при журнально-ордерній – Головна книга, яка ведеться на основі журналів або журналів-ордерів [3, с. 12].

На підставі даних опису майна складають вступний баланс. У фермерських господарствах, які використовуватимуть просту форму обліку, вступний баланс складається за бажанням власника.

В активі балансу відображають вартість основних засобів (первісна вартість за мінусом суми зносу), товарно-матеріальних цінностей і незавершеного виробництва; кошти, заборгованість господарству (дебіторська заборгованість) тощо; в пасиві – джерела створення засобів, зокрема, власний капітал та заборгованість господарства (кредиторська заборгованість): банку, юридичним та фізичним особам тощо. Власний капітал – це різниця між наявністю засобів (підсумок активу) і заборгованістю господарства [4, с. 75].

У фермерському господарстві передбачаються і особливості обліку основних засобів, так як їх не багато, то і записи відповідно будуть не по кожній групі. Віднесення вартості основних засобів на витрати виробництва доцільно здійснювати щомісяця, виходячи з встановлених норм амортизації.

Згідно із національними П(С)БО справедливою вартістю є сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операцій між

обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Визначення справедливої вартості в обліку біологічних активів ґрунтується на застосуванні ринкових цін (цін активного ринку) на активи та сільськогосподарську продукцію. Однак деякі фермерські господарства постають перед проблемою неможливості визначення справедливої вартості і оцінюють сільськогосподарську продукцію за фактичною вартістю, оскільки на даний час в Україні відсутній активний ринок [5, с. 22].

Таким чином, щоб домогтися об'єктивної оцінки стану господарства і оперативного обліку усіх господарських процесів, у фермерському господарстві необхідно належним чином налагодити весь обліковий процес.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Золотухін О. Бухгалтерський облік у фермерських господарствах / О. Золотухін. // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 12. – С. 26–31.
2. Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах : наказ Міністерства аграрної політики України від 02.07.2001 р. № 189. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>
3. Костенко В.Г. Особливості бухгалтерського обліку і фінансової звітності в фермерських господарствах / В.Г. Костенко // Економіка АПК. – № 2. – 2011. – С. 12–14.
4. Пилявець В.М. Методичні підходи до здійснення контролю за станом бухгалтерського обліку на фермерських господарствах / В.М. Пилявець // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 5. – С. 74–78.
5. Дерксен М.Ю. Оптимізація основних аспектів організації обліку у фермерських господарствах / М.Ю. Дерксен // Управління розвитком. – 2011. – № 7(104). – С. 20–22.

Гавриляк М.М.

магістр

Прикарпатського національного університету

імені Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Належна організація бухгалтерського обліку відіграє важливу роль в господарській діяльності підприємств, адже від правильності ведення обліку бухгалтерських операцій залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток, про вірність нарахування податків, облік хоч не складний, але дуже трудомісткий.

Сучасні умови господарювання характеризуються значним підвищенням інтересів до бухгалтерського обліку та звітності. Це пов'язано зі зміною, розширенням кола суб'єктів, які приймають інвестиційні та інші господарські рішення і спираються при цьому на бухгалтерські дані. Відповідно до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Фінансова звітність

концентрує у собі усю суттєву інформацію, що стосується діяльності підприємства, таким чином, надає зацікавленим користувачам можливість приймати оптимальні рішення. Фінансова звітність господарюючих суб'єктів є основним засобом комунікації і найважливішим елементом інформаційного забезпечення фінансового аналізу. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства. Схематично мету складання фінансової звітності наведено на рис. 1.1. Фінансова звітність покликана розкривати саме процеси, що відбуваються на підприємстві з одного боку та задовольняти вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами.

Таким чином, мета фінансової звітності визначає цілий ряд вимог та принципів її формування, з тим щоб довести до користувачів дійсно правдиву і неупереджену інформацію щодо фінансового стану та результатів діяльності підприємства. Фінансова звітність, досліджується за допомогою різних прийомів, використаних у фінансовому аналізі. Оскільки існують різні групи користувачів, необхідно визначити інформаційні потреби даної групи, щоб результати аналізу були використані за призначенням.

Розглядаючи методики аналізу слід урахувувати особливості підприємства: галузь, в якій воно працює, загальну економічну ситуацію в країні, статус підприємства. В сучасних умовах ведення бізнесу одним із головних завдань сьогодення є зростання і підвищення ефективності промислового виробництва на основі новітніх технологій і методів господарювання із залученням висококваліфікованих фахівців. Це вимагає реформи виробничих відносин та господарського управління промисловими об'єктами.



Рису. 1.1. Мета складання фінансової звітності

Однак у всіх випадках аналіз та аудит має бути спрямований на вирішення головного завдання – підвищення ефективності виробництва. Здійснення аудиту фінансової звітності слід розглядати як незалежну аудиторську перевірку даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності з метою висловлення незалежної думки аудитора про те, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої підприємством концептуальної основи фінансової звітності. З-поміж економічних методів управління, за різних форм власності на засоби виробництва, важливу роль відіграє економічний аналіз фінансової звітності. Завдання її аналізу визначаються місцем і часом проведення, специфічними умовами діяльності об'єкта, що аналізується. Завдання аналізу фінансової звітності наведено на рис. 1.2.

Здійснюючи даний вид аудиту спеціалісти:

перевіряють первинні бухгалтерські та фінансові документи, а також операції, здійснені на їх підставі;

висловлять свою думку щодо правильності відображення певних операцій в бухгалтерському та податковому обліку;

дадуть рекомендації про шляхи виправлення виявлених помилок; нададуть рекомендації по питаннях ведення бухгалтерського обліку, складання звітності, оподаткування.



Рис. 1.2. Завдання аналізу фінансової звітності

За підсумками аудиту фінансової звітності надається аудиторський висновок про повноту та достовірність фінансової звітності підприємства та звіт керівництву компанії про суттєві недоліки у веденні бухгалтерського обліку. За даними звітності керівник звітує перед трудовим колективом, засновником тобто власником, відповідними структурами управління такими як фінансові органи, банки та іншими зацікавленими організаціями. Ведення обліку, звітності і аналізу є об'єктивною необхідністю виробничого процесу. Фінансова звітність виступає в ролі інструмента, який забезпечує всі ланки апарату управління: про господарські

процеси, використання ресурсів підприємства, формування собівартості та отримання прибутку [5].

Важливе місце в системі інформаційного забезпечення належить бухгалтерській фінансовій звітності, показники якої характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства. Організація звітності має ґрунтуватися на єдиних методологічних засадах, які враховують вимоги до неї, що впливають із потреб управління. Адже використання економічної інформації в управлінні може стати успішним лише в тому разі, коли визначені потреби апарату управління в інформації. Фінансова звітність будучи одним з найважливіших інструментів управління, ґрунтуючись на даних бухгалтерського обліку, як систем суцільного безперервного та документального оформлення господарських процесів, впорядкованого узагальнення інформації про стан майна і зобов'язань підприємства, забезпечує змогу оцінювати результати, прогнозувати напрямки підвищення ефективності і відіграє важливу роль у прийнятті управлінських та інвестиційних рішень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зі змінами та доповненнями / [Електронний ресурс] ; режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Голуб Н.О. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності / [Електронний ресурс] ; режим доступу : <http://sophus.at.ua/publ>
4. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз. Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – С. 138.
5. Карасевич І.В. Реформування фінансової звітності в умовах міжнародної інтеграції / [Електронний ресурс] ; режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_3/055-059.pdf

Єремян О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Херсонського національного технічного університету*

Тарановська Л.І.

*студентка
Херсонського національного технічного університету
м. Херсон, Україна*

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Сучасна наука дуже ретельно розглядає питання обліку окремих об'єктів, в тому числі основних засобів. Це продиктовано не лише вимогами часу, а постійними змінами податкового законодавства, інтеграційними процесами.

П(С)БО 7 визначає основні засоби як матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації), який перевищує 1 рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Одиницею обліку основних засобів є інвентарний об'єкт – закінчений пристрій з усіма пристосуваннями, або конструктивно – відокремлений предмет, здатний самостійно виконувати необхідні функції у відповідності з його призначенням. Якщо пристрій складається з декількох частин з різними термінами корисного використання, то кожна з них розглядається в обліку як самостійний інвентарний об'єкт.

В аналітичному обліку основні засоби показується виходячи з характеру використання: в експлуатації, в запасі, резерві.

До уваги приймаються також межі прав власності, в межах яких організація впливає на характер їх використання: повністю належать підприємству, включаючи передані в оренду, отримані в оренду чи знаходяться в оперативному або господарському управлінні.

В організації обліку основних засобів важливе значення мають їх класифікація та оцінка, що надає безпосередній вплив на розмір амортизації (зносу), що включається у витрати виробництва.

На сьогодні П(С)БО 7 дозволяє підприємству самостійно визначати, що відносити до основних засобів, а що ні, виходячи з того, що ніхто не забороняє підприємству прийняти рішення про зарахування до складу основних засобів саме тих видів МШП, які найбільш відповідають цьому поняттю з економічної точки зору [2].

Як і будь-який актив, основні засоби відображаються в балансі при додержанні двох умов:

- існує імовірність одержання економічних вигод від його використання;
- оцінка основних засобів може бути достовірно визначена.

Відносно можливості визначення достовірної оцінки виходячи з положень П(С)БО 7 та Інструкції № 291, то підприємству слід використовувати дві оцінки вартості основних засобів: історичну собівартість, справедливу вартість.

Категорію «основні засоби» можна розглядати з позиції капіталу, засобів праці, об'єкта обліку. Саме як складову капіталу розглядав основні засоби А. Сміт та його соратники. Підставою для віднесення основних засобів саме до основного капіталу стало розмежування капіталу на основний та оборотний та встановлення їх характерних відмінностей.

Досліджуючи категорію «основний капітал» Григорова З. В. виділила ряд критеріїв та ознак, які характеризують об'єкт, що відноситься до складу основного капіталу.

Основними з них є:

- призначення (частина майна, від володіння якою підприємство може одержати прибуток);
- особливість перенесення вартості на вартість готового продукту;
- незмінність натуральної форми в процесі використання;
- термін використання (більше одного року або операційного циклу, якщо він триваліший за рік).

- сфера дії (виробництво продукції, надання послуг, здійснення адміністративних і збутових функцій);

- функціональна роль об'єктів (засоби праці, земля, об'єкти, що забезпечують умови для здійснення господарської діяльності підприємства).

Завдяки визначенню критеріїв, згідно яких об'єкт може бути включений до складу основного капіталу, Григорова З. В. трактує основний капітал як нефінансові активи підприємства, що використовуються ним з метою виробництва продукції, надання послуг, здійснення адміністративних і збутових функцій, термін використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік) і вартість яких поступово переноситься на створений продукт.

З метою ведення бухгалтерського обліку під основним та оборотним капіталом сьогодні розуміють необоротні та оборотні активи, сутність яких визначено на законодавчому рівні. Згідно НП(С)БО 1 необоротні активи – це всі активи, що не є оборотними, а оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1].

Деякі автори ототожнюють поняття «основні засоби» та «основні фонди» зазначаючи, що вони є засобами праці які використовуються у виробництві протягом тривалого часу. Термін «фонди» походить від латині і дослівно означає «основа». Це дійсно основа продуктивної діяльності підприємства, так як виробниче підприємство не може діяти, не маючи засобів виробництва. В процесі виробництва здійснюється поєднання робочої сили і засобів виробництва. Засоби виробництва складаються із засобів праці та предметів праці. У вартісному виразі вони становлять виробничі фонди (засоби) підприємства, які поділяються на основні та оборотні.

Основні фонди – це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (робіт, що виконуються, послуг, що надаються) частинами в міру спрацювання.

В фінансовому обліку використовується термін «основні засоби». Саме основні засоби є основою продуктивної діяльності підприємства, так як виробниче підприємство не може діяти, не маючи засобів виробництва.

Дослідженням сутності поняття «основні засоби» займалися багато вчених, серед яких слід відзначити В. Г. Андрійчука, Ф. Ф. Бутинця, Н. Г. Виговську, А. Г. Вознюк, М. Я. Демяненка, В. Г. Лінника, С. А. Николаєву, Я. В. Соколова, В. В. Сопка, Л. К. Сук, В. С. Сухарського, В. Г. Швеця та інших.

