

ISSN 2307-6291

ЗБІРНИК

**МАТЕРІАЛІВ ІІІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ»**

КРЕМЕНЧУК 2015

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ МИХАЙЛА ОСТРОГРАДСЬКОГО
КРЕМЕНЧУЦЬКА МІСЬКА РАДА
ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ВИКОНКОМУ КРЕМЕНЧУЦЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ У
М. КРЕМЕНЧУЦІ**

ISSN 2307 – 6291

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ ІІІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ «ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ»**

(Посвідчення № 570 від 20.08.2014 р.)

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ ІІІ ВСЕУКРАИНСКОЙ НАУЧНО -ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ «ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ»**

(свидетельство о регистрации № 570 от 20.08.2014 г.)

**Кременчук
19–21 лютого 2015**

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського,
протокол № 4 від 26.02.2015 року.*

Редакційна колегія:

Глухова Валентина Іванівна – к.е.н., доц., зав. кафедри фінансів і кредиту;
Касич Алла Олександрівна – д.е.н., проф., зав. кафедрою обліку, аналізу і аудиту КрНУ імені Михайла Остроградського
Шаповал Людмила Петрівна – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту;
Хоменко Людмила Миколаївна – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту;
Крот Людмила Миколаївна – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту;
Загірняк Денис Михайлович - к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту;
Ховрак Інна Вікторівна – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту;
Волошина Оксана Василівна - ст. викладач кафедри фінансів і кредиту;
Петченко Марина Валентинівна – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Збірник матеріалів III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2015. – 296 с.

У збірнику розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, окреслено основні тенденції розвитку системи фінансового забезпечення на мікро- та макрорівнях. З'ясовано стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи, бюджетної системи, охоплено коло актуальних проблем у сфері фінансового посередництва, інформаційних технологій в фінансах та обліково-аналітичної роботи підприємств.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2015

СЕКЦІЯ 1 ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Анищенко В. М. Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь. Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаєвська Л. М. <i>Сутнісна характеристика та управління фінансовим потенціалом підприємства.....</i>	14
2. Булавинець О. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Романишин В. О. <i>Оцінка фінансових ризиків як передумова формування позиченого капіталу підприємств.....</i>	16
3. Буряченко А. Є. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Складові реформування підприємств комунального господарства в Україні.....</i>	18
4. Вацлавський О. І. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль. Науковий керівник: д.е.н., професор Кириленко О. П. <i>Шляхи удосконалення бюджетного контролю в Україні.....</i>	20
5. Волинчук Ю. В. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк <i>Механізм фінансового забезпечення прибутковості підприємств: теоретичний аспект.....</i>	21
6. Гапонюк М. А. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Промислова політика в Україні та її вплив на корпоративний сектор.....</i>	24
7. Горин В. П. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Проблеми фінансування реального сектору економіки.....</i>	25
8. Горобець Л. О. ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми. Науковий керівник: к.е.н. Шамота Г. М. <i>Фінансова діяльність підприємств з іноземними інвестиціями.....</i>	27
9. Давидова К. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., професор Поддєрьогін А. М. <i>Управління оборотним капіталом підприємств в фінансовому менеджменті.....</i>	29
10. Камінський С. І. Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ <i>Характеристика фінансових ризиків підприємства торгівлі.....</i>	31
11. Карпишин Н. І. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Концептуальні основи вчення про фінансову поведінку.....</i>	33
12. Коробкіна Н. Г. Національний університет ДПС України, м. Ірпінь. Науковий керівник: д.е.н., професор Тарангул Л. Л. <i>Особливості перерозподілу доходів населення через податкову систему: досвід США.....</i>	36
13. Кривенко А. Е. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ. Науковий керівник: к.е.н. Делас В. А. <i>Інституційно-правове забезпечення функціонування фінансових ресурсів підприємств в Україні.....</i>	38
14. Куліш Г. П. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Роль фінансового менеджера в розвитку бізнесу.....</i>	40

Зміст

15. Лук'янська О. В. Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ, м. Львів <i>Фінансово-економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні та інших країнах світу</i>	42
16. Масло О. С. Донбаська державна машинобудівна академія МОН України, м. Краматорськ. Науковий керівник: д.е.н., доцент Єлецьких С. Я. <i>Ухвалення фінансових рішень в системі антикризового управління підприємства</i>	43
17. Менько Т. О. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Солодка О. О. <i>Державно-приватне партнерство в Україні</i>	45
18. Наумова Л. Ю. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Методичні засади оцінки фінансової стійкості підприємств</i>	47
19. Огородник В. О. Ужгородський національний університет, м. Ужгород <i>Державний фанрайзинг: можливість впровадження</i>	49
20. Продан В. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Хоменко Л. М. <i>Проблематика обсягів інвестування капіталовкладень в Україні та шляхи її вирішення</i>	51
21. Романчук С. В. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ. Науковий керівник: д. е. н., професор Купалова Г. І. <i>Інструменти оптимізації вартості інвестиційних ресурсів для рециклінгу відходів цукрового виробництва</i>	52
22. Сендерович А. Й. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Рак Р. В. <i>Роль оцінки вартості компаній в процесі поглинання</i>	55
23. Сімакова Т. Г. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ. Науковий керівник: к.е.н. Рожко О. Д. <i>Формування портфеля фінансових інвестицій в умовах невизначеності</i>	57
24. Соколова О. Б. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Управління фінансовою стійкістю підприємств в фінансовому менеджменті</i>	59
25. Славкова А. А. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Прибуткове оподаткування юридичних осіб в Україні</i>	61
26. Стадник М. В. Науково-дослідний інститут фінансового права, м. Ірпінь <i>Міжнародний досвід проведення податкових перевірок діяльності суб'єктів господарювання</i>	64
27. Сурай Д. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: д.е.н., професор Гаманкова О. О. <i>Глобальні тренди страхового ринку: загрози та виклики</i>	66
28. Трубачева К. Д. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., професор Гапонюк М. А. <i>Розширення переліку інструментів фондового ринку України</i>	67
29. Усатий Д. Г. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., професор Гапонюк М. А. <i>Еволюція підходів до ризик-менеджменту в АПК</i>	69
30. Федорів І. Б. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Куліш А. П.	

Зміст

<i>Оцінка кредитоспроможності позичальника та її вплив на економічний розвиток країни.....</i>	<i>70</i>
31. Шаховалова Є. О. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., професор Поддєрьогін А. М.	
<i>Проблеми фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств...</i>	<i>72</i>
32. Шпеник Т. К. Ужгородський національний університет, м. Ужгород. Науковий керівник: к.е.н., доцент Голубка О. Я.	
<i>Пропозиції вдосконалення розвитку сільського зеленого туризму за рахунок залучення волонтерських ресурсів.....</i>	<i>74</i>
33. Шульжук І. М. Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький. Науковий керівник: к.е.н, доцент Плішка Т. П.	
<i>Інвестиційна привабливість водного господарства та його фінансування.....</i>	<i>77</i>
34. Юрій С. М. Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці	
<i>Підходи до оцінювання ефективності використання оборотного капіталу.....</i>	<i>79</i>
35. Ягольник Т. А. Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Шишкова Н. Л.	
<i>Проблеми та напрями розвитку підприємств міського електротранспорту в Україні</i>	<i>81</i>

СЕКЦІЯ 2

ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ

1. Арендар Л. М. Національний авіаційний університет, м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Попович О. В.	
<i>Аналіз конкурентоспроможності авіакомпаній-лідерів України.....</i>	<i>83</i>
2. Гноєвий В. Г. Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля, м. Кременчук	
<i>Експортний факторинг як засіб активізації економічної діяльності підприємств....</i>	<i>84</i>
3. Гур'єва Ю. М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук	
<i>Фінансові механізми розвитку регіонів.....</i>	<i>85</i>
4. Забедюк М. С. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк	
<i>Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах євроінтеграційних процесів.....</i>	<i>87</i>
5. Лактіонова Л. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук	
<i>Податкова система республіки Казахстан.....</i>	<i>88</i>
6. Ложченко Я. С. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук	
<i>Інфляційні очікування: сутність та вплив на національну економіку.....</i>	<i>90</i>
7. Марина А. С. Донецький державний університет управління, м. Донецьк	
<i>Складові механізми забезпечення фінансової безпеки країни.....</i>	<i>92</i>
8. Мунтіян Н. М. Національний університет ДПС України, м. Ірпінь. Науковий керівник: Забарна Т. А.	
<i>Проблеми та перспективи розвитку податкового консультування в Україні.....</i>	<i>93</i>