Систематизацію поглядів дослідників щодо сутності поняття «основні засоби» наведено в табл. 1.1.

На основі проведеного аналізу наукової літератури, можна зробити висновок, що більшість авторів під «основними засобами» розуміють матеріальні активи підприємства.

Беручи до уваги, що бухгалтерський облік як вид практичної діяльності повинен здійснюватися в першу чергу виходячи з економічного змісту фактів господарського життя, а бухгалтерський облік як прикладна економічна наука має базуватися на об'єктивних економічних категоріях, можна дійти до висновку, що капітал – це не сукупність активів, а економічна основа для

визначення складу активів як об'єкта бухгалтерського обліку. З цієї точки зору цілком доречно стверджувати, що основні засоби є одним з елементів основного капіталу підприємства. А відмінності в змісті і капіталі активів полягають в об'єктивності першого і суб'єктивності другого.

Отже, узагальнюючи вищевикладене можна зробити висновок, що основні засоби є одним з найважливіших об'єктів, які використовуються усіма суб'єктами господарювання для здійснення їх діяльності. Від правильного трактування поняття «основні засоби» залежить можливість віднесення об'єкта до складу основних засобів.

Таблиця 1.1

Визначення терміну «основні засоби» в літературних джерелах

Джерело	Визначення
1	2
Бойко В. М., Вашків П. Г.	Основні засоби – сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення
Борисов А. Б.	Основні засоби – засоби праці виробничого та невиробничого призначення. Характерною особливістю ОЗ, є участь в процесі виробництва тривалий час, в перебігу багатьох циклів, при збереженні основних властивостей і первинної форми, при цьому поступове зношування і їх вартість переносяться на продукцію, що виготовляється
Бланк И. А.	Основні фонди – сукупність матеріальних активів в формі засобів праці, які багаторазово приймають участь в процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовшенко Т. С.	Основні засоби – це сукупність матеріальних активів, які тривалий час у незмінній натурально-речовій формі використовуються у виробничому процесі
Кузнецов В., Михайленко О.	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік)
Сухарський В. С.	Основні засоби (основні фонди) – це засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар і т.п.), що беруть участь у процесі виробництва в продовж багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово (в міру зношення) переносять свою вартість на вироблену продукцію
Сердюк В. Н.	Основні засоби – засоби праці, ціна яких перевищує встановлений підприємством вартісний ценз, і термін експлуатації яких перевищує один рік (чи операційний цикл, якщо він більший за рік) в первісній натуральній формі як засоби праці (машини, обладнання, прибори та інструменти) чи як матеріальні умови праці (будівлі, споруди, інвентар)

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затв. Наказом Мінфіну України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби», затверджений наказом Мінфіну України від 27.04.2000р. № 92 // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 8–9. – С. 42–47.

Кіришина В.Ю.

студент

*Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Миколаїв, Україна*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕТАП ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

В умовах глобалізації економіки, перенесення значної частини бізнес-процесів у сферу інформаційних технологій «...успіх корпорації залежить більшою мірою від інтелектуальних можливостей системи, чим від фізичних активів» [5]. У результаті цього значно посилилася роль нематеріальних активів та інтелектуального капіталу у формуванні доданої вартості, створенні та реалізації конкурентних переваг підприємств на ринку. Така ситуація вимагає відповідної реакції від системи бухгалтерського, яка має забезпечити потреби управління в своєчасній та достовірній інформації менеджмент підприємства.

Одним з важливих етапів процесу обліку є класифікація нематеріальних активів. Питання класифікації нематеріальних активів розглянуто в працях Ю. Колчар [1], А. М. Ревви [2], Т. І. Тесленко [4], О. В. Сизоненко [3] та ін. Проте в своїй більшості наведені підходи не відповідають основним вимогам до правильно побудованої класифікації.

Класифікація передбачає поділ всієї сукупності об'єктів на групи за чітко встановленими ознаками. Класифікація повинна бути практично значимою, мати єдину підставу, сукупність всіх одиниць класифікації повинна відвідати обсягу поняття, при цьому окремі одиниці класифікації мають виключати одне одного.

Класифікація нематеріальних активів повинна мати чітко визначену практичну мету: відповідати вимогам системи управління підприємством, сприяти виконанню її окремих функцій, забезпеченню економічної безпеки підприємства, збереження його майна. В більшості розглянутих джерел класифікація нематеріальних активів є самодостатньою, не підпорядкована конкретним практичним цілям.

Відповідно до ПСБО 8 «Нематеріальні активи» у складі групи авторських та суміжних прав виділено: комп'ютерні програми та програми для електронно-обчислювальних машин, які за своїм змістом дублюють одне одного, та порушують вимогу щодо виключності класифікації.

Доволі часто в запропонованих класифікаціях зустрічається відсутність повноти поділу. А. М. Ревва за об'єктами пропонує поділяти нематеріальні активи на: винахід, товарний знак, ноу-хау та ін. За обсягом витрат вимагають великих вкладень; які вимагають мінімальних витрат; практично не потребують додаткових витрат [2]. Такі класифікації є неповними, оскільки не розкриває всі одиниці сукупності нематеріальних активів, що в свою чергу робить неможливим її застосування в практичній діяльності. Крім того, в таких класифікаціях відсутня єдина підстава поділу. Логічно було б за розміром витрат поділяти нематеріальні активи на: ті, які потребують додаткових витрат та не потребують додаткових витрат. Тоді як ознаки: великі, мінімальні та практично не потребують можуть доповнювати одне одного, а отже порушувати послідовність поділу.

Неузгодженість вимог та підходів до класифікації нематеріальних активів породжує значну кількість їх видів, що може вплинути на достовірність даних бухгалтерського обліку, та його економічність. Вважаємо, що розробка науковообґрунтованої класифікації, по-перше, повинна визначати сферу її використання (наприклад, бухгалтерський облік), мету її застосування (наприклад, нарахування амортизації) відповідати вищенаведеним вимогам до побудови (єдиної підстави, повноти поділу, послідовності, виключності), містити мінімальну кількість одиниць класифікації. Дотримання такого підходу дозволить підвищити інформаційну віддачу системи управління та мінімізувати витрати на отримання такої інформації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Колчар Ю. Роль нематеріальних активів в постіндустріальному суспільстві // Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vldau/APK/2011_18_1/files/11kyipis.pdf
2. Ревва А.М. Роль нематеріальних активів у стратегії розвитку промислових підприємств // Режим доступу : http://ier.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/b2012/16.pdf
3. Сизоненко О.В. Класифікація нематеріальних активів для потреб бухгалтерського обліку // Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2011_1/193.pdf
4. Тесленко Т.І. Класифікація та оцінка нематеріальних активів // Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/sre/2011_1/193.pdf
5. James Brian Quinn, Philip Anderson, and Sydney Finkelstein. Managing Professional Intellect : Making the Most of the Best // Harvard Business Review. 1996. March-April. P. 71–80.

Колаєць І.Р.

магістр

*Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ, Україна*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Сучасними умовами здійснення економічних перетворень в Україні передбачається принципова зміна оцінки ролі та значення банківської системи в економіці, яка, за своєю суттю, є найважливішою складовою механізму реалізації відтворювальних відносин в економіці. Ступінь її стійкості значною мірою характеризує стан економіки в цілому та здатність відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі.

На відміну від промислових підприємств, основою функціонування банківської системи є залучення коштів, що потребує передусім розширення клієнтської бази. Проте цей процес ускладнюється наявністю конкуренції, під якою слід розуміти прагнення інших банків використовувати ресурси тих же контрагентів, що функціонують на одному ринковому сегменті. В економічній літературі система грошових потоків у суспільстві висвітлювалася комплексно, зокрема у працях В. Забродського, С. Науменкової, В. Шевчука та інших вчених. Однак, на думку І. Ващенко, ще не достатньо досліджено систему вартісних потоків у ринковій системі як адекватне відображення руху матеріальних ресурсів і продуктів діяльності ринкових суб'єктів. Як наслідок, в результаті цього існує неузгодженість у методології й організації аналізу та контролю за рухом грошових потоків, що здійснюються державними і недержавними суб'єктами. На нашу думку, важливим завданням фінансових менеджерів банку є оптимізація руху грошових потоків з метою забезпечення ліквідності банку. Вирішення цього завдання вимагає від менеджерів уміння оцінювати спроможність банку акумулювати і заробляти грошові кошти. Групування господарських операцій за видами діяльності широко використовується на практиці при організації фінансового менеджменту та аналізу його результативності. Слід підкреслити, що структурування діяльності комерційного банку є обов'язковим для складання публічної фінансової звітності (рис. 1.1).

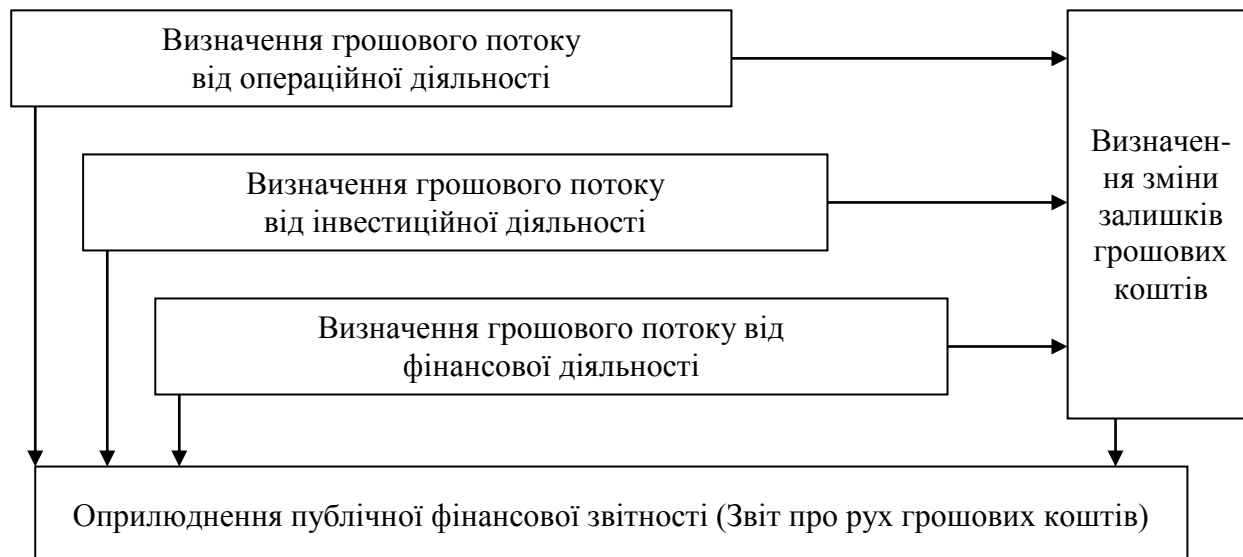


Рис. 1.1. Структура оприлюднення суттєвої фінансової інформації про грошові потоки суб'єкта господарювання [1]

Розглядаючи методичні аспекти формування фінансових потоків, варто відзначити, що основну інформацію про рух грошових потоків банку за певний (звітний) період в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності надає Звіт про рух грошових коштів, що відображає джерела отриманих банком готівкових і безготівкових коштів і направлення їх використання в звітному періоді окремо по кожному із видів діяльності банку [2]. На нашу думку, щоб навчитися читати цей звіт, насамперед необхідно зрозуміти, який зміст вкладають у термін «грошовий потік». Під грошовим потоком банку розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Слід наголосити на тому, що величина операційного грошового потоку є основою для розрахунку як чистого грошового потоку суб'єкта господарювання, так і більшості фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для потреб управління грошовими потоками. Через те, грошовий потік від операційної діяльності банку має розглядатися як основне джерело фінансового забезпечення його діяльності у наступні періоди. Тому однією з ключових характеристик ефективно функціонуючого комерційного банку є наявність протягом тривалого періоду позитивного операційного грошового потоку із відносно стабільною абсолютною величиною. На нашу думку, у системі управління грошовими потоками комерційного банку від інвестиційної діяльності одним із базових елементів є оцінка ефективності інвестиційних проектів. Адже від того, наскільки об'єктивно й якісно проведена ця оцінка залежить можливість реалізації альтернативного варіанта та результативність інвестицій у цілому. Винятково важливим завданням економічного аналізу інвестиційних проектів є розрахунок майбутніх грошових потоків. Адже лише грошові потоки, що надходять, здатні забезпечити окупність інвестиційного проекту. Тому саме вони, а не прибуток, є центральним фактором в оцінці. Ключовим елементом структурування грошових потоків банку є розрахунок чистого грошового потоку, що являє собою зміну абсолютної величини грошових коштів, які перебувають у розпорядженні банку за певний період [4].

Здійснюючи дослідження аспектів формування грошових потоків у комерційних банках, варто відзначити, що одним із найважливіших і пріоритетних завдань розвитку банківської системи є підвищення якості банківських активів, до

складу яких і входять грошові потоки. У макроекономічній площині є три основних способи розв'язання проблеми низької якості активів. Перший спосіб – списання заборгованості, що поліпшує фінансовий стан господарюючого суб'єкта, проте погіршує фінансовий стан банків і не стимулює їх до фінансового оздоровлення власними силами. Другий – банкрутство боржників, однак якщо кількість позичальників, що зазначають банкрутство, сягне більше половини всіх суб'єктів господарювання, то може виникнути системна економічна криза з усіма негативними соціальними наслідками. Третій спосіб – активна участь держави у фінансовому оздоровленні суб'єкта господарювання за допомогою впровадження програм реструктуризації. Отже, можна зробити висновок, що оптимізація якості активів банківської системи має розглядатися передусім у мікроекономічній площині – з точки зору поліпшення роботи банківського менеджменту, спрямованої на мінімізацію відповідних ризиків за основними банківськими операціями.

При цьому визначимо, що економічна сутність та змістовність руху фінансових потоків стосовно банку полягає в тому, що фінансові ресурси потрапляючи в банк у вигляді вхідного фінансового потоку з макросередовища і володіючи визначеними груповими ознаками, у процесі функціонування банку проходить повний життєвий цикл, трансформуючись з категорії в категорію, із групи в групу, змінюють спрямованість руху і виходять з банку в макросередовище в зовсім іншій формі. Головними факторами, що впливають на побудову раціональних фінансово-грошових потоків, є час, витрати, інформація. Крім того, для раціонального управління фінансово-грошовим потоком необхідно, знайти обмеження щодо поведінки, сподівання та інтереси суб'єктів господарювання.

Таким чином, можна зробити висновок, що раціональне формування, розподіл й використання фінансово-грошових потоків потребує системного підходу до управління фінансовими ресурсами і відносинами суб'єктів господарювання. Окрім того, незважаючи на те, що сучасні умови господарювання характеризуються швидкістю перетворень на фінансових ринках, значними кризами, всі ці умови відчутно позначаються на стабільності банківської системи країни. І хоча банки є такими ж елементами національної економічної системи, як і інші комерційні та некомерційні структури, саме стійкість їх функціонування істотним чином впливає на можливості розвитку країни в цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Фінансовий менеджмент : Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Калач та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 294 с.
2. Ботвинкин В.М. Беседы о банковском учете. – 2-е изд., доп. и перероб. – Д. : АРТ – ПРЕСС, 2015. – 384 с.
3. Банківські операції : Навч. посібн. / Капран В.І., Кривченко М.С., Коваленко О.К. – К. : ЦУЛ, 2006. – 208 с.
4. Дзюблюк О. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці // Вісник НБУ. – 2005. – № 3. – С. 30–42.
5. Шеремет О.О. Аналіз грошових потоків. Фін. Аналіз : Навч. посібник. – К. : Кондор, 2013. – 193 с.

Круценко А.В.
студент
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Миколаїв, Україна

ТРАКТУВАННЯ В ОБЛІКУ КАТЕГОРІЇ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ»

Ефективне функціонування підприємств у ринкових умовах господарювання значною мірою залежить від раціонального використання ресурсів. Виробничі запаси займають домінуючу позицію в складі матеріальних витрат підприємств, а їхня вартість має великий вплив на собівартість виготовленої продукції. Так, добре побудований та належним чином організований облік виробничих запасів, дають змогу приймати виважені та розумні управлінські рішення щодо виробничої діяльності підприємства. Так, при впевненості у достовірній інформації про наявність, рух та використання виробничих запасів, підприємець або управлінський персонал може розробити стратегію дій для забезпечення ефективності роботи підприємства [1]. Актуальність даної теми полягає у тому, що виробничі запаси на підприємстві відіграють велику роль, якщо добре побудований, належним чином організований облік виробничих запасів, тобто якісна поінформованість про їх наявність та рух мають суттєве значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства. Питання визначення «виробничі запаси» по-різному розглядали такі вчені, як: Г. М. Азаренкова, Ф. Ф. Бутинець, З. С. Варналій, В. М. Гриньова, С. Д. Дзюбик, О. В. Олійник, М. М. Шигун, Н. В. Чебанова, Т. О. Примак та інші.

Для здійснення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Термін «запаси» у вітчизняній літературі з'явився із затвердженням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [3].

В обліковій літературі зустрічаються багато різних понять, пов'язаних із запасами, проте, слід врахувати, що кожне з них має власне тлумачення. Так, в обліковій літературі часто застосовуються поняття «виробничі запаси», замінене поняттям «матеріали».

Неоднозначне трактування поняття «виробничі запаси» пов'язане з існуванням споріднених термінів, таких як: «матеріальні запаси», «актив», «матеріальні цінності», «сировина, матеріали»

Згідно П(С)БО 9 «Виробничі Запаси» – це придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають переробці на підприємстві [2].

Для розуміння сутності виробничих запасів, проаналізуємо думки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в різних літературних джерелах (табл. 1) [1].

Сутність категорії «виробничі запаси»

№	Джерело	Визначення
1	2	3
1.	Азаренкова Г. М., Журавель Т. М. [1, с. 164]	Виробничі запаси включають сировину, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг.
2.	Гриньова В. М., Коюда В. О. [7, с. 169]	Виробничі запаси розглядаються як предмети праці. Предмети праці – це те, на що спрямована праця людини, і становить матеріальну основу створеного продукту.
3.	Дзюбик С. В., Дривак О. С. [8, с. 118]	Виробничі запаси – це складова частина запасів, що придбана підприємством для подальшого обробки
4.	Петрович Й. М., Будіщева І. О., Устінова І. Г. [9, с. 26]	До виробничих запасів відноситься сировина та матеріали, що надійшли на підприємство з метою обробки для виробництва продукції (робіт, послуг)
5.	Завгородній В. П. [10, с. 262]	Виробничі запаси – сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг.
6/	Манів З. О., Луцький І. М. [11, с. 101]	Виробничі запаси – сировина та матеріали, що утримуються підприємством для подальшої обробки з метою виробництва продукції, надання послуг та виконання робіт
7.	Бутинець Ф. Ф., Олійник М. М. [5, с. 303]	Виробничі запаси – це придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають переробці на підприємстві.
8.	Чебанова Н. В., Василенко Ю. А. [17, с. 381]	Виробничі запаси – це сировина, основні та допоміжні матеріали, що придбані або виготовлені на підприємстві і утримуються для подальшої обробки з метою виробництва продукції, надання послуг та виконання робіт
9.	Отрошко О. В. [12, с. 137]	Виробничі запаси – це сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг.

Отже, з вище написаного можна зробити висновок, що для визначення «виробничі запаси» в економічній літературі спостерігаються різноманітні варіанти трактування об'єкта дослідження. Така відмінність свідчить про те, що розкриття суті будь-якої економічної категорії залежить від обраного підходу до її визначення. Критична оцінка існуючих визначень поняття «виробничі запаси» дає підстави виокремити такі основні підходи: переважна більшість економістів і вчених при висвітленні питань обліку запасів використовує визначення, наведене в П(С)БО 9; окремі вчені ототожнюють поняття «виробничі запаси» і «матеріальні ресурси»; ототожнюються також такі поняття, як «запаси» й «виробничі запаси»; в окремих джерелах застосовується термін «товарно-матеріальні цінності»; ряд авторів до виробничих запасів, як

частини предметів праці, не відносять малоцінні швидкозношувані предмети та незавершене виробництво.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Лопатіна В.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ / [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2012/189-177-13.pdf>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».
3. Н. Белова, А. Бобро, Д. Винокуров, «НАСТОЯЩИЙ БУХУЧЕТ» 1200 с. 2013 г.
4. Організація бухгалтерського обліку : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова ; 2011. – 576 с. – укр.
5. Борисов А.Б. Великий економічний словник / Борисов А.Б. – М. : Книжковий світ. – 2011. – 895 с.
6. Сенюк Є.В. Економічна сутність запасів та їх оцінка на підприємстві / Є.В. Сенюк. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://conf-cv.at.ua/forum/12-13-1>
7. Доц. А.М. Должанський, канд. екон. Наук ; магістрант О.С. Юрочко нормативно-правове забезпечення обліку виробничих запасів на поліграфічних підприємствах в умовах розвитку ринкових відносин / – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23_18/179Dol.pdf
8. Мудла Олена Ігорівна Економічна сутність виробничих запасів та їх оцінка на підприємстві / О.І. Мудла. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/64587.doc.htm

Магац Н.В.

магістр

*Донбасской государственной машиностроительной академии
г. Краматорск, Донецкая область, Украина*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К МЕТОДИКЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Расчетные отношения между предприятиями приводят к возникновению обязательств, как текущих, так и долгосрочных. Для подтверждения достоверности отражения в отчетности информации об обязательствах проводится независимая аудиторская проверка.

Проведение аудиторской проверки в Украине регламентируется Законом Украины «Об аудиторской деятельности» [1] и Международными стандартами контроля качества, аудита, обзора, другого предоставления уверенности и сопутствующих услуг (далее – Международные стандарты аудита (МСА)) [3], подготовленные Международной федерацией бухгалтеров.

Отдельного стандарта, которым регламентируется аудит текущих обязательств, нет, поэтому аудиторы при его проведении руководствуются общими требованиями относительно проведения аудита, приведенными в Международных стандартах аудита. В современных условиях хозяйствования и ведения аудита по Международным стандартам постоянно возникают вопросы относительно достоверности учетной информации. Задачи аудита – оценка информации, представленной в бухгалтерских документах, и предоставление аудиторского заключения.

Правильная и точная оценка текущих обязательств проводится на основе проработки договоров и документов, в которых подтверждается их изменение. Согласно П(С)БУ 11 «Обязательства», текущие обязательства на дату баланса оцениваются по стоимости погашения [6]. В этом случае аудитору нужно повторить процедуру классификации обязательств для определения правильности бухгалтерской оценки.

Для обеспечения полноты проверки И. В. Орлов предлагает текущие обязательства проверять с помощью следующих процедур: определить по статьям финансовой отчетности границу существенности; установить, какие именно суммы отраженные в финансовой отчетности, и рассмотреть первичные документы и договора, в результате которых они возникли; по общему количеству приходных документов и сумме полученных авансов сформировать выборку; методом запроса и подтверждения проверить реальность существования контрагентов и сумму остатка; определить с помощью повторного проведения процедур результат операций и необходимость их отражения в финансовой отчетности [4].

Основными этапами проведения аудита текущих обязательств являются такие, как подготовительный, планирование аудита, получение аудиторских доказательств и формирования заключения аудитора.

На подготовительном этапе аудиторской проверки кредиторской задолженности оговариваются условия относительно исследования объекта аудита и заключение договора. Исследование научных трудов по аудиту расчетов с поставщиками и подрядчиками позволяет утверждать, что многие ученые приводят задачи и последовательность аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками, обобщая их наряду с другими текущими обязательства в одном понятии «кредиторская задолженность», что негативно сказывается на возможности применения представленных ими рекомендаций. Также свои особенности имеет аудиторская проверка расчетов с поставщиками, которая проводится в составе аудита финансовой отчетности. Актуальность разработки этой методики аудита статей финансовой отчетности обуславливается переходом отечественной практики аудита на Международные стандарты аудита.

Отдельные вопросы аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками раскрыто Н. М. Проскуриной, В. Я. Савченко, А. Сафаровой, а также обобщены в публикациях И. В. Орлова.