<p>9. Парандій О. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Арбітражна модель оцінки валютних ф'ючерсів.....</i></p>	95
<p>10. Позняк К. С., Петченко М. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Доходи операторів українського мобільного зв'язку в умовах мінливого середовища..</i></p>	97
<p>11. Поляков М. Й. Департамент фінансової політики, Секретаріат Кабінету Міністрів України, м. Київ <i>Фінансування інвестицій у розвиток сфери зв'язку України.....</i></p>	99
<p>12. Радзівська В. М., Селютіна А. С. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Інформаційна складова в інфраструктурі фінансового ринку України.....</i></p>	100
<p>13. Ситкіна М. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Особливості інформаційного устрою економіки регіону.....</i></p>	103
<p>14. Смірнова О. М. Науково-дослідний інститут фінансового права Національного університету ДПС України, м. Ірпінь <i>Оподаткування прибутку підприємств: міжнародні виклики та орієнтири для України.....</i></p>	104
<p>15. Телятников В. М. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Інвестори на ринку боргових фінансових інструментів місцевих органів влади в Україні.....</i></p>	107
<p>16. Ховрак І. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Асиметрія фінансової інформації в умовах глобалізації.....</i></p>	109
<p>17. Яценко Н. М., Козлова В. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Проблеми нормативно-правового регулювання депозитарної системи України.....</i></p>	111

СЕКЦІЯ 3

РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

<p>1. Білковська Д. І. Національний авіаційний університет, м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаврилко Т. О. <i>Управління дохідної частини міжбюджетних відносин.....</i></p>	114
<p>2. Волковський Є. І. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Питання збільшення фінансової залежності місцевого самоврядування у м. Києві.....</i></p>	115
<p>3. Волочай М. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Глухова В. І. <i>Аналіз видатків на оплату праці в бюджетних установах.....</i></p>	117
<p>4. Глухова В. І. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Посилення бюджетного контролю за використанням державних фінансових ресурсів</i></p>	119
<p>5. Длугопольський О. В. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль</p>	

Зміст

<i>Особливості побудови соціальної держави в Японії: бюджетне фінансування versus приватна ініціатива</i>	120
6. Карапетян О. М., Карапетян Е. Т. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Проблемні аспекти надання державних гарантій та погашення гарантованого боргу суб'єктами господарювання в Україні</i>	122
7. Кириленко О. П. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Вдосконалення нормативно-правової бази бюджетної децентралізації в Україні</i>	125
8. Князєва М. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: д.е.н., професор Дідур С.В. <i>Перспективи вдосконалення бюджету розвитку м. Кременчука</i>	126
9. Коломийчук Н. М. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Формування ефективної системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі</i>	128
10. Лелюк Ю. В. Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, м. Київ. Науковий керівник: д.е.н., професор Мартинишин Я. М. <i>Правові основи бюджетування закладів культури сільської місцевості</i>	130
11. Марчук А. П. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль. Науковий керівник: д.е.н., професор Кириленко О. П. <i>Розширення доходної бази місцевих бюджетів у контексті реформування податкового та бюджетного законодавства</i>	131
12. Мокрицька А. Б. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Проблеми трактування сутності медичних послуг</i>	133
13. Огінська А. Ю. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль. Науковий керівник: д.е.н., професор Кириленко О. П. <i>Особливості видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення</i>	135
14. Омеляненко М. О. Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів <i>Боргова стійкість країни та її моделі її оцінки</i>	137
15. Пислиця А. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Підходи до визначення ефективності великих платників податків</i>	139
16. Сидор І. П. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Проблеми реалізації бюджетних програм розвитку економічної діяльності в Україні</i> .	141
17. Тимченко О. М. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Права, обов'язки та відповідальність контролюючих органів як запорука ефективності податкового менеджменту</i>	144
18. Тулай О. І. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Теоретизація бюджету як стратегічного ресурсу сталого людського розвитку</i>	146
19. Фатич В. В., Лаврик-Слісенко Л. П. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Проблеми та напрямки розвитку бюджетного процесу</i>	148

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ТА ІНШОГО ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

1. Білошапка В. С. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Використання інновацій в процесі залучення банківських інвестицій</i>	151
2. Бондаренко Д. В. Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів <i>Фінансова стійкість банківської системи в контексті її доларизації</i>	153
3. Дегтярєва Н. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Розвиток діяльності з управління активами в Україні</i>	155
4. Дідур С. В., Глухова В. І. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Оцінка фінансової діяльності пенсійного фонду України</i>	157
5. Должанська Н. А. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ. Науковий керівник: Плешакова Н. А. <i>Практичні аспекти використання коефіцієнта монетизації при формуванні грошово-кредитної політики</i>	158
6. Дяченко Г. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л. П. <i>Методичні підходи щодо оцінки ризику кредитного портфеля банку</i>	161
7. Іванова Т. Г. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Дистанційне обслуговування клієнтів банків як чинник оцінки конкурентоспроможності банківських установ</i>	163
8. Коваль С. Л. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Прибуток банківських установ та шляхи його зростання</i>	165
9. Крот Л. М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Стан та перспективи розвитку агрострахування в Україні</i>	167
10. Левченко К. М. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» м. Київ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Дегтярєва Н. В. <i>Управління активами інституційних інвесторів на ринках, що розвиваються</i>	169
11. Миронова М. І. Львівська комерційна академія, м. Львів. Науковий керівник: д.е.н., професор Башнянин Г. І. <i>Закордонні методики оцінки фінансової стійкості комерційного банку</i>	170
12. Охрименко І. Б. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>До питання ресурсного забезпечення банків України</i>	171
13. Подзигун І. І. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» м. Київ <i>Розвиток інститутів спільного інвестування в Україні та їх інвестиційний потенціал</i>	175

<p>14. Петченко М. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Бабіченко В. В. ПАТ «Укртатнафта», м. Кременчук <i>Система фінансового оздоровлення банків України в умовах нестабільності зовнішнього середовища.....</i></p>	177
<p>15. Рекова Н. Ю., Косова Е. В. Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ <i>Причинно-наслідкові зв'язки між структурою власності і станом дивідендної культури вітчизняних банківських установ.....</i></p>	179
<p>16. Свідерська І. М. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Розкриття інформації щодо діяльності НПФ: законодавчі зміни та існуючі проблеми</i></p>	182
<p>17. Ситник О. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Заощадження населення як основне джерело фінансового забезпечення діяльності банків.....</i></p>	184
<p>18. Тельнова Г. В. Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ <i>Компласнс-функція і кредитні ризики банку</i></p>	187
<p>19. Толуб'як В. С. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Міграційний капітал як чинник розвитку банківського сектору України.....</i></p>	189
<p>20. Труш Г. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Напрямки оптимізації формування ресурсної бази банків України.....</i></p>	192
<p>21. Шамутило Д. О. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Науковий керівник: к.е.н. Делас В. А. <i>Механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції.....</i></p>	194

СЕКЦІЯ 5

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

<p>1. Беспарточна В. І. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Ховрак І. В. <i>Проблема коливань рівнів безробіття та економічної активності населення Полтавської області.....</i></p>	197
<p>2. Бочко О. Ю. Мукачівський державний університет, м. Мукачево <i>Формування маркетингової інформаційної системи аграрних підприємств.....</i></p>	198
<p>3. Булавинець В. М. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Фінансові аспекти трудової міграції та її вплив на економіку України.....</i></p>	200
<p>4. Гаєвська Л. М. Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь <i>Сутнісна характеристика інноваційного потенціалу підприємства.....</i></p>	202
<p>5. Грибан С. В. Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир. Науковий керівник: к.е.н., професор Осовська Г. В.</p>	