Однако труды этих ученых относительно подходов к проведению аудиторской проверки носят теоретический, а не практический характер и касаются направлений проверки по отдельным объектам учета. Поэтому нужно усовершенствовать и обобщить подходы к аудиту расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Целью аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками Н. М. Проскурина определяет проверку наличия и правильности оформления первичных документов, являющихся основанием для записей кредиторской задолженности; оценку синтетического и аналитического учета, правильность использования счетов Плана счетов; проверку правильности расчетов по кредиторской задолженности (оплата денежными средствами, векселями). К объектам аудита кредиторской задолженности ученый относит элементы учетной политики, операции учета, записи в первичных документах, учете и отчетности [5].

Отечественные ученые предлагают аудитору во время проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками оценивать систему внутреннего контроля предприятия. Для этого проводят тесты внутреннего контроля по видам обязательств. Типовые тесты внутреннего контроля кредиторской задолженности целесообразно приводить в рабочем документе аудитора «Тесты внутреннего контроля по отражению в учете кредиторской задолженности», ведь опрос ответственных работников на основе специально составленных анкет – самый распространенный метод получения информации об эффективности внутреннего бухгалтерского контроля и является самой доступной процедурой получения аудиторских доказательств.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками, как утверждает И. В. Орлов, – один из участков учета, где наряду с проверкой правильности отражения операций на счетах учета и соответствия критериям признания нужно проверить легитимность операций и их документальное обеспечение [4].

Во время оценки бизнеса клиента аудитору следует определить общее количество поставщиков. Если поставщиков немного, клиент может быть зависимым от них и чувствовать на себе финансовое давление. Это один из факторов повышения риска мошенничества и ошибок, который оценивается на этапе планирования аудита. Также целесообразно с помощью аналитических процедур с использованием методов финансового анализа определить структуру задолженности, сумму просроченной задолженности, наличие задолженности, срок погашения которой завершается, определить влияние обязательств на финансовое состояние и платежеспособность предприятия для оценки возможности его непрерывного функционирования.

На этапе получения аудиторских доказательств прорабатываются источники информации относительно объекта аудита, проводятся аудиторские процедуры, оформляются рабочие документы аудитора.

Для обеспечения аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками соответствующей рабочей документацией И. В. Орлов предлагает использовать две ведомости: ведомость контроля расчетов с поставщиками и подрядчиками и ведомость контроля наличия у предприятия задолженности перед поставщиками и подрядчиками. В частности, первая позволит выявить наиболее типичные для предприятия нарушения по расчетам с поставщиками и подрядчиками, не допустить их в будущем, а вторая – определить состояние задолженности предприятия перед своими поставщиками и подрядчиками с указанием причин их возникновения, обеспечит выявление наиболее распространенных случаев наступления такой задолженности у предприятия и принятие мер для недопущения их в будущем [4].

Проведя аудиторские процедуры для получения аудиторских доказательств, аудитор составляет заключение относительно наличия кредиторской задолженности за товары, работы, услуги, надлежащим образом оформленных первичных документов, достоверности отражения на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности, а также, при необходимости, – о раскрытии информации в примечаниях к финансовой отчетности. Рабочие документы для проведения аудиторской проверки текущих обязательств, учитывая требования Международных стандартов аудита, дадут возможность оперативно и своевременно получать информацию, проводить проверку, выявлять возможные нарушения.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ:

1. Про аудиторську діяльність : Закон України № 3125-ХІІ від 22.04.1993 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2014 року) Частина 1. Аудиторська палата України. Київ 2015. Режим доступу : http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf
4. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання : теорія і методологія : монографія / І.В. Орлов ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 400 с.
5. Проскуріна Н.М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н.М. Проскуріна ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. – 739 с.
6. Сафарова А. Методика аудиту поточних зобов'язань / А. Сафарова // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 59–64.

Марушак Л.А.

магістр

Вінницького торговельно-економічного інституту

м. Вінниця, Україна

ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день аудит фінансових результатів підприємства є однією з найважливіших процедур, яка потребує глибоких знань аудитора. Одним з найскладніших та найбільш відповідальних видів аудиторської перевірки є перевірка фінансових результатів діяльності підприємства, тому що у даних об'єктах контролю синтезовано усі аспекти виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства.

Все більшої необхідності як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів (органів державної влади) набуває дослідження контролю фінансових результатів підприємства, а саме достовірність, зрозумілість фінансових результатів.

Проблеми аудиту фінансових результатів розглядаються у працях Осадчого Ю. І., Білухи М. Т., Дем'яненка М. Я., Сопко В. В., Кужельного М. В., Гарасима П. М., Кірейцева Г. Г., Лінника В. Г. та інших.

Фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток або збиток. Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а у свою чергу, – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Фінансовий результат являє собою універсальну економічну категорію, яка враховує два чинники основної мети підприємницької діяльності – доходи та витрати. Формування інформації про доходи і витрати здійснюється послідовно та безперервно за допомогою системи бухгалтерського обліку. Фінансовий результат, за умови його позитивного значення, є джерелом платежів до

бюджету, а також розширеного відтворення виробництва. З його допомогою створюється стимул для підвищення ефективності діяльності підприємства. Завданнями ж аудиту фінансових результатів є: оцінка динаміки показників формування прибутку; виявлення і визначення впливу різних факторів на величину прибутку; виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку і підвищення рентабельності; визначення шляхів і напрямків раціонального використання резервів [3, с. 95].

Мета аудиту фінансових результатів відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації про фінансові результати діяльності підприємства.

Основними завданнями аудиту фінансових результатів є:

1) контроль за дотриманням чинного законодавства щодо формування фінансових результатів та відображення інформації про витрати у фінансовій звітності підприємства;

2) встановлення повноти відображення фінансових результатів підприємства на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності;

3) перевірка законності і правильності формування фінансових результатів підприємства;

4) встановлення відповідності визначення фінансових результатів прийнятій на підприємстві обліковій політиці;

5) перевірка правильності оцінки у бухгалтерському обліку доходів і витрат для визначення фінансових результатів;

6) перевірка правильності обліку операцій, які привели до виникнення фінансових результатів;

7) перевірка правильності відображення в обліку списання збитків минулих періодів, довгострокової дебіторської заборгованості тощо;

8) встановлення дотримання підприємством межі звітного періоду та ін.

На сьогоднішній день методичні аспекти проведення аудиту фінансових результатів передбачають: правильність розрахунків виробничої собівартості; правильність формування прибутку (збитку) від звичайної діяльності; правильність формування чистого прибутку (збитку). Аудит фінансових результатів підприємств починається з вивчення та перевірки прийнятої на підприємстві облікової політики щодо обліку фінансових результатів.

Основними проблемами та недоліками аудиту фінансової звітності є:

- перевірка великого обсягу інформації на підприємстві;

- нестабільність нормативно-законодавчої бази з питань аудиторської діяльності в Україні;

- недостатній рівень автоматизації аудиту фінансової звітності;

- формальний підхід до здійснення аудиту фінансової звітності;

- спроба стандартизації фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами;

незрозумілість для керівництва підприємства необхідності проведення аудиторської перевірки;

- недостатній рівень обізнаності аудитора про діяльність підприємства, яке він перевіряє;

- використання стандартних шаблонних методів при здійсненні аудиту об'єкта перевірки [1].

Відсутність єдиної інформаційної та методологічної бази аудиту значно знижує ефективність роботи відповідних перевіряючих органів та суб'єктів господарювання. Тому для вирішення цієї проблеми, доцільним буде створення єдиної інформаційної бази, узгодження та вдосконалення законодавства, відпрацювання та удосконалення методики проведення аудиторських перевірок.

Часто не надто висока якість аудиторських перевірок, або видача аудиторського висновку без проведення аудиту та без участі аудитора безпосередньо в інвентаризації перешкоджають реалізації принципів етичної поведінки аудиторів. Не дотримуючись принципів професійної етики аудиторів, в гонитві за високими прибутками, аудитори можуть сприяти викривленню фінансової інформації на підприємстві, зростанню злочинності у своїй діяльності, а це, в свою чергу, знищує довіру зовнішніх користувачів інформації до аудиторських висновків. зовнішніх користувачів та громадян в цілому в умовах ринкової економіки надається саме тим підприємствам, господарська діяльність яких підтверджена позитивним висновком.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Янок Д.А. Економічний зміст фінансових результатів діяльності підприємств // Актуальні проблеми економіки. – № 11. – 2009 – С. 91–96.
2. Анеліна Ю.Ю. Проблеми покращення якості аудиту фінансової звітності та напрями його вдосконалення в умовах міжнародних стандартів / Ю.Ю. Анеліна // Управління розвитком. – 2011. – № 2(98). – С. 11–13.
3. Гончар Л.А. Аудит фінансових результатів підприємства : проблеми та шляхи вирішення / Л.А. Гончар // Молодий вчений. – № 3. – 2016. – С. 54–55.

Маслій В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

Міхайлова Ю.В.

*магістр
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток будь-якого суб'єкта господарювання передбачає наявність виробничих ресурсів певної кількості та якості. Забезпеченість підприємства виробничими ресурсами, їх раціональна структура та ефективне використання обумовлюють його безперебійне функціонування. Незважаючи на існування різних поглядів щодо трактування поняття та складу виробничих ресурсів, ми вважаємо, що з точки зору застосування аналітичних процедур найбільш

вдалим є точка зору А. Калініної, яка виділяє наступні групи виробничих ресурсів: основні фонди та виробничі потужності; оборотні кошти та оборотні засоби (оборотні активи – прим. автора); трудові ресурси; сировинні та паливно-енергетичні ресурси; інвестиції [1].

Застосування в процесі управління виробничими ресурсами аналітичних процедур набуває особливого практичного значення для кожного підприємства. Їх здійснення передбачає використання розрахунково-аналітичних методів і прийомів економічного аналізу; порівняння та групування; аналітичних і статистичних розрахунків; економіко-математичних прийомів. Для кожного виду виробничих ресурсів застосовуються відповідні аналітичні процедури.

Вихідним моментом для оцінювання та прийняття рішень в сфері трудових ресурсів є аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, який доцільно проводити в двох напрямках: 1) аналіз кількості та структури трудових ресурсів; 2) аналіз руху трудових ресурсів. Важливими характеристиками зміни чисельності та структури трудових ресурсів є: а) відносне скорочення приросту чисельності працівників стосовно зростання обсягу виробництва та фінансових результатів господарської діяльності; б) підвищення частки робітників у складі персоналу основної діяльності, як передумови зростання продуктивності його праці. Важливим моментом також є аналіз забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами.

Для оцінки ефективності використання трудових ресурсів доцільно використовувати наступні показники: продуктивність праці та трудомісткість, показники стану та структури кадрового складу робітників (коефіцієнт вибуття, прийому, стабільності, плинності, структура кадрів, коефіцієнт чисельності основних робітників, показник середньооблікової чисельності робітників) [1, с. 48].

Основними завданнями аналітичних процедур в сфері управління основними засобами, беручи за увагу принцип системного підходу, є [2, с. 191]: 1) аналіз обсягу і структури основних засобів; 2) визначення технічного стану основних засобів, їх темпів зростання та форм оновлення; 3) аналіз використання наявного парку устаткування, стану його екстенсивного та інтенсивного завантаження; виявлення внутрішньовиробничих резервів покращення використання основних засобів; 4) розрахунок кінцевих виробничо-фінансових результатів поліпшення основних засобів.

Показниками ефективності виступають: показники стану та руху (коефіцієнт зносу, придатності, оновлення та вибуття), коефіцієнт інтенсивності та екстенсивності використання устаткування, фондвіддача, фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт змінності, коефіцієнт змінного режиму часу, коефіцієнт загрузки устаткування у часі, інтегральний коефіцієнт використання основних фондів [1, с. 17].

Аналіз оборотних активів передбачає: 1) оцінку загального розміру оборотних активів, їх частки у майні підприємства та динаміки зміни частки. Для оцінки динаміки оборотних активів застосовують групування статей активу балансу за ознакою ліквідності; 2) аналіз змін в обсязі оборотних активів впродовж звітного періоду; 3) зіставлення темпів росту оборотних активів з темпами інфляції; 4) аналіз структури оборотних активів за видами, прибутковістю, оборотністю, платоспроможністю, тощо; 5) застосування факторного аналізу для кількісної оцінки впливу основних факторів, що обумовлюють зміни у обсязі оборотних

активів; 6) обчислення розміру власного оборотного капіталу, визначення його динаміки; 7) оцінку фінансової стійкості підприємства.

Найбільш загальними показниками ефективності використання оборотних активів є: коефіцієнт оборотності оборотних активів; коефіцієнт завантаження оборотних активів; коефіцієнт прибутковості оборотних активів; тривалість одного обороту; сума вивільнення оборотних активів за рахунок прискорення оборотності; матеріаломісткість виробленої на підприємстві продукції.

Сировинні та паливно-енергетичні ресурси забезпечують безперебійність процесу виробництва та реалізації продукції. Ефективне управління ними із використанням аналітичних процедур дає можливість знизити тривалість виробничого та операційного циклів, зменшити поточні витрати на збереження даних ресурсів, вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових засобів для реінвестування їх в інші активи. Для аналізу сировинних та паливно-енергетичних ресурсів застосовують: 1) ретроспективний аналіз; 2) методи оптимізації запасів сировини; 3) нормування; 4) методи визначення потреби в сировині в натуральному, грошовому вимірниках та днях забезпеченості (метод прямого розрахунку, метод коефіцієнтів).

Ефективність використання матеріально-сировинних ресурсів можна визначити через показники матеріаломісткості, глибини переробки сировини, частки відходів; ефективність використання енергетичних ресурсів потребує визначення показників енергоємності, енергооснащеності, рівня втрат [3].

Аналіз інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання передбачає застосування [4]: 1) горизонтального аналізу (вивчення динаміки окремих показників інвестиційної діяльності підприємства в часі); вертикального аналізу (структурний аналіз інвестицій, структурний аналіз інвестиційних ресурсів, структурний аналіз грошових потоків по інвестиційній діяльності); порівняльного аналізу (дає можливість виявити розміри абсолютних та відносних відхилень порівнюваних показників); аналіз фінансових коефіцієнтів (передбачає розрахунок коефіцієнта рентабельності власного капіталу, коефіцієнта оборотності власного капіталу, коефіцієнти фінансової стійкості підприємства, коефіцієнти платоспроможності підприємства, тощо).

Показниками ефективності можуть виступати чиста приведена вартість, внутрішня норма доходності інвестиційного проекту, рентабельність проекту, термін окупності [1, с. 85].

Подальші можливості застосування вищезазначених аналітичних процедур полягають в їх узагальненні та розробці комплексної оцінки використання виробничих ресурсів суб'єкта господарювання. Це дасть можливість приймати ефективні управлінські рішення стосовно оцінки результатів діяльності підприємства, його конкурентного положення, розробки стратегічних напрямів розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Калинина А.Э. Экономика фирмы : Производственные ресурсы и результативность хозяйственной деятельности : учеб. пособие. / А.Э. Калинина. – Волгоград : Изд-во Волгоградского государственного университета, 2004. – 172 с.
2. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : Підручник. – 3-те вид., перероб. і доп. / П.Я. Попович. – К. : Знання, 2008. – 630 с.

3. Полянська А.С. Ресурсне забезпечення розвитку організацій в сучасних умовах господарювання / А.С. Полянська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf/81.pdf>
4. Євдокимова Г.В. Методи аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Vkhdusg/2013_137/15.pdf
5. Матросова Л.М. Теоретичні засади поняття «виробничі ресурси підприємства» та їх класифікація / Л.М. Матросова, С.А. Носкова // Економічний вісник Донбасу. – № 2(24). – 2011. – С. 207–211.

Надольська З.П.

магістр

Прикарпатського національного університету

імені Василя Стефаника

м. Івано-Франківськ, Україна

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Здійснення виробничо-фінансової діяльності суб'єктів господарювання вимагає залучення значної кількості трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Водночас метою кожного підприємства є ефективне використання усіх видів ресурсів, що певним чином відображається у фінансових результатах його діяльності. Враховуючи те, що фінансовий результат є основним показником ефективності діяльності підприємства в ринковій економіці, кожен суб'єкт господарювання, незалежно від форми власності, особливу увагу звертає на процес формування, розподілу та використанні фінансових результатів господарської діяльності.

Дослідження проблем обліку і аналізу фінансових результатів представлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: Бриттон Э., Ватерсон К., Велш Г. А., Білуха М. Т., Голов С. Ф., Єфіменко В. І., Костюченко В. М., Нападівська Л. В., Нечитайло А. І., Соколов Я. В., Сопко В. В., Ковалев В. В., Кужельний М. В., Мних Є. В., Пушкар М. С., Чумаченко М. Г.

Отримання достовірного значення фінансового результату в значній мірі залежить від розробки та формування належної системи обліку фінансових результатів підприємства. Тому дослідження сутності поняття «фінансові результати», які є своєрідним еталоном дієвого та ефективного здійснення господарської діяльності, визначення їх місця в системі бухгалтерського обліку та встановлення зв'язку з іншими об'єктами облікового відображення господарських операцій представляє значний науковий та практичний інтерес. Оскільки в залежності від трактування даного поняття змінюється величина податків, заробітної плати, суми дивідендів учасникам та премії працівникам підприємства. Аналіз літературних джерел виявив, що між науковцями та фахівцями як в

економіці, фінансах, юридичних науках, так і в бухгалтерському обліку, не має єдності та однозначності до розуміння поняття «фінансові результати». Огляд нормативної бази України показав, що в законодавстві не розглядається сутність саме поняття «фінансові результати». Зокрема, в частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток» (Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності») [1]. З проведених нами досліджень, випливає, що поняття «фінансові результати» трактується як прибуток (збиток), підсумки (результат), приріст (зменшення) капіталу, а також як різниця між доходами та витратами [2].

Окрім найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат», економічного та бухгалтерського, дану дефініцію можна розглядати також зі сторони податкових розрахунків та управлінського обліку. Податкове законодавство, зокрема стаття 134 Податкового кодексу України, визначає – прибуток із джерелом походження з України та за її межами, визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Розділу III ПКУ [3].

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то потрібно розмежовувати поняття «фінансовий» та «управлінський» результат:

- в фінансовій бухгалтерії результат в цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (в розрізі елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії;

- в управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробам, а потім по внутрішнім і зовнішнім сегментам [4].

Тобто в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – в цілому за основним видом діяльності. Вважаємо, що удосконалення нормативного регулювання бухгалтерського обліку фінансових результатів необхідно здійснювати в частині уточнення понятійного апарату та підвищення інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання фінансових результатів через правильне та однозначне їх розуміння. На рис. 1.1 нами наведено аспекти трактування сутності поняття «фінансові результати».

Враховуючи розвиток сучасних економічних відносин, поняття «фінансовий результат» доцільно розглядати з врахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного, податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції. Зокрема, фінансовий результат як об'єкт бухгалтерського обліку – це результат господарської діяльності, що є різницею порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку).



Рис. 1.1. Аспекти трактування сутності поняття «фінансові результати»

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дає таке пояснення прибутку та збитку:

- прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати;
- збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання якого були здійснені ці витрати [1].

Для того, щоб більш ширше розкрити сутність прибутку, необхідно розглядати його як чистий дохід, що виражений у грошовій формі суб’єкта господарської діяльності та характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і являє собою різницю між усіма доходом і пов’язаними з ними витратами. Дане визначення на мою думку є достатньо розширене, лаконічне та дає можливість точно зрозуміти сутність досліджуваної категорії.

Основоположними поняттями фінансових результатів як економічної, так і облікової категорії є поняття доходів і витрат, тому для повного усвідомлення суті фінансових результатів необхідно розглянути і їх зміст. Відповідно до П(С)БО 15 «Доходи» доходи підприємства – це збільшення економічних вигід у вигляді надходжень активів або зменшення зобов’язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників). А витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками) [5; 6]. Тож, фінансовий результат є одним з найважливіших показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та який характеризує ефективність діяльності суб’єкта господарювання. У ньому знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень

використання виробничих засобів, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; особливості технології та організації виробництва; собівартість реалізованої продукції та її якість; обсяг реалізації, реалізаційні ціни; продуктивність праці.

Враховуючи відсутність єдиного підходу науковців до визначення поняття, нами запропоновано в бухгалтерському обліку трактувати фінансовий результат як результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку).

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Коришко Н. Організація обліку фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності / Н. Коришко // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 84–86.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] : сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік : монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2014. – 450 с.
5. Уткіна Н.В. Економічний зміст фінансових результатів діяльності підприємства : історичний аспект / Н.В. Уткіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. С. 133–137.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

Подільник Н.Л.

магістр

*Вінницького торговельно-економічного інституту
м. Вінниця, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Заробітна плата є системоутворюючим компонентом механізму функціонування ринку праці, одним з основних факторів, що регулює його розвиток у професійному, галузевому та регіональному аспектах.

Рівень життя всіх працівників, а також їх родин, залежить у першу чергу від рівня оплати праці та механізму її виплати. Саме заробітна плата є і повинна бути головною складовою доходів населення, підґрунтям життєдіяльності працівників та їх сімей, а звідси й найбільш потужним стимулом підвищення продуктивності праці.

Велика кількість проблем оплати праці, оцінки її ефективності і продуктивності розглянуто у роботах таких науковців, як: Д. П. Богиня, О. В. Бондарук, В. М. Гончаров, А. М. Гриненко, В. М. Данюк, Г. А. Дмитренко, Н. В. Дудіна, Г. Т. Завіновська, А. В. Калина, А. М. Колот, Т. А. Костишина, Г. Т. Куліков,

Н. Д. Лук'янченко, О. Ф. Новікова, Н. О. Павловська, О. Н. Уманський, О. А. Турецький та інші.

Метою даного дослідження є визначення основних аспектів нарахування заробітної плати за останні роки.

Оплата праці в Україні регулюється насамперед Кодексом Законів про працю України. Законом України «Про оплату праці», а також багатьма іншими законами і нормативними актами [3; 4]. Вся система законодавства України, що регулює заробітну плату на підприємстві, дуже складна і заплутана.

Більш того, необхідно враховувати, що законодавство в Україні достатньо нестабільне і постійно змінюється.

Розрахунок заробітної плати в Україні – це складний і дуже трудомісткий процес, який включає безліч законодавчо регульованих видів нарахувань і утримань, державних гарантій, неоднозначного оподаткування і великої кількості звітності [4].

Типовий розрахунок заробітної плати на підприємстві включає наступні процедури:

1) нарахування в розрахунковій відомості:

– заробітної плати: згідно штатного розкладу, трудових договорів та таблиця обліку робочого часу при погодинній формі оплати праці (з урахуванням державних гарантій при роботі у вихідні та святкові дні, в ненормований час, в нічний час і інших);

– розрахунок щомісячної індексації заробітної плати;

– премій, надбавок, компенсацій, пільг, понаднормових, відпускних;

– розрахунок щомісячної індексації заробітної плати;

– розрахунок при звільненні та скороченні;

– облік виплат за рахунок фондів соціального страхування (лікарняні, відпустка по вагітності та пологах, путівки і тд);

– медичного страхування, страхування життя;

– інші нарахування, передбачені законодавством України та колективним договором;

– розрахунок винагород за договорами цивільно-правового характеру.

2) утримання в розрахунковій відомості:

– за виконавчими документами (стягнення аліментів на утримання неповнолітніх дітей або непрацездатних батьків, відшкодування матеріального збитку та т.п.);

– за заявами працівників (профспілкові внески, в недержавні пенсійні фонди та т.п.);

– розрахунок інших утримань, в тому числі згідно з правилами компанії – перевищення лімітів по мобільних телефонах, позики, перевищення добових і тд.

3) розрахунок податків і зборів, що утримуються з заробітної плати, відповідно до законодавства України:

– податку на доходи фізичних осіб у відповідності з Податковим Кодексом України (раніше – прибутковий податок з громадян);

– військового збору;

4) нарахування у бухгалтерському обліку обов'язкових резервів відповідно до ПСБО (МСФЗ):

– резерву відпусток, а також пов'язаної суми ЄСВ;

– резерву річного бонусу («тринадцятої» зарплати, або премії за підсумками року) [1, с. 5].