Зміст

<i>Формування моделі ефективного антикризового управління на підприємствах</i>	204
6. Гриценко Д. С. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: д.т.н., професор Сокур М. І.	
<i>Теоретичні аспекти систем оцінювання персоналу на промислових підприємствах...</i>	205
7. Дерев'янюк О. Ю. Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир. Науковий керівник: к.е.н, доцент Денисюк О. Г.	
<i>Сутність стратегії антикризового управління підприємствами</i>	208
8. Залюбовська А. Ю., Збиранник О. М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук	
<i>Розвиток франчайзингу в Україні</i>	210
9. Кім У. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викл. Збиранник О. М.	
<i>Проблеми та перспективи розвитку медіа ринку України</i>	212
10. Кушнір Т. М. Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів	
<i>BTL-агентства в структурі інститутів комунікаційної інфраструктури</i>	214
11. Левочко Б. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Крот Л. М.	
<i>Перспективи фінансового супермаркету в Україні</i>	216
12. Левченко Я. С. Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків. Науковий керівник: д.е.н., доцент Дмитрієв І. А.	
<i>Закономірності розвитку підприємництва</i>	219
13. Мазурець В. В. Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ, м. Вінниця. Науковий керівник: к.е.н., доцент Погрішук Г. Б.	
<i>Сучасний стан державного боргу та оцінка його навантаження</i>	221
14. Маркович І. Б. Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль	
<i>Зміна національних форм організаційно-управлінських структур під впливом глобальних змін</i>	222
15. Мельничук О. Є. Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь. Науковий керівник: к.е.н. Ляшенко Г. П.	
<i>Проблеми формування товарної політики підприємства</i>	223
16. Лубкей Н. П. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль	
<i>Проблеми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні</i>	225
17. Марченко О. І. Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь	
<i>Інноваційна діяльність України: шляхи та напрями активізації</i>	228
18. Обящикова М. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Герасимчук В. О.	
<i>Вибір інструментів маркетингових комунікацій підприємств гірничовидобувної галузі</i>	230
20. Полінкевич О. М. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк	
<i>Суть системи інноваційного розвитку підприємств</i>	232
21. Потопольський А. О., Збиранник О. М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук	
<i>Проблеми та перспективи розвитку маркетингових досліджень в Україні, їх особливості в сучасних умовах ринку</i>	234

Зміст

22. Похила М. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Ховрак І. В. <i>Зайнятість та безробіття населення в Україні</i>	236
23. Струтинська І. В. Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль <i>Єврологістика – стратегічний вибір України</i>	238
24. Суботіна Г. О., Соколенко А. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: д.т.н., професор Сокур М. І. <i>Маркетингові дослідження економічної ефективності реклами нової продукції кондитерської фабрики «ROSHEN»</i>	240
25. Ткаченко В. В. Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь <i>Стан та проблеми зовнішньої торгівлі України</i>	242
26. Трішкіна Н. І. Хмельницький торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету, м. Хмельницький <i>Проблеми використання маркетингу в малих торговельних підприємствах України.</i>	243
27. Хоменко Л. М., Кондик А. Ф. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Управління витратами на спільних підприємствах</i>	245
28. Шаманська Н. В. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Пенсійне страхування як напрям реалізації соціальної політики держави</i>	246
29. Шаманська О. О. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>Поведінкові фінанси та їх вплив на фінансову поведінку домогосподарств</i>	248
30. Шатравка І. В. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Проблеми та перспективи розвитку сучасного інтернет-маркетингу</i>	250
31. Яковенко Н. М. Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь. Науковий керівник: к.е.н. Ляшенко Г. П. <i>Проблеми та розвиток маркетингу в діяльності підприємства</i>	251
32. Яришева Є. М. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук <i>Критерії вибору сучасного смартфона</i>	253
33. Ясковець А. В. Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ. Науковий керівник: к.е.н., доцент Шишкова Н. Л. <i>Тіньова економіка України: причини, наслідки, шляхи подолання</i>	254

СЕКЦІЯ 6

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Ананченко А. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Авраменко О. І. <i>Проблема безробіття в Україні</i>	257
---	-----

2. Бабій Л. І. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Методичні процедури удосконалення ефективної системи контролю виробничих запасів на підприємстві</i>	258
3. Бондаренко О. В. Національний лісотехнічний університет України, м. Київ <i>Особливості організації обліково-аналітичних процесів у середовищі комп'ютерних технологій</i>	260
4. Бурчевський В. З. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Модель SWOT-аналіза зовнішнього середовища</i>	263
5. Веріга Г. В. Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ <i>Гармонізація облікової валютної політики суб'єктів господарювання</i>	264
6. Гордієнко Л. П. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Метод кост-кілінг – ефективна оптимізація витрат на підприємстві</i>	266
7. Копотієнко Т. Ю. Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ. Науковий керівник: д.е.н., професор Симоненко В. К. <i>Функції внутрішнього аудиту в управлінні витратами</i>	268
8. Коршикова Р. С. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>Вплив знижок на оцінку активів при їх визнанні</i>	270
9. Крикуненко А. С. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Авраменко О. І. <i>Оцінювання стану розвитку сільського господарства в Україні на сучасному етапі</i>	272
10. Кухаренко Т. Г. Національний університет Державної податкової служби України, м. Ірпінь. Науковий керівник: к.е.н., доцент Смірнова О. М. <i>Податкове консультування як засіб оптимізації фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання</i>	274
11. Лук'яненко Я. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Авраменко О. І. <i>Переваги та недоліки подання електронної звітності</i>	276
12. Макаренко Р. А. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Авраменко О. І. <i>Инвестиционная деятельность в Украине и её проблемы на современном этапе</i>	278
13. Макарович В. К., Балог Ш. Ш. ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород <i>Сутність франчайзингу: обліковий аспект</i>	279
14. Омелянчук Т. М. Київського національного торговельно-економічного університету, м. Київ. Науковий керівник: д.е.н. Бенько М. М. <i>Внутрішні чинники, що впливають на фінансовий стан підприємств ресторанного господарства</i>	281
15. Пінчук А. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Авраменко О. І. <i>Тіньова економіка та шляхи її подолання</i>	284
16. Сурмій Р. О. Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: Авраменко О. І. <i>Огляд змін до податкового кодексу</i>	285
17. Ткаченко Н. А. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН, м. Київ	

Зміст

<i>Мінімальна заробітна плата як граничний індикатор соціального захисту працівників сфери АПК.....</i>	<i>287</i>
18. Ходзицька В. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ	
<i>Метод моделювання інвестиційних рішень в стратегічному управлінському обліку</i>	<i>289</i>
19. Фурман О. І. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: к.е.н. Гончар І. І.	
<i>Організація внутрішнього контролю адміністративних витрат та його вплив на управління витратами в торгівельних підприємствах.....</i>	<i>291</i>
20. Щирба І. М. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль	
<i>Необхідність розробки загальної стратегії і плану перевірки на етапі плануванні аудиту ефективності</i>	<i>293</i>
21. Щирба М. Т. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль	
<i>Роль міжнародної федерації бухгалтерів в управлінні професійними бухгалтерами на міжнародному рівні.....</i>	<i>294</i>

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анищенко В. М.

*Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь
Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаєвська Л. М.*

Проблема використання власного фінансового потенціалу вітчизняних підприємств стає все більш актуальною в умовах цілеспрямованої глобалізації ринку. Все це загалом визначає важливість контролю за станом господарської діяльності підприємства з погляду дії зовнішніх та внутрішніх чинників його діяльності та визначення його фінансового потенціалу для стійкого розвитку.

Складні економічні умови, загострення соціальних та екологічних проблем, нестабільна правова база вимагають від підприємства створення такої системи, яка б дала змогу ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та забезпечувати досягнення високих фінансових результатів у довгостроковій перспективі [5, с. 115].

Дослідженням проблем стосовно фінансового потенціалу підприємства присвячено багато наукових робіт учених-економістів: А.А. Томпсона, А.Дж. Стрікленда, А.Е. Воронкової, Б.П. Плишевського, І.Р. Бузько, О.В.Ареф'євої, О.І.Амоші, В.П.Бабича, Я.Г.Берсуцького, В.М.Гриньової, С.А. Лосевої, В.І. Зубкова та ін.

У економічній літературі немає достатньо чіткого трактування категорії «фінансовий потенціал». Погляди вчених-економістів на визначення фінансового потенціалу досить різноманітні, та все ж всі вони мають спільну особливість, що фінансовий потенціал – це сукупність наявних та перспективних фінансових можливостей підприємства.

Фінансовий потенціал промислового підприємства це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи керування фінансами,
- забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану [4, с. 79].

Тобто, фінансовий потенціал виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. До того ж, не слід ототожнювати фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами підприємства, оскільки фінансовий потенціал є значно ширшим поняттям. Наявність саме фінансового потенціалу у підприємства свідчить про ефективність його діяльності та доцільність існування [1, с.268].

Також, категорію «фінансовий потенціал» доцільно розглядати і з точки зору управління ним, оскільки сам по собі фінансовий потенціал без впливу на нього та певних дій щодо його використання користі не принесе. Як категорія управління, він підлягає плануванню, регулюванню і використанню. Заплановане (прогнозоване) значення фінансового потенціалу базуються, перш за все, на скоригованих показниках його реалізації в попередніх періодах з врахуванням прогнозних змін обсягів продажу, рентабельності власного і залученого капіталу, забезпечення позитивного ефекту фінансового і операційного важелів, реалізація інвестиційних проектів і т. д. В кінцевому

рахунку, планування фінансового потенціалу спрямовано на забезпечення, відновлення і зберігання фінансової стійкості [2, с. 48].

На формування фінансового потенціалу також впливає і система управління підприємством. Якщо підходити до даного аспекту з точки зору ефективності, то при неефективному, несистемному управлінні підприємством втрачаються також і елементи фінансового потенціалу, які у недалекому майбутньому могли б бути визначальним для розвитку організації.

Вплив діяльності організації на формування фінансового потенціалу є беззаперечним. За умови здійснення прибуткових виробничих процесів на підприємстві рівень фінансового потенціалу зростає, якщо ж дані процеси відсутні – рівень фінансового потенціалу залишається незмінним, а за умови збиткової діяльності рівень фінансового потенціалу залишається незмінним, а за умови збиткової діяльності рівень фінансового потенціалу зменшується. Отже, існує прямо пропорційна залежність між прибутковістю діяльності підприємства і його фінансовим потенціалом.

Основною метою управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинно розробляти і ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування.

У загальному вигляді під стратегією з управління фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти комплекс заходів з управління фінансовими ресурсами господарюючого суб'єкта з метою отримання економічної вигоди і забезпечення безперервного виробничого процесу.

Дуже важливим моментом управління фінансовим потенціалом є визначення його рівня, тобто його оцінка. При виборі показників оцінки фінансового потенціалу важливо враховувати наступне:

- фінансовий потенціал являє собою агреговане уявлення системи кількісних і якісних показників, що характеризують фінансовий потенціал економічної системи як на поточний момент часу, так і на перспективу. Відповідно перелік показників повинен бути розроблений із застосуванням системного, комплексного і стратегічного підходів;

- основною складністю є відсутність достатньої інформаційної бази, тому число показників має бути обмежено, містити мінімум суб'єктивної інформації, та бути пов'язаним із особливостями фінансової діяльності для проведення порівняльної оцінки фінансового потенціалу [3, с. 80].

Оцінка фінансового потенціалу дозволяє вибрати основні напрямки активізації діяльності підприємства, вибрати необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику від вкладень в їх діяльність.

Отже, фінансовий потенціал – одна з найважливіших характеристик ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності. А оцінка фінансового потенціалу підприємства – це необхідний етап стратегічного аналізу і управління.

Література:

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 267-274.

2. Бикова В.Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення: монографія / В.Г. Бикова. – Д.: Наука і освіта, 2008. – 180 с.

3. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки – 2009. – № 4(94). – С. 77-85.

4. Кирилова Л.І. Фінансовий потенціал підприємства та його складові // Л.І. Кирилова, Д.Д. Тодорова // Сталий розвиток економіки – 2012. – № 11. – С. 298-302

5. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 2. – С. 114–117.

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ПОЗИЧЕНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Булавинець О. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Романишин В. О.

В кризових умовах конкурентоспроможність суб'єкта господарювання і здатність досягати стратегічних цілей розвитку значно ускладнюється, це в певній мірі обумовлюється його забезпеченістю фінансовими ресурсами.

Проте, слід зазначити, що процес формування позиченого капіталу тісно пов'язаний з ризиком, і у випадку неправильних управлінських рішень та економічних розрахунків це може лише погіршити ситуацію суб'єкта господарювання. Адже, залучаючи позикові ресурси для фінансування власних господарських потреб, підприємство мимоволі потрапляє у залежність від зовнішніх кредиторів, які можуть впливати на прийняття управлінських рішень та коригувати його фінансову політику. Використання позиченого капіталу також негативно позначається на фінансовій стійкості підприємства. Однак, цілком відмовлятися від використання позикових ресурсів не доцільно, адже вони розширюють можливості підприємства, а також підвищують рівень фінансової рентабельності. Вирішення цієї дилеми полягає в організації ефективного управління ризиками формування позиченого капіталу, що забезпечить оптимальне поєднання рентабельності й ризику господарської діяльності.

Фінансова діяльність підприємства у ринкових умовах завжди супроводжується великою кількістю ризиків, які суттєво різняться за джерелами та ймовірністю виникнення, ступенем небезпечності, можливістю управління тощо. Важливе місце серед усієї когорти ризиків, з якими стикається суб'єкт господарювання належить фінансовим ризикам, оскільки вони прямо впливають на економічні результати діяльності та можуть ставити під сумнів саме існування підприємства.

В науковій літературі до ключових фінансових ризиків, з якими стикається підприємство у господарській діяльності зараховують: ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, валютний, депозитний, кредитний, структурний та багато інших. Значна частина із найбільш небезпечних для суб'єкта господарювання фінансових ризиків безпосередньо пов'язана з процесами формування ним позиченого капіталу, а саме:

– ризик зниження фінансової стійкості, обумовлений недоліками структури капіталу, спричиняє незбалансованість вхідних та вихідних грошових потоків, підвищує ймовірність банкрутства підприємства. Фінансова стійкість свідчить про ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням. Вона відображає постійне стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства, здатність забезпечити стабільність господарської діяльності та її розширене відтворення [1, с. 87];

– процентний ризик, який полягає у непередбачуваному коливанні вартості позикових коштів на фінансовому ринку через вплив державного регулювання, зростання або зниження пропозиції вільних грошових ресурсів та інші чинники. Особливу небезпеку процентний ризик становить для підприємств, які активно залучають кредитні ресурси за плаваючими ставками, адже різке підвищення вартості таких коштів може завдати їм відчутних збитків;

– валютний ризик характерний для підприємств, які активно залучають позикові ресурси в іноземній валюті (єврооблігації, валютні кредити та позики). Непередбачувані зміни обмінного курсу іноземної валюти можуть призвести до суттєвого збільшення зобов'язань підприємства та витрат на їхнє обслуговування, внаслідок чого воно може зазнати фінансових втрат;

– інфляційний ризик виявляється у зростанні зобов'язань підприємства у зв'язку із підвищенням цін на певні економічні блага. Так, у зарубіжній практиці суб'єкти господарювання можуть залучати кошти шляхом емісії облігацій з індексованим процентом, рівень якого залежить від зміни індексу цін та певні товари (енергоресурси, золото та інші дорогоцінні метали) [2, с. 28] або цінні папери (наприклад, державні боргові зобов'язання).

Натомість, ризик неплатоспроможності, на наш погляд, стосується процесів використання позиченого капіталу підприємства та виявляється у зниженні ліквідності його оборотних активів у часовому періоді.

Вирішення проблеми негативного впливу ризиків на показники фінансової діяльності підприємства забезпечує реалізація відповідної політики управління ними, яка об'єднує кілька взаємопов'язаних етапів: ідентифікацію та оцінювання ймовірності настання ризику; визначення рівня можливих фінансових втрат у разі реалізації ризику, визначення зони допустимих його значень; вивчення чинників, які визначають рівень фінансового ризику; розробка та втілення системи заходів для нейтралізації ризику або мінімізації його наслідків [3, с. 108].

Найважливішим етапом управління фінансовими ризиками, який формує інформаційне поле для розробки та реалізації подальших дій щодо упередження їхнього негативного впливу на результати діяльності підприємства є оцінювання ризиків. В економічній науці запропоновано великий спектр методів оцінювання ризиків, кожен із яких наділений своїми перевагами та не позбавлений недоліків: систематичний метод, базований на розрахунку бета-коефіцієнта чутливості зміни одного параметра від динаміки іншого; статистичні методи, суть яких полягає у визначенні вірогідності втрат на основі статистичних даних; аналітичні методи, які передбачають застосування математичного апарату для оцінювання рівня ризиків; експертні методи, методи рейтингової оцінки, нормативний та багато інших [4, с. 223-226]. З усієї сукупності наявних методів найбільш придатним для оцінювання ризиків, пов'язаних із процесами формування позиченого капіталу підприємства, на наш погляд, є нормативний метод, базований на використанні системи фінансових коефіцієнтів. Перевагами його застосування є відносна легкість розрахунків за умови високої точності підсумкової оцінки рівня ризику. Порівняння з нормативом відбувається шляхом розрахунку коефіцієнта ризику [5, с. 74-75] за шкалою, яку на наш погляд, варто сформулювати наступним чином: «низький ризик» (відхилення від нормативу в межах 25%), «високий ризик» (від 25% до 50%), «критичний ризик» (50-75%), «катастрофічний» ризик (відхилення більше, ніж на 75% від нормативу).