Крім розрахунку заробітної плати персоналу, підприємства повинні зробити відповідні нарахування ЄСВ (єдиного соціального внеску), виходячи з граничної суми у розрізі кожного працівника.

Слід враховувати, що при виплаті авансу заробітної плати персоналу проводяться такі ж розрахунки, як і при повному розрахунку заробітної плати. Фактично, в Україні не існує такого поняття як аванс – законодавством України встановлені вимоги про необхідність виплати заробітної плати два рази на місяць.

В рамках урядової ініціативи щодо легалізації заробітних плат і спрощення оподаткування, в 2016 році утримання ЄСВ з співробітників підприємств з усіх нарахувань скасували (2–3.6%). Плаваючу ставку ПДФО 15% і 20% звели до єдиної ставки 18%. Також нарахування ЄСВ на ФОП за рахунок роботодавця зменшили і звели до єдиної ставки – 22% (раніше ставка була в залежності від класу професіонального ризику від 36,6% до 40%).

Таким чином, слід зазначити, що реформи в сфері нарахувань заробітної плати та утримань обов'язкових внесків є половинчастими і не досягають ефективних результатів в осяжному майбутньому. На нашу думку помилка і некомпетентність українського уряду полягає в тому, що кожен раз, впроваджуючи ті чи інші зміни в трудовому законодавстві, вони намагаються прирівняти між собою платників єдиного податку – фізичних осіб і юридичних, не беручи до уваги, що юридичні особи ніякими пільгами з ПДФО та ЄСВ не користуються, на відміну від фізичних осіб, які дійсно є «внутрішнім офшором».

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Волошина О.В. Методичні рекомендації по обліку нарахування та утримання єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування / О.В. Волошина, Попко Є.Ю. // Облік і фінанси АПК. – 2015. – № 2. – С. 4–17.
2. Закон України «Про оплату праці» від 20.04.1995 р. № 108/95-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Кодекс законів про працю України : прийнятий Верховною Радою УРСР від 10.12.1971 № 322-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Хома Д.М. Проблеми обліку та аудиту розрахунків з оплати праці в умовах економічної кризи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

Трачова Д.М.
кандидат економічних наук,
доцент, докторант,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна

ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Питання оновлення основного капіталу в даний час набуває все більшої актуальності. Перспектива виходу країни на європейський ринок стимулює виробників до пошуку джерел фінансування інноваційного оновлення виробничих потужностей для збереження конкурентоздатності вітчизняної продукції. Питанням формування амортизаційного фонду, як основного джерела оновлення необоротних активів підприємств присвячені праці багатьох вчених. Однак питання амортизації активів знаходиться на перетині сфер вивчення як економістів, так і фінансистів і обліковців і інженерів, оскільки вони впливають на формування амортизаційна політики підприємства. Прискорення морального зносу основних виробничих фондів підприємств під впливом науково-технічного прогресу призвело до того, що обладнання застаріває швидше, ніж зношується в процесі використання. Цей факт ігнорувався до тих пір, поки не з'явилася реальна перспектива виходу України на світовий ринок, де неможливо конкурувати з іншими виробниками, маючи існуючий рівень техніки та технології переважної частини українських підприємств. У зв'язку з цим облік темпів і рівня морального зносу в усіх його проявах стає дедалі актуальнішою темою [1]. Правильна амортизаційна політика веде до стабільності виробництва, його ефективності.

У світі накопичено величезний досвід використання амортизаційних відрахувань. Його ефективне впровадження в діяльність підприємств України сприятиме його вдосконаленню.

На даний час процес нарахування амортизації вітчизняними підприємствами носить декларативний характер і його якісна складова залежить від розміру та системи оподаткування підприємства.

Суми нарахованої амортизації не розглядаються бухгалтерами в рамках свого прямого призначення, у якості джерела інвестування в оновлення оборотних засобів. Сьогодні економічні реалії такі, що суми нарахованої амортизації використовуються у якості податкового важеля впливу на оподаткований прибуток підприємства. Для суб'єктів господарювання, які знаходяться на загальній системі оподаткування, використання прискорених методів амортизації допомагає збільшити розмір собівартості продукції, а, відповідно, зменшити податок на прибуток. Однак застосування прискорених методів амортизації на практиці відбувається тільки по відношенню до нових необоротних активів.

Вивчення формування амортизаційної політики з суто економічної точки зору без урахування облікової складової призвело до відмінності в трактуванні та порідку визначення економічного призначення ролі амортизації.

На даний час облікова функція нарахованої амортизації реалізується тільки у якості регулювання оподаткування підприємства. Реальної функції відновлення необоротних активів амортизаційна політика підприємства на даний момент не

має. Єдиним шляхом переформатування підходів до амортизаційної політики держав і підприємства є поєднання її економічної суті із обліковим механізмом реального накопичення коштів.

Механізм здійснення амортизаційних відрахувань сьогодні має яскраво виражений пасивний характер. Тому особлива роль у вирішенні даної проблеми відводиться процесу формування і реалізації ефективної амортизаційної політики господарюючих суб'єктів.

На сучасному етапі амортизаційні відрахування розглядаються, в першу чергу, не як витрати, а як фінансові ресурси суб'єктів господарської діяльності, які є достатнім джерелом фінансування інвестицій, необхідним для відтворення основного капіталу.

В умовах високої вартості і недоступності для більшості підприємств залучених і позикових коштів фінансування інвестицій, власні ресурси, в тому числі і амортизаційні відрахування, повинні стати ваговим джерелом зростання обсягів інвестицій, необхідних для розвитку, зростання прибутковості, ринкової вартості та інвестиційної привабливості підприємств.

Тим часом амортизаційні відрахування сьогодні недостатньо активно використовуються при фінансуванні інвестицій в основний капітал підприємств. Такий стан можна пов'язати з незацікавленістю підприємств в проведенні ефективної амортизаційної політики, спрямованої на активізацію інвестиційної діяльності за рахунок власних коштів.

Здійснені в останні роки спроби по реформуванню амортизаційного системи (відміна податкового методу нарахування амортизації тощо) так і не дали вагшого економічного ефекту. В умовах дефіциту джерел фінансування інвестицій, високої вартості позикових коштів, банківських кредитів, амортизаційна політика так і не стала важелем активізації інвестиційної діяльності підприємств [2].

В результаті, основне завдання амортизаційної політики – підвищення інвестиційної активності і прискорене оновлення основних фондів – залишається невиконаним. У зв'язку з цим потрібно більш детальне вивчення проблем формування і реалізації амортизаційної політики, від ефективності якої залежить не тільки економічний і матеріально-технічний стан окремих підприємств, а й добробут держави в цілому.

Розгляд питання нарахування амортизації і формування амортизаційного фонду починають в контексті існуючих методів нарахування амортизації. Розроблені класифікації мають багато спільних рис і розділяють методи амортизації на лінійні та перемінні.

Лінійна амортизація основана на регулярному та рівномірному списанні вартості необоротних активів та використовується у якості основного методу нарахування амортизації в країнах Східної Європи. Це найбільш прості і розповсюджені методи амортизації завдяки простому алгоритму нарахування амортизації. Однак основним недоліком таких методів є відсутність врахування фактичного експлуатаційного навантаження на об'єкт нарахування амортизації.

При обранні методів лінійної амортизації підприємства Східної Європи віддають перевагу методу фіксованої подвійної амортизації, яка дозволяє отримати амортизаційні відрахування в період найбільшого навантаження на виробничі потужності та отримання максимальної економічної вигоди від їх експлуатації.

Нелінійні методи амортизації відрізняються варіабельністю амортизаційних відрахувань протягом строку корисного використання. Наприклад, виробничий метод нарахування амортизації встановлює тісний зв'язок між інтенсивністю використання необоротного активу та сумами амортизаційних відрахувань.

В сучасних умовах господарювання надзвичайної важливості набуває своєчасне накопичення амортизаційних сум з урахуванням не тільки матеріального, но і морального зносу необоротних активів підприємства. Таким чином прискорені нелінійні методи нарахування амортизації мають широке розповсюдження в прогресивних країнах із розвинутою економікою [3].

Проведений комплексний аналіз формування амортизаційної політики України та її компонентів довів, що амортизаційна політика вітчизняних підприємств формується номінально, застосовуються переважно прямолінійні методи нарахування амортизації. Визначено, що державне регулювання амортизаційної політики має велику кількість протиріч. Так нормативна база з ведення бухгалтерського обліку не має належного застосування оскільки їх суперечать норми Податкового кодексу. Господарюючі суб'єкти не мають можливості маневрування складовими амортизаційної політики, а саме строками корисного використання, методами нарахування амортизації, які застосовуються для окремих груп необоротних активів, визначення справедливої ринкової вартості необоротних активів.

В процесі проведеного дослідження виявлено ключову роль прискореної амортизації в стимулюванні інноваційного розвитку підприємств та перспективи її застосування в умовах вступу до Європейського союзу.

Запропоновано залучення досвіду застосування прискореної амортизації в формуванні облікової політики українських підприємств. Вважаємо, що цей крок має бути тимчасовим і незважаючи на недоотримання бюджетних коштів, в переважній більшості країн мав позитивні результати. Застосування прискореної амортизації повинно стимулювати технічну революцію та перевести економіку країни на новий рівень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizaciyanoi-politiki-na-pidpriemstvah.html>. – Загл. с екрана.
2. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК : бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html> – Загл. с екрана.
3. Орлов В. Оцінка економічного ефекту прискореної амортизації на промислових підприємствах в умовах реформування державної амортизаційної політики / В. Орлов, С. Орлов, О. Іванова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 23(606). – С. 369–374.

Цветкова О.М.
викладач кафедри економіки,
управління та адміністрування
Херсонського політехнічного коледжу
Одеського національного політехнічного університету

Боговіна Ю.М.
викладач кафедри економіки,
управління та адміністрування
Херсонського політехнічного коледжу
Одеського національного політехнічного університету
м. Херсон, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Заробітна плата є одним із головним аспектом у роботі бухгалтерії підприємств різних форм власності. Від повноти, точності законності її нарахування залежить якість праці найманих робітників, та ефективність роботи всього підприємства. Тому, актуальним для бухгалтера є питання правильного нарахування та виплати заробітної плати, дотримання вимог подання необхідних звітів до контролюючих органів.

Заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій. Так, як вона є основним джерелом доходів для працівників та суттєвою часткою витрат для працедавців, то питання організації заробітної плати складають основу соціально – трудових відносин у міжнародному суспільстві.

Важливо відмітити, що тема, організація обліку розрахунків з оплати праці є об'єктом дослідження багатьох науковців, таких, як В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, П. Й. Атамас, С. Ф. Голов, М. Г. Чумаченко, В. П. Суйца, О. Д. Шеремета.

Якщо проаналізувати літературні джерела можна зробити висновок, що більшість науковців розглядають заробітну плату, як винагороду у грошовому виразі.

Метою дослідження є вивчення актуальних проблем обліку та аудиту розрахунків з оплати праці та визначення напрямів вдосконалення цього сектору обліку на підприємстві.

Об'єктом дослідження є оплата праці робітників.

Предметом вивчення є теоретичні та практичні аспекти обліку зарплати на підприємствах Херсонської області України у зв'язку з постійними змінами в законодавстві.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» на 2016 рік закладені наступні розміри мінімальної зарплати:

- з 1 січня 2016 року 1378 грн.;
- з 1 травня 2016 року 1450 грн.;
- з 1 грудня 2016 року 1600 грн.

Аналізуючи постійне зростання розміру мінімальної заробітної плати, можна дійти висновку що з однієї сторони підвищиться матеріальний добробут членів сім'ї працівника, але з іншого може привести до інфляції, у зв'язку з дефіцитом бюджету [1, с. 10].

Розрахунок заробітної плати це складний та трудомісткий процес, який включає багато нарахувань та утримань, видів оподаткування, різної кількості звітності.