Примітно, що найбільш небезпечні фінансові ризики, які супроводжують процес формування позиченого капіталу підприємства тісно перегукуються з ключовими аспектами оцінки його ефективності. Зважаючи на те, що інформація про фінансові плани компаній щодо змін у структурі капіталу, зазвичай, складає комерційну таємницю, розрахувати показники результативності складно. Щодо індикаторів економічності, то

вони характеризують тісний зв'язок між ефективністю та ризиком. Для прикладу, утримання структурних показників ефективності формування позиченого капіталу, зокрема фінансової стійкості, в межах нормативних значень дає водночас підстави стверджувати і про низький ризик погіршення фінансового становища суб'єкта господарювання, збереження безпечних умов розвитку. Досягнення одного із ключових вимірів ефективності формування позиченого капіталу – мінімізації його середньозваженої вартості, сприяє також нейтралізації валютного, інфляційного та процентного ризиків. Отож, в рамках аналізу ефективності можна сформулювати уявлення про рівень ризиковості об'ємно-структурних показників позиченого капіталу як на макроекономічному рівні, так і на рівні конкретних суб'єктів господарювання.

Література:

1. Шеремет, О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О. Шеремет. – К.: Кондор, 2005. – 196 с.
2. Чеберяко, О. Сутність і класифікація міжнародних облігацій / О. Чеберяко // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 127. – С. 25-31.
3. Диба, М. І. Основні джерела фінансових ризиків / М. І. Диба // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 101-111.
4. Зоріна, О. Методи аналізу фінансових ризиків / О. Зоріна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – Вип. 2(20). – С. 221-229.
5. Ризики економічної діагностики підприємства. Навчальний посібник / [І. Сахарцева, О. Шляга]; за ред. І. Сахарцевої. – К.: Кондор, 2007. – С. 2.

СКЛАДОВІ РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Буряченко А. Є.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Одним із ключових завдань формування соціально орієнтованої економіки є забезпечення високого рівня та якості життя населення, що, зокрема, передбачає задоволення найнагальніших потреб громадян у комфортному житлі, енергетичному, санітарно-технічному і гігієнічному, транспортному обслуговуванні. Зрозуміло, що належне задоволення названого комплексу потреб можливе лише за умови функціонування ефективно організованого і забезпеченого сучасними технологіями та устаткуванням комунального господарства. До того ж, надаючи послуги, спрямовані на відтворення людського капіталу, а також комунальні послуги підприємствам, установам і організаціям, які необхідні для забезпечення нормального процесу їхньої господарської діяльності, суб'єкти господарювання цієї сфери створюють передумови для ефективного соціально-економічного розвитку як окремих адміністративно-територіальних формувань, так і країни в цілому [1, с. 214].

Визначимо поняття «комунальне господарство»: це — складник житлово-комунального комплексу, який забезпечує надання необхідного обсягу санітарно-технічних, санітарно-гігієнічних, енергетичних і транспортних послуг мешканцям населених пунктів, а також здійснює відповідне комунальне обслуговування суб'єктів господарювання.

Так, у Законі України «Про житлово-комунальні послуги» зазначено, що головною метою діяльності комунального господарства є досягнення нормативного рівня забезпечення населення відповідними видами послуг та поліпшення якості обслуговування споживачів [2].

Обґрунтовуючи необхідність реформування фінансового забезпечення комунальної інфраструктури в Україні, вважаємо за потрібне звернутися до проведеного Центром соціальних технологій «Соціополіс» соціологічного дослідження щодо стану міського житлово-комунального господарства в Україні та перспектив його реформування очима громадян [3]. Так, за одержаними даними майже 70 % опитаних за всеукраїнською вибіркою не задоволені якістю послуг житлово-комунального господарства, лише кожен четвертий називає їхню якість задовільною, і тільки 5 % респондентів оцінили якість послуг як добру. Також звертає на себе увагу той факт, що кожен четвертий опитаний вважає актуальними всі проблеми, що фактично свідчить про системність негараздів у житлово-комунальному господарстві. Взагалі запит на реформу житлово-комунального господарства вельми високий, адже три чверті від кількості респондентів є її прихильниками. З них більш як половина висловлюються за радикальну реформу («змінювати потрібно все»). Мабуть, жодна інша сфера господарського життя не має такого сильного реформістського потенціалу громадської думки.

Тож зазначене дає всі підстави стверджувати, що політична складова реформування житлово-комунального господарства, безумовно, існує. Що стосується економічної складової, то маємо зауважити, що за умов обмеженості фінансових можливостей, перш за все місцевих бюджетів, щодо розвитку місцевого господарства, браку позитивних зрушень у підвищенні та поліпшенні інвестиційного клімату цієї сфери конче треба шукати ефективні моделі реформування місцевої інфраструктури для щонайповнішого та якісного забезпечення населення місцевими комунальними послугами.

Оскільки питання забезпеченості послугами в комунальній сфері стосується майже кожного члена суспільства, воно нині постійно перебуває в полі зору як науковців, так і практичних працівників. Однією з основних перепон, що перешкоджають формуванню ефективного механізму функціонування підприємств комунального господарства, є брак фінансових ресурсів. Варто наголосити, що недостатній обсяг власних фінансових ресурсів, мізерна державна підтримка, неможливість залучення нових джерел фінансування призводять до дальшого загострення кризового фінансового становища в комунальному секторі. Саме тому дана проблематика не втрачає актуальності та викликає багато наукових дискусій.

Більшість підприємств комунальної галузі й досі працюють, фактично, завдяки тим ресурсним можливостям, що були нагромаджені до початку 1990-х років. Брак належного фінансування галузі призвів до суттєвого погіршення технічного стану основних фондів, підвищення аварійності об'єктів житлово-комунального господарства, збільшення непродуктивних витрат, що негативно позначилося на рівні та якості комунальних послуг. Крім того, набула неймовірної гостроти проблема неефективного використання ресурсів, що пояснюється спрямованістю технологій, упроваджених ще за радянських часів, на екстенсивний розвиток галузі. Сьогодні, ясна річ, такі технології виявились украй неефективними.

Монополізм на ринку комунальних послуг, неопрацьованість правового механізму щодо відповідальності за кількість і якість їх надання унеможливають ефективний захист інтересів споживачів. У свою чергу, комунальні підприємства не мають відповідних фінансових стимулів до провадження виваженої тарифної політики та зниження нераціональних витрат. Більше того, складається така ситуація, коли підприємства галузі не мають достатніх коштів для утримання в належному стані комунальних споруд, мереж, устаткування. У результаті погіршується технічний стан основних фондів, збільшуються питомі втрати та непродуктивні витрати і, як наслідок, знижують рівень та якість комунальних послуг, що викликає обґрунтоване незадоволення споживачів і, відповідно, спричинює зменшення обсягів платежів.

Література:

1. Бюджетний менеджмент : підручник / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та

ін.] ; за заг. ред. В. Федосова. — К. : КНЕУ, 2004. — С. 214.

2. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov

3. Сайт Центру соціальних технологій «Соціополіс» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.sociopolis.com.ua/Research/Message/?id=361&type=>

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Вацлавський О. І.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Науковий керівник: д.е.н., професор Кириленко О. П.

Розвиток децентралізації та демократизації в Україні, прагнення вступити до Європейського співтовариства зумовлюють необхідність вирішення важливого завдання – створення ефективної системи бюджетного контролю на всіх стадіях бюджетного процесу. Це вимагає переосмислення як ролі держави, так і органів місцевого самоврядування у здійсненні бюджетного контролю шляхом формування нової парадигми зовнішнього та внутрішнього бюджетного контролю, взаємозв'язків структурних елементів бюджетного контролю як цілісної системи.

Аналіз практики здійснення бюджетного процесу в Україні протягом останніх років засвідчує наявність низки недоліків, зокрема, невчасне прийняття бюджетів, недостатня обґрунтованість їх показників, дефіцитність, недовиконання дохідної частини та неефективне і нецільове витрачання бюджетних коштів тощо. Необхідність вирішення вказаних проблем потребує вжиття адекватних заходів щодо удосконалення управління бюджетною сферою та покращення контролю як його невід'ємної функції.

З концептуальних позицій, бюджетний контроль – це різновид державного фінансового контролю, що здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу та направлений на встановлення законності, достовірності, економічної ефективності діяльності учасників бюджетного регулювання та бюджетного процесу. За своєю сутністю бюджетний контроль являє собою систему заходів органів державної влади та органів місцевого самоврядування, спрямованих на забезпечення законності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджетів і звітування про їх виконання з використанням специфічних форм і методів їх організації [3, с. 56].

Бюджетний контроль є останньою, заключною підсистемою бюджетного механізму. Він дає можливість встановити наскільки ефективно, раціонально, економно та законно використовувалися бюджетні кошти, чи були задіяні всі резерви стосовно наповнення дохідної частини бюджетів. Внаслідок виявлення зловживань держава може відшкодувати нанесені їй збитки [1]. Одночасно за допомогою бюджетного контролю можна попередити порушення бюджетної дисципліни, нераціональне та нецільове спрямування бюджетних коштів. Будучи заключною підсистемою бюджетного механізму, бюджетний контроль обслуговує всі стадії бюджетного процесу, що надає йому універсального характеру управлінської діяльності. Бюджетний контроль є однією з функцій управління бюджетною системою.

Принципами бюджетного контролю є: незалежність, законність, гласність, дієвість, регулярність, об'єктивність, прозорість, всеохоплюючий характер [2, с. 11].

Аналіз чинної практики здійснення бюджетного контролю в Україні дає можливість відзначити окремі його недоліки: недостатня спланованість та координація взаємодій між органами, які здійснюють бюджетний контроль; відсутність єдиної інформаційної бази; недостатня якість аналітичної роботи; наявність великої кількості

нормативно-правових актів, які певною мірою дублюють функції органів державної влади по здійсненню бюджетного контролю; використання переважно подальшого контролю (у формі перевірок та ревізій), тоді як в європейських країнах перевірено практикою ефективне використання попереднього та поточного контролю; відсутність моніторингу в системі державних органів, постійної оцінки якості функціонування системи бюджетного контролю; відсутність жорсткої адміністративної відповідальності за бюджетні правопорушення та невідшкодування спричинених збитків, неможливість притягти винних осіб до кримінальної відповідальності.

Зазначені недоліки свідчать, що назріла необхідність реформ у сфері бюджетного контролю. Для того, щоб вдосконалити та реформувати існуючу систему необхідно провести ряд заходів: створити єдину ефективну систему бюджетного контролю; розробити та прийняти Закон України «Про бюджетний контроль», внести зміни до уже існуючого законодавства, щоб взаємоузгодити закони, укази, нормативно-правові акти між собою; посилити відповідальність керівників на всіх рівнях управління та чітко встановити їх межі в законодавстві; створити єдину інформаційну базу у сфері бюджетного контролю; врегулювати питання взаємовідносин і взаємодії контрольних органів, закріпити положення про те, що Рахункова палата є найвищим органом державного контролю, що здійснює контроль за доходами, видатками Державного бюджету України, має право на перевірки всіх державних інституцій, а Державна фінансова інспекція забезпечує періодичне проведення ревізій та перевірок.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Гетманець О. Принципи бюджетного контролю – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndi-fp.asta.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=215:2012-07-06-10-35-39&catid=13:-3-&Itemid=128
3. Гуцаленко Л.В., Дерій В.А., Коцупатрий М.М. Державний фінансовий контроль. – Видавництво: К.: ЦУЛ – 2009. – 424 с.

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Волинчук Ю.В.

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток як головне джерело розширеного відтворення в майбутньому. Під прибутковістю слід розуміти стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення його господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в обсягах, достатніх для ефективного подальшого функціонування підприємства.

Забезпечення прибутковості діяльності підприємства являє собою процес розробки і прийняття рішень за всіма основними аспектами формування, розподілу і використання на підприємстві прибутку з метою максимізації добробуту власників підприємства в

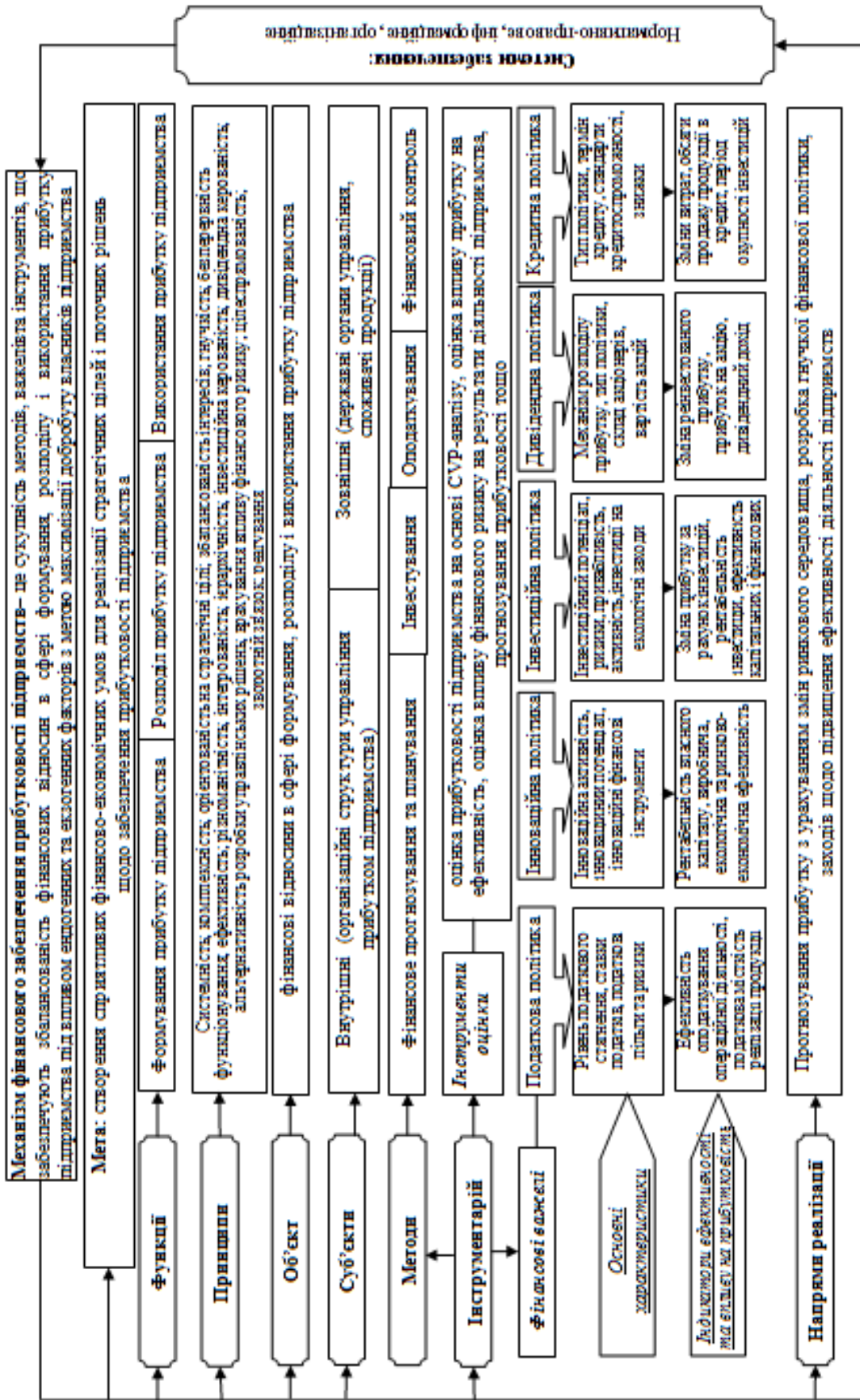


Рисунок 1 – Механізм забезпечення прибутковості діяльності підприємства

поточному та перспективному періодах та значною мірою залежить від ефективності механізму його фінансового забезпечення.

Загалом, аналіз поняття „фінансовий механізм” [1] свідчить про відсутність однаковості серед науковців щодо розуміння суті, структури, призначення, задіяних суб'єктів та об'єктів впливу, а також відносин між структурними елементами даної системи. Водночас, більшість науковців вирізняють у фінансовому механізмі фінансове забезпечення і фінансове регулювання як ключові підсистеми, не заперечуючи, що „за наявного досвіду фінансове забезпечення одночасно виконує функцію регулювання так само, як регулювання може здійснювати функцію забезпечення” [2; 3]. При цьому за допомогою фінансового механізму в процесі управління фінансами досягається забезпеченість господарюючих суб'єктів (або економіки країни) необхідними фінансовими ресурсами, тобто фактично здійснюється фінансове забезпечення.

Механізм фінансового забезпечення прибутковості підприємств визначено як сукупність методів, інструментів та важелів, що забезпечують збалансованість фінансових відносин в сфері формування, розподілу і використання прибутку підприємства під впливом ендогенних та екзогенних факторів з метою максимізації добробуту власників підприємства.

При дослідженні фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємств необхідно визначити його мету, функції, принципи забезпечення, об'єкт, інструментарій, методи оцінки ефективності тощо, що представлено на рис. 1 (на основі [4, с. 44-48; 5, с. 34]).

Зрозуміло, що діапазон дії методів, інструментів та важелів механізму фінансового забезпечення прибутковості підприємств регламентований чинною нормативно-правовою базою та перебуває в певному, об'єктивно обмеженому, інформаційно та організаційно-забезпеченому просторі.