З 2016 року зміни щодо нарахування Єдиного соціального внеску знизили навантаження на фонд оплати праці з ЄСВ, що в свою чергу є плюсом для інвестиційного клімату на Україні. В рамках урядової ініціативи щодо легалізації зарплати і спрощення оподаткування, можна зробити висновок що в Херсонській області навантаження на легальних підприємствах знизилось.

Особи, відповідальні за нарахування та розрахунок заробітної плати повинні здійснювати підготовку інформації для бухгалтерського обліку в установленому форматі на підприємстві і передавати до бухгалтерії, а саме:

- дані для обліку робочого часу;
- дані про нарахування заробітної праці;
- дані про нарахування відпусток;
- дані про нарахування лікарняних;
- дані про нарахування премій.

Для покращення обліку та аудиту заробітної плати, варто застосувати професійне програмне забезпечення, з метою її автоматизації.

Перевагами автоматизованого обліку оплати праці, можуть виступати:

- швидкість та точність розрахунків з оплати праці;
- врахування нових змін в податковому законодавстві;
- захист та безпека даних по зарплаті;
- ведення обліку декількох організацій в єдиній інформаційній базі;
- організації можуть використовувати спільні списки фізичних осіб, класифікатори аналітичної інформації;
- ведення не тільки регламентованого обліку нарахувань, а й управлінського обліку заробітної плати: стимулюючих надбавок;
- можливість описувати додаткові нарахування;
- удосконалено механізм обліку використання робочого часу;
- підтримуються індивідуальні, «гнучкі» графіки роботи;
- детальні чи зведені графіки роботи; оплата погодинних невиходів;
- аналіз та внутрішній аудит завдяки створеним діаграмам та звітам.

Програма «1С: Підприємство» забезпечує: планування потреби у персоналі; управління атестацією, навчанням та фінансовою мотивацією працівників; ефективне планування зайнятості персоналу; ведення обліку кадрів і аналіз кадрового складу; ведення штатного розпису підприємства; розрахунок заробітної плати персоналу; розрахунок регламентованих законодавством податків, утримань із заробітної плати та нарахувань на фонд оплати праці; автоматизацію розрахунку нарахувань та утримань за будь-якими алгоритмами; відображення нарахованої заробітної плати і податків у складі витрат підприємства; управління грошовими розрахунками з персоналом, включаючи депонування; формування розрахункових листків будь-якого виду; розрахунки як індивідуальних, так і групових нарахувань типу бригадних нарядів; формування платіжних відомостей з впорядкуванням інформації за різними критеріями шляхом розподілу її за категоріями, підрозділами та іншими ознаками; розрахунок лікарняних листків, відпусток, оплати по середньому заробітку на основі даних за попередні розрахункові періоди [2, с. 67].

Таким чином, підсумовуючи сказане, необхідно зазначити, що облік заробітної плати потребує гармонізації, вдосконалення з урахуванням сучасної тенденції до постійних змін.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про державний бюджет України на 2016 рік» від 31.03.2016 р. № 1063-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/928-19>
2. 1С : Зарплата та управління персоналом для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://1c.ua/ua/v8/RegionalSolutions>

Шпильчук О.В.

студент

Вінницького національного аграрного університету

Шевчук О.Д.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри аудиту і контролю

Вінницького національного університету

м. Вінниця, Україна

ДЕРЖАВНА КАЗНАЧЕЙСЬКА СЛУЖБА: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЛЬ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ

Протягом останніх років у зв'язку з фінансовою ситуацією у країні підсилюється інтерес до роботи Державної казначейської служби України. Державна казначейська служба України (Казначейство) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує державну політику у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку виконання бюджетів [1].

Державне казначейство України, створене 1995 року на виконання Указу Президента України від 27 квітня 1995 року за № 335 «Про Державне казначейство України» та відповідно до «Положення про Державне казначейство», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 року за № 590, започаткувало казначейську систему виконання державного бюджету. Створення казначейства припало на той період розбудови Української держави, коли старі методи фінансового управління вже втратили свою ефективність, а нові методи не спиралися на відповідні організаційні структури. Зміни, які вносились утворенням казначейства в систему виконання державного бюджету, дозволили вирішити головне завдання – ліквідувати практику автоматичного та безконтрольного кредитування Центральним банком бюджетного дефіциту.

Запровадження казначейського обслуговування бюджетів передбачало оптимізацію процесу управління грошовими ресурсами, який ґрунтується на

принципі функціонування єдиного казначейського рахунку; а також здійснення попереднього і поточного контролю первинних документів розпорядників бюджетних коштів.

Основними завданнями Казначейства є:

1) реалізація державної політики у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку виконання бюджетів;

2) внесення на розгляд Міністра фінансів пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у зазначених сферах.

Казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

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

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

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

4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами [2, с. 56].

Значною мірою поживавлення економічного життя у державі сприяло підвищення дієвості бюджетної системи в розрізі бюджетного фінансування, яка забезпечується чіткою організацією касового виконання бюджетів за доходами і видатками.

Станом на 1 січня 2015 року у Державній казначейській службі України та її органах обслуговувалось 73881 установ (організацій), з них 18464 розпорядників та одержувачів коштів державного бюджету і 55417 розпорядників та одержувачів коштів місцевих бюджетів. Для забезпечення казначейського обслуговування бюджетних коштів в Державній казначейській службі України та її органах відкрито 4994659 рахунків, з них: – для зарахування надходжень до бюджетів – 3676925 рахунків; – для забезпечення обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів – 1317734 рахунки [3].

Управління Державної казначейської служби (УДКС) розташовано на всій території держави. Усі начальники казначейських управлінь звітують Голові Казначейства та начальникові ГУДКСУ. Кожне районне управління відповідає за здійснення касових операцій з виконання державного бюджету та обслуговує відповідні місцеві бюджети у своєму районі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від від 15 квітня 2015 р. № 215 «Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України» <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF>
2. Сандюк Г.О. Роль Державної казначейської служби України в бюджетному процесі / Г.О. Сандюк // Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова – 2016. – № 36. – С. 56–60.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/284197>

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Голдованська А.Я.

*студентка факультету економіки та управління
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Науковий керівник: Бегун С.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Існує безліч методів економетричних досліджень, але кожен із них має свої недоліки, адже ніякий із них не може абсолютно точно і без відхилень проаналізувати і змоделювати ту чи іншу економічну ситуацію. З початку розвитку економетрики як науки, яка і включає в себе дані методи, вчені економісти віднесли доволі скептично. Визначному в цьому плані були дебати між Кейнсом та Тінбергеном про методи економетричних досліджень. В одній статті, яка має назву «Метод професора Тінбергена» Кейнс каже, що Тінберген «вибирає лабіринти арифметики замість лабіринтів логіки», іронічно зауваживши, що економетричний аналіз починає нагадувати «задачі для дітей, в яких нам потрібно взяти наш вік, додати щось, помножити на ще щось, відминусувати і вкінці вивести число звіра з Об'явлення св. Іоана Богослова». Він наполягає на тому, що потенціал досліджень аналізу множинної кореляції практично повністю знаходиться у залежності від дослідника. Згідно його думки, метод можна застосувати, лише якщо дослідник може зарання зробити безпомилковий та абсолютно повний аналіз істотних чинників [1]. Хоча через це з'являється проблеми з застосуванням неповного набору пояснюючих змінних; побудовою моделей, в яких є неспостережні змінні, виведені із невірних вимірних даних, заснованих на індексах; одержання помилкової кореляції через використання заміщуючих змінних і одночасності.

Таку критику Тінберген сприйняв нормально і відповів так: «нерелевантні пояснюючі змінні є можливість пояснити як випадкові залишки, які систематично не корелюють з рештою пояснюючих змінних. Якщо математична форма співвідношення задана, то є можливість представити в уяві певні дані про імовірнісні розподіли залишків» [3].

Окрім того, Кейнс однаково хотів висунути, до прикладного методу множинної регресії, вимоги, яким відповідає загальний метод. Наполягаючи на

істинності передумов, співмірності умов, і т. д., професор не представляє відповіді на запитання про перевірку їх на істинність, що взяті за критерії істинності, співмірності та незалежності. У наукових методах сучасності відкинуто принцип верифікації передумов і прийнято верифікацію точності прогнозу або висновків [4]. Увагу Кейнс звертає і на чинник часу який вводять у рівняння регресії. Через використання лінійного тренду між першим і останнім роками часового ряду проводять пряму лінію, тому багато що залежить від того, які саме часові рамки обрані для дослідження. Розглядаючи як приклад часовий ряд взятий з 1919 по 1933 рр. з книги Тінбергена, вчений думає, що «створюється парадоксальне явище, суть якого в тому, що економіка у Америці була характерна спадаючим трендом як за весь період, так само як і за період, що скінчився в 1929 р.». Разом зміни рівні 20%, тому виходить, якби він аналізував би часовий ряд лише 1929 р., то він використовував би зростаючий тренд для аналізу тих же років [1]. Окрім того, він має на думці, що не зрозуміло «як криві та рівняння стали не більше ніж часткою опису та історичного аналізу з метою підбору кривих і як за допомогою них виводяться індуктивні висновки щодо майбутнього або минулого». Важливим за використання такого аналізу є те, що «економічне середовище підчас вибраного проміжку часу повинно лишатись незмінним і однорідним у всіх істотних відносинах, без коливання таких чинників, які аналізуються окремо. Але не обов'язково що умови будуть у майбутньому, якщо є в минулому» [1].

Заперечуючи це Тінберген каже, що «не рідко те, як виглядають ті самі криві підтверджує, що певний фактор, який не увійшов до багатьох економічних посібників, є важливішим за інші. Представляючи чисельне значення коефіцієнтів регресії, можна піддати критиці теорії застосовані раніше» [3].

Кейнс, напевно, одним із найважливіших питань, вважає передбачувану лінійність співвідношень. Він абсолютно впевнений, що не знайшов якогось прикладу нелінійної кореляції. Кейнс каже, що не зовсім розуміє, аналізуючи які емпіричні дані потрібно застосовувати нелінійну кореляцію. Але, згідно думки Тінбергена, «діаграми розсіювання дають розуміння про лінійність кореляції. Нелінійність ні в якому випадку не являється довільною маніпуляцією з коефіцієнтами». Варто сказати, що для кожного значення пояснюючої змінної можливим є лише один єдиний коефіцієнт, і, враховуючи неперервність, треба, щоб ці коефіцієнти занадто сильно не коливались. Якщо говорити про лінійні співвідношення, Кейнс їх не сприймає та називає смішними. Проте, на малих інтервалах нерозривну функцію можна апроксимувати лінійними функціями.

Проведення спостережень за даними економіки показує, що лінійні співвідношення не рідко можна зустріти і на практиці. Через це, краще щоб аналіз розпочинався, опираючись на, наскільки це взагалі можливо, саму просту умову, яка корелює з загальною теорією. Згідно з Тінбергеном, «цей підхід часто зустрічається в індуктивній частці будь-яких дослідницьких робіт.

Критика Кейнса по відношенню до економетрики в основному була зумовлена розбіжностями у його підходах до економічної науки від підходів економіки в сучасності. Найголовнішим принципом даних розходжень є запитання «чи потрібно визначати економіку як точну науку?». Сам Кейнс не погоджувався з цим. З іншого боку, підхід Тінбергена в цілому узгоджується з сучасними думками: економічний аналіз повинен мати якомога більш формалізованих і скерованих даних на вирішення потрібних кількісних завдань.

Для детальнішої критики множинної регресії з того часу, як її розпочав Кейнс, додалась теж і відсутність можливості відокремлення мультиколінеарності, неправильна специфікація динамічних реакцій і довгих лагів, припущення про наявність лінійності за відсутності абсолютної точності знання потрібних значень регресії, неправильна попередній відбір даних, не пояснені висновки з кореляції, мінливість параметрів рівняння регресії, ототожнення економічної та статистичної значущості і відсутність можливості співставлення економічної теорії з економетрикою, а також неадекватний обсяг вибірки. Завдяки всій сукупності критичних оцінок була заново проаналізована методологія прикладних досліджень. Відповідно до класичної економетричної методології, результати можуть вважатися більш адекватними, якщо змінні які досліджуються більше корельовані, прогнози являються точно у відповідності даним і тим більш значущими отримані оцінки з точки зору t - або F -статистик. Визначне місце відводять тому, як ефективніше організувати перебір потенційних пояснюючих змінних, для того, щоб краще передбачити пояснюючу змінну, та для того, щоб коефіцієнт детермінації був найбільшим, а F -статистика якомога більше значущою. Але дослідник, якщо отримані незадовільні результати в критеріях специфікації, згідно з традиційною методологією, не переглядає модель, а починає застосовувати більш витончені оцінюючі методи. На сучасному етапі розвитку економетрики переважно використовують такі моделі, які проходять діагностичні критерії, навіть з низьким коефіцієнтом детермінації.