Таким чином, дослідження теоретичної сутності та елементів механізму фінансового забезпечення прибутковості підприємств вказує на його досить складну структуру, що складається з різноманітних та взаємопов'язаних методів впливу та фінансових важелів, ефективне управління якими спроможне забезпечити позитивний результат діяльності підприємств.

Література:

1. Волинчук Ю. В. Фінансове забезпечення вищої освіти: методологія та механізми реалізації в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки: монографія / І. М. Вахович, Ю. В. Волинчук. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010. – 288 с.
2. Василик О. Д. Державні фінанси : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 2002. – 338 с.
3. Львовчкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–33.
4. Чернодубова Е. Інструменти адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємств / Е. Чернодубова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 3. – С. 44–48.
5. Чорна О. М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О. М. Чорна, О. О. Мацнева // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30–35.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР

Гапонюк М.А.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Будь-яка економічна криза гостро висвітлює численні проблеми притаманні національним економікам. Не є виключенням ситуація і в Україні – саме події 2008-2009 рр. та 2013-2014 рр. стали приводом для тривалої дискусії щодо структури національної економіки, її можливостей в контексті забезпечення конкурентоспроможності держави на глобальному рівні, трансформації за рахунок виваженої державної промислової політики.

Зазначимо, що серед науковців існують різні підходи до змістовних характеристик поняття «промислова політика». Зокрема, в окремих джерелах її визначають як комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності промислового виробництва у довгостроковому періоді з метою забезпечення національних інтересів країни та її економічної безпеки, підвищення добробуту населення [1].

В інших, як комплекс заходів державного впливу на розподіл ресурсів суспільства з метою удосконалення структури національної економіки, підтримки конкурентоспроможності окремих галузей і підприємств та економіки в цілому на світових ринках, коригування негативних наслідків дії механізму ринку [2].

Разом з тим, незважаючи на відмінності, усі без виключення науковці розглядають промислову політику в контексті підвищення конкурентоспроможності окремих галузей та усієї національної економіки на глобальному рівні.

Оцінюючи дієвість та ефективність промислової політики в Україні слід зважати на той факт, що її головним об'єктом стали провідні експортноорієнтовані галузі вітчизняної економіки. Насамперед, мова йде про металургію, виробництво мінеральних добрив. Саме такі акценти стали першоосновою економічного зростання з початку ХХІ ст..

Проте, як показали подальші події цей шлях здатен приносити результат виключно в короткостроковій перспективі. В цьому контексті слід погодитися з думкою окремих вчених, які вказують, що в Україні промислова політика фактично звелася до державної підтримки окремих галузей [3].

В той же час, інструментарій промислової політики є значно ширшим, а цілі та завдання чітко пов'язуються з загальною конкурентоспроможністю національної економіки.

Більше того, можна говорити, що такий підхід до промислової політики деструктивно вплинув не тільки на розвиток інших галузей, але й на діяльність підприємств, які отримали численні преференції з боку держави.

Так, це яскраво виявилось в діяльності хімічної промисловості. Вітчизняні виробники мінеральних добрив власні лобістські зусилля спрямували в першу чергу на оптимізацію ціни на енергетичні ресурси (насамперед, газ, що поставлявся з Росії). В таких умовах значно менше уваги приділялося впровадженню енергозберігаючих технологій, і погіршувало конкурентну позицію вітчизняних підприємств. Аналогічний висновок можна зробити і щодо металургійних підприємств. Проте коливання кон'юнктури світових ринків призвело до стагнації цих галузей та навіть зупинки окремих підприємств.

На наш погляд, промислову політику в Україні слід трансформувати в контексті розвитку корпоративного сектору. Це пов'язано з тим, що в провідних галузях національної економіки домінують акціонерні товариства. Відповідно, тільки поєднання заходів у сфері корпоративного управління та інструментів промислової політики здатне суттєво змінити структуру вітчизняної економіки та сприяти підвищенню її

конкурентоспроможності. Зокрема, навряд чи є ефективним шлях, коли державна підтримка у різних формах надається публічним акціонерним товариствам, які такими є тільки де-юре. Відповідно, будь-які інструменти промислової політики повинні враховувати і стратегічні перспективи корпоративного сектору, а не орієнтуватися виключно на короткостроковий ефект.

Література:

1. Гринів Л.С. Національна економіка / Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак. – Львів: Магнолія, 2009. – 464 с.
2. Уманців Ю. Механізм економічної політики / Ю. Уманців, О. Міняйло, В. Косик. - Івано-Франківськ : Місто НВ, 2010. - 136 с.
3. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін. - К., Інститут економіки та прогнозування НАНУ, 2009. – 928 с.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Горин В. П.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Поглиблення кризових тенденцій у вітчизняній економіці вимагає від уряду проведення кардинальних ринкових реформ. Одним із важливих аспектів такого реформування, поряд із спрощенням умов ведення підприємницької діяльності, дерегуляцією, загальним поліпшенням інвестиційного клімату, має стати забезпечення формування механізму залучення фінансових ресурсів для фінансування потреб реального сектору економіки. В умовах глибокої кризи банківської системи, стрімкої девальвації національної грошової одиниці та закритості ринків капіталу, більшість вітчизняних підприємств зіткнулися із проблемою пошуку довгострокових джерел фінансування своєї діяльності. Більше того, сьогодні питання полягає навіть не у залученні коштів для потреб модернізації чи розвитку, а у відсутності фінансових ресурсів для підтримання самої життєдіяльності підприємств. Банківські кредити як традиційне джерело залучення коштів в кризових умовах стали недоступними та не вигідними для значної частини підприємств, а різке зниження рентабельності господарської діяльності практично виключає можливості для їхнього самофінансування. В таких умовах наукові дослідження, спрямовані на пошук альтернативних методів залучення ресурсів у реальний сектор економіки набувають виняткової ваги.

Проблеми фінансового забезпечення реального сектору економіки завжди привертала увагу науковців та практиків. Значний внесок у їхнє дослідження внесли О. Барановський, О. Власій, М. Єрмошенко, О. Кириленко, В. Сенчагов, Н. Шелудько та інші вчені. Між тим, в умовах динамічної зміни економічної та суспільно-політичної ситуації в країні, актуалізації нових чинників та ризиків впливу на процес формування фінансових ресурсів підприємств, пошук нових методів та інструментів їхнього залучення в економіку потребує детального дослідження.

В умовах ринкових відносин традиційним постачальником фінансових ресурсів для потреб реального сектору економіки виступає банківська система. Впродовж останніх років загальні обсяги кредитування вітчизняної економіки стабільно зростали. Втім, попри позитивний характер такої тенденції, якісні показники кредитування з боку банківського сектору залишалися низькими. Зокрема, якщо обсяг виданих нових кредитів підприємствам реального сектору економіки за 2010-2013 рр. зріс в 1,4 рази до 1,45 трлн. грн., то питома вага довгострокових кредитних коштів у цих обсягах знизилась майже вдвічі – з 23,8% у 2010 році до 12,6% у грудні 2013 року – найнижчого показника за

останні роки. У 2014 році негативні тенденції у сфері кредитування ще більше поглибилися, оскільки майже впродовж усього року спостерігалось щомісячне зниження обсягів виданих нових кредитів, яке тільки у листопаді склало майже 50%. При цьому питома вага кредитів з терміном обігу понад рік практично не змінилася й становила менше 15% сукупних обсягів [3].

Стрімка девальвація гривні, пов'язаний із нею активний відтік депозитів з банківських установ, а також закритість міжнародних ринків капіталу ведуть до відновлення тенденції до росту середньозваженої вартості позикових ресурсів, що виступає додатковим чинником зниження кредитної активності вітчизняних підприємств. На думку науковців, нині існуючі відсоткові ставки за кредитами прийнятні за умови рентабельності діяльності на рівні 30-40%, що значно вище прибутковості підприємств реального сектору [1, с. 60]. Підтвердженням цьому виступає структура залишків коштів за виданими кредитами нефінансовим корпораціям, більше третини з яких складають позики підприємствам торгівлі та ремонту, тоді як суб'єкти господарювання промисловості та будівництва сумарно отримали близько 30% кредитів. Таким чином, у кредитній політиці банківський сектор орієнтується на надання позик підприємствам зі швидким оборотом капіталу та високим рівнем віддачі, що додатково стримує притік коштів у реальне виробництво. Поряд з іншими вагомими чинниками, однією із головних причин надмірної вартості кредитів в Україні експерти визначають високий рівень маржі між депозитними та кредитними ставками, обумовлений необґрунтовано великими адміністративними та іншими витратами кредитних установ, а також їхніми значними відрахуваннями у резерви через низьку якість кредитного портфеля [2, с. 6].

Поглиблення кризових явищ у банківському секторі вимагає активізації пошуку додаткових методів мобілізації ресурсів для потреб реального сектору економіки й досягнення на цій базі сталого зростання. На наш погляд, такою альтернативою банківському кредитуванню могли б стати інвестиції та позики держави, спрямовувані на втілення інвестиційних проектів у рамках державних програм стимулювання економіки. В науковій літературі слабкими сторонами використання коштів бюджету на фінансування економіки визначають низьку ефективність інвестицій, низьку якість програм, наявність правових проблем та ін. Між тим, світовий досвід переконливо доводить, що в умовах складних економічних реалій, розбалансування фінансової та грошово-кредитної системи саме фінансові ресурси держави відігравали стабілізуючу роль та забезпечували базу для відновлення стійкого розвитку господарського комплексу. Так, одну із головних ролей у посткризовому відновленні економіки США відіграло агентство Reconstruction Finance Corporation, що спеціалізувалося на наданні кредитів для банківських установ та підприємств реального сектору. Діяльність цієї структури сприяла стабілізації банківського сектору, активізації процесів кредитування економіки та була настільки успішною, що потреба в її існуванні зникла лише наприкінці 50-х років.

Одним із каталізаторів економічного відновлення Японії у 50-60-х роках ХХ ст. стала Програма державних позик та інвестицій, яка передбачала активне інвестування та кредитування реального сектору економіки за рахунок коштів держави. В сучасних умовах кошти згідно з Програмою державних позик та інвестицій (FILP) виділяються на умовах зворотності, терміновості і платності. Інвестиції та позики, отримані компаніями у межах цієї програми, підлягають повному поверненню з нарахуванням відсотків. Якщо у перші роки реалізації Програма передбачала кредитування на пільгових умовах, то нині відсотки за позиками встановлюються на рівні приватних кредитних установ.

Втім, ефективність заходів щодо активізації участі держави у процесах стимулювання розвитку реального сектору економіки досягається за умов:

По-перше, мінімізації корупційної складової у механізмах бюджетного інвестування та кредитування підприємств. Як свідчить практика, ефективність прямого інвестування державою суб'єктів господарювання порівняно низька, що пояснюється як

використанням складних процедур виділення коштів, так і значним впливом «людського» чинника. Відтак, в основу програм державного стимулювання підприємств реального сектору має бути покладений кредитний механізм виділення коштів, а процедурні моменти виділення коштів – бути максимально прозорими.

По-друге, важливо забезпечити незалежність органу, відповідального за реалізацію програм економічного стимулювання. Відповідно до міжнародного досвіду, він може бути створений у формі Державного агентства чи банку з реконструкції та розвитку, підконтрольного безпосередньо главі уряду.

По-третє, важливою передумовою довгострокової ефективності програм економічного стимулювання має стати диверсифікація джерел фінансування. Так, поряд із бюджетними асигнуваннями, джерелами ресурсів для реалізації програм фінансової підтримки реального сектору можуть бути надходження від емісії цільових облігацій, повернення раніше виданих позик, доходи від участі у реалізації інвестиційних проектів, міжнародна допомога та ін. Особливе місце серед джерел залучення коштів мають посідати поступлення від приватизації державного майна, адже практиковане нині «проїдання» коштів від продажу активів, накопичених попередніми поколіннями активів безвідповідальне, суперечить економічній логіці та засадам соціальної справедливості.

Література:

1. Іоргачова, М. І. Проблеми корпоративного кредитування в Україні / М. І. Іоргачова // Економіка розвитку: наук. журнал ХНЕУ. – 2011. – №4(60). – С. 59-62.
2. Маслак, О. І. Особливості кредитування реального сектору економіки в умовах фінансової нестабільності / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2011. – Вип. 2(11). – С. 3-10.
3. Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за кредитами та депозитами // Офіційний веб-портал НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12063884

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Горобець Л. О.

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми
Науковий керівник: к.е.н. Шамота Г. М.*

Інвестиції в діяльності підприємства мають визначальну роль, адже чим більше інвестицій вкладено – тим більша вірогідність кращого прибутку. Підприємство для кращого функціонування повинне мати кошти якими може розпоряджатися для отримання прибутку в майбутньому.

Актуальність цієї теми полягає в значенні іноземних інвестицій для прибутку підприємства та його існування на зовнішньому та внутрішньому ринку. За об'єктами вкладання засобів інвестиції бувають фінансовими, реальними та інтелектуальними (або інновації), які пов'язані з науково-технічним прогресом [2]. У нашій темі, ми розглядаємо фінансові інвестиції, тобто ті інвестиції, які здійснюються на пізніших стадіях, для отримання прибутку, перетворення коштів у цінні папери та інше.

Іноземні інвестиції – це цінності, що іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту [1].

Підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство, в яке залучене не менше 10% іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції сприяють розвитку підприємства, вихід на міжнародний ринок, що дає більшу вірогідність тому, що підприємство матиме дохід.

За мету дослідження взято оцінку впливу іноземних інвестицій на їх фінансову діяльність.

Фінансова діяльність підприємства – це ряд засобів та методів, які застосовують для існування підприємства та його нормального функціонування. Фінансова діяльність полягає в тому, щоб вирішувати такі завдання, як:

- планування витрат та їх контроль у процесі виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервних коштів, для майбутніх витрат;
- погашення кредиту або інших зобов'язань перед банками, державою та юридичними особами;
- пошук ефективного залучення коштів, для отримання більшого прибутку.

Інвестиції мають вплив на фінансовий стан підприємства, чим більше залучаються кошти у виробництво – тим більший прибуток.

Державне втручання в господарську та іншу діяльність підприємства не передбачене, але контроль за іноземними інвестиціями з боку держави є.

В українському законодавстві розрізняються такі види інвестицій, як:

- іноземна валюта, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюта України (у разі реінвестицій);
- будь-яке рухоме і нерухоме майно та пов'язані з ним майнові права;
- акції, облігації, інші цінні папери, а також корпоративні права, виражені у конвертованій валюті;
- грошові вимоги та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і вартість яких виражена у конвертованій валюті;
- іноземні інвестиції у вигляді будь-яких прав інтелектуальної власності;
- права на провадження господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства України або згідно з договорами;
- інші цінності відповідно до законодавства України [4].

Фінансова діяльність підприємства з іноземними інвестиціями має більший шанс бути стабільною, адже підприємство може розраховувати на інвестиції, що покращують виробництво, і застосовуються у науково-технічних виходах та методах виготовлення продукції, а це, в свою чергу, призведе до збільшення прибутку. Також іноземні інвестиції дають можливість краще конкурувати з іншими виробниками на світовому ринку.

Обмежений приплив іноземного капіталу в економіку України та нераціональність його використання обумовлені наявністю ряду проблем, основними з яких, за результатами соціологічних опитувань та експертних оцінок, є корумпованість влади, бюрократизація дозвільних процедур (започаткування та припинення підприємницької діяльності, ліцензійних, сертифікаційних, митних тощо), нестабільність та непрозорість правового та регуляторного середовища, недосконалість системи захисту іноземних інвестицій та ін. [1].

Отже, залучення інвестицій має на меті покращити фінансовий стан підприємства та його прибутковість. Іноземні інвестиції сприяють покращенню рівня конкурентоспроможності, який визначає місце на ринку, та дає можливість існувати на міжнародному ринку – що призводить до збільшення споживачів. Для України іноземні інвестиції мають важливе значення, тому що вони дають можливість розвитку інфраструктури та залучення нових технологій, оскільки більша частина обладнання на підприємствах є застарілою. За 2014 обсяг іноземних інвестицій зменшився на 15% через девальвацію гривні. Політична ситуація дуже негативно впливає на економіку, та співпрацю з інвесторами, оскільки нестабільність гривні та військова ситуація порушує довіру та впевненість, що інвестиції, які вкладені в українську інфраструктуру, матимуть прибуток.

Література:

1. Закон України «Про режиміноземного інвестування» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
2. Пашова С.М. Класифікація інвестицій. Визначення інвестиційно-інноваційної моделі діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4918/1/68_2010.pdf
3. Прокопчук О.А. Іноземні інвестиції в економіку України: тенденції та перспективи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znptdau_2013_1_3_29.pdf
4. Чернадчук В.Д., Сухонос В.В., Чернадчук Т.О. Основи інвестиційного права України: Навчальний посібник / За заг. ред. В.Д. Чернадчука. - 2-ге вид., перероб. і доп. - Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buklib.net/books/37105/>

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Давидова К. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., професор Поддєрьогін А. М.

Високі темпи розвитку економіки, динамічні зміни зовнішнього середовища, впровадження світових стандартів діяльності вимагають