Вивчення економетрики як науки є доволі важливим у сучасному світі, так як з розвитком технологій, розвивається і все інше, а отже, не стоїть на місці і економіка. Вимірювання економіки, її глибокий та змістовний аналіз – це одне із найважливіших завдань сучасних вчених економетристів. Для його виконання, використовуючи уже існуючі методи економетричних досліджень, потрібно удосконалити їх, адже мінливість економічної ситуації в світі не дає можливості стояти на місці сірій речовині в головах у вчених, вони ж повинні не лише дати чітку і адекватну відповідь на запитання «Що відбувається?», а й надати можливі варіанти вирішення наявних проблем. Саме тому, варто ще раз переглянути увесь довгий шлях розвитку даної, в порівнянні молодшої науки, та з кожним днем удосконалюючи старе, придумати щось нове та ефективне. Ні студентам, що вивчають економіку, статистику та економетрику, ні їхнім науковим керівникам поки не відомо чи буде створено нові методи дослідження економіки, тому залишається намагатись знайти недоліки і виправити їх, або хоча б зменшити їхній вплив на результат, зменшити вірогідність похибки та відсоток відхилень від дійсних значень. Взагалі, ефективність кожного методу економетричних досліджень можна поставити під сумнів, адже економетрика хоча і є сукупністю математики, статистики та економіки, сама абсолютно точною наукою не є. Це ніби синтез математичних формул та складної економічної ситуації, яка невідомо як і коли зміниться. До речі, це і є основним недоліком даних методів – складність розрахунків. Таке враження, що таким чином економетрика компенсує відсутність точності, тобто всі можливі засоби були використані, але все одно все вирішить кінцевий аналіз.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кейнс Дж. М. Метод професора Тинбергена / Дж. М. Кейнс // Вопросы экономики, 2007. – № 4. – С. 37–45.

2. Хендри Д. Эконометрика : алхимия или наука? / Д. Хендри // Эковест. – 2003. – № 2. – С. 172–196.
3. Тинберген Я. О методе статистического исследования делового цикла. Ответ Дж. М. Кейнсу / Я. Тинберген // Вопросы экономики. – 2007. – № 4. – С. 46–58.
4. Шапиро Н. Дж. М. Кейнс как завершающий экономист «мейнстрима» и предвестник теоретико-методологического плюрализма / Н. Шапиро // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 120–130.

Полозова Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки*

Стебляно Б.О.

*студент
Харківського національного університету радіоелектроніки
м. Харків, Україна*

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІТ-АУТСОРСИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасне функціонування підприємств, обумовлене економічним розвитком і конкуренцією, сприяє застосуванню нових інструментів управління в економічній діяльності підприємства, одним із яких є ІТ-аутсорсинг. Він надає можливості підприємствам посилити свої конкурентні переваги на ринку. Такі позиції фірм і подальший їх розвиток значно залежать від ефективності організаційних, економічних і стратегічних рішень щодо аутсорсингу. Із огляду на це, дослідження проблем формування механізму делегування певних бізнес-функцій стороннім організаціям є актуальним і необхідним для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

Не кожне підприємство здатне утримувати власну інформаційну систему (ІС) в належному стані та розвивати її. Це пов'язано зі значними витратами на підтримку та розвиток ІС, ускладненням обчислювальної техніки, дефіцитом кваліфікованих кадрів, складністю своєчасного моніторингу економічним об'єктом технологічних новацій [1], необхідністю впровадження новітніх технологій управління на основі ІТ та ін. ІТ-аутсорсинг, як метод вирішення складних завдань інформатизації економічного об'єкта за рахунок передачі частини функцій ІС стороннім організаціям, покликаний вирішити вказані проблеми [1–6].

Вигоди, які отримує економічний об'єкт за рахунок ІТ-аутсорсингу, можуть бути такими: зменшення витрат на ІС та ІТ; підвищення ефективності фінансового менеджменту; зменшення відповідальності за помилки, зокрема при передачі в аутсорсинг функцій бухгалтерського обліку; доступ до новітніх інформаційних технологій та ін. У роботах сучасних вчених запропоновано концепцію та методологію Web-аутсорсингу як форми аутсорсингу, який

здійснюється переважно у вигляді дистанційного надання послуг, і відзначено переваги, які він надає економічним об'єктам: доступ до даних з будь-якої точки України та світу за допомогою мережі Internet, коректні та актуальні дані, низькі вимоги до обладнання на місцях, розподілена підготовка даних між профільними фахівцями, сервісні та спеціальні програми, зниження витрат на підготовку та здачу звітів, можливість використання Web-аутсорсингу для проведення звітності та контролю всередині організації. Як можна бачити з наведеного переліку, більшість функцій Web-аутсорсингу співпадає з функціями IT-аутсорсингу, і тому може розглядатися як сучасна модифікація останнього [1].

В області IT-аутсорсингу питанням розробки та особливостям практичного використання методичного інструментарію оцінки ефективності IT-аутсорсингу присвячено велику кількість наукових праць. Так, питання оцінки економічної доцільності переходу підприємства до аутсорсингу шляхом порівняння вартості послуг аутсорсингу та витрат праці на підтримку інформаційного сервісу розглянуті у роботах В. В. Щербана [2].

Ю. Н. Макаров розглядає переваги й недоліки IT-аутсорсингу, а для вибору аутсорсингових послуг при впровадженні інформаційних технологій на підприємстві пропонує використовувати нечітку продукційну модель, яка враховує вплив рівня інформатизації підприємства на технологічний процес, на персонал основного виробництва, на систему документообігу, на систему підтримки прийняття управлінських рішень та на систему контролю якості продукції [3].

Дуже важливу проблему оцінки ризиків та управління ними дослідив І. Хо в своїй роботі «Managing the Risks of IT Outsourcing» [5].

І. Моура та В. Гровер пропонують комплексний підхід щодо обґрунтування доцільності IT-аутсорсингу, який полягає в оцінці наявних ресурсів і знань економічного об'єкта, та урахуванні транзакційних витрат при одночасному залученні теорії агентної взаємодії [6].

Таким чином, серед областей застосування IT-аутсорсингу можна виділити наступні: підтримка технічних (апаратних) і програмних засобів [3]; розробка та інтеграція додатків; тестування програмного забезпечення; консалтинг і реінжиніринг; навчання й тренінг; управління інформаційними системами; управління комп'ютерними мережами; підтримка користувачів та споживачів; електронна комерція; мережі обробки даних, у тому числі «хмарні» обчислення; надання в оренду складних та дорогих систем управління економічними об'єктами, наприклад ERP, CRM, SCM та ін.; збереження даних.

Проте результати наукового пошуку свідчать про те, що на сьогоднішній день не існує єдиного методичного підходу до формування системи індикаторів оцінки ефективності IT-аутсорсингу, що обумовлює можливість подальшого розвитку напрямів вирішення цієї проблеми.

Метою дослідження є розробка математичної моделі оцінки ефективності використання IT-аутсорсингу на підприємстві.

З наведеного вище переліку областей застосування IT-аутсорсингу та огляду літератури, наведено перелік складових, за якими пропонується далі оцінювати ефективність IT-аутсорсингу: витрати, ризики та вигоди. Ураховуючи також той факт, що питання розвитку ІС пов'язані з прогнозуванням майбутніх значень витрат, вигод та інших показників, має місце невизначеність

(зумовлена неточністю та неповнотою інформації), це дає можливість використання для оцінки ризиків теорії нечітких множин. Для визначення лінгвістичних змінних можливо використовувати функції належності трикутної або трапецеїдальної форми (при заданому діапазоні зміни показників), або квазідзвоноподібні функції та функції гауса (при значній невизначеності). Витрати економічного об'єкта на утримання власної ІС розраховуються за формулою:

$$C_{IS} = C_{BES} + C_{NET} + C_R \cdot P_R + C_{MS} + C_{DSW} + C_E + A + \\ + C_{RS} + C_{TS} + C_{AS} + S_{PR} + S_{PS} + C_L + C_H + C_{PR} + C_{RB} + \\ + C_{OB} + C_{AD} + C_{TR}, \quad (1)$$

де C_{BES} – витрати на закупівлю апаратних засобів і програмного забезпечення ІС; C_{NET} – витрати на розробку та створення комп'ютерних мереж; C_R – витрати на ремонти апаратних засобів ІС; P_R – вірогідність виникнення потреби у ремонтах; C_{MS} – витрати на матеріально-технічне забезпечення; C_{DSW} – витрати на розробку програмного забезпечення; C_E – вартість електроенергії, що споживається обладнанням ІС; A – амортизаційні відрахування; C_{RS} – витрати на вдосконалення (чи оновлення) програм; C_{TS} – витрати на налагоджування та підтримку програм; C_{AS} – витрати на бухгалтерський супровід; S_{PR} – заробітна плата служби технічної підтримки ІС; S_{PS} – заробітна плата системних адміністраторів та програмістів; C_L – витрати на навчання персоналу; C_H – оплата лікарняних, медичних страховок і т. п.; C_{PR} – витрати на рекрутинг персоналу; C_{RB} – витрати на оренду та/або утримання приміщень; C_{OB} – офісні витрати; C_{AD} – адміністративні витрати; C_{TR} – трансакційні витрати: на пошук інформації, на виконання поточних операцій, опортуністичні та ін.

Витрати економічного об'єкта на ІТ-аутсорсинг розраховуються за формулою:

$$C_{ITO} = C_{CT} + C_{MI} + C_{OS}, \quad (2)$$

де C_{CT} – витрати на укладання та супровід договорів; C_{MI} – витрати на контроль за наданням послуг аутсорсером; C_{OS} – вартість послуг аутсорсера.

Ефективність використання ІТ-аутсорсингу пропонується розраховувати за формулою:

$$E_{IT} = \frac{C_{IS} - C_{ITO}}{C_{ITO}}, \quad (3)$$

Таким чином, в ході проведених досліджень було розроблено модель оцінки ефективності використання ІТ-аутсорсингу на підприємстві, яка полягає в порівнянні вартості послуг аутсорсингу та сукупних витрат на підтримку інформаційного сервісу. Практичне застосування запропонованого підходу, щодо використання ІТ-аутсорсингу, забезпечує розвиток ІС підприємства та

економію коштів, які можливо використовувати на подальший розвиток ІС або у розширення виробництва.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Лысенко Ю.Г. Система мониторинга финансово-хозяйственной деятельности министерства : монография / Ю.Г. Лысенко, В.Н. Андриенко, Л.А. Белкин. – Донецк : Юговосток, 2012. – 212 с.
2. Щербан В.В. Оценка экономической эффективности итаутсорсинга на предприятии [Электронный ресурс] / В.В. Щербан. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.Ru/2012/06/1128>
3. Макаров Ю.Н. Модель оптимального управления производством при использовании аутсорсинга / Ю.Н. Макаров // Аудит и финансовый анализ. – М. : ООО Издательство «Дом пресс». – 2011. – Том 2. – С. 350–358.
4. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии менеджмента : Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
5. Tho L.I., Managing the Risks of IT Outsourcing. – Amsterdam ; Boston : Elsevier Butterworth-Heinemann, 2005. – 206 p.
6. Moura I., Grover V. Examining the Outsourcing of Information Systems Functions from Diverse Theoretical Perspectives. – [Электронный ресурс]. – режим доступа : <http://repository.sdum.Uminho.pt/bitstream/1822/950/1/outsource.pdf>

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

**РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 16-17 грудня 2016 року)

ЧАСТИНА II

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *О.М. Кричук*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 30.12.2016. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 8,37. Замовлення № 1216/45. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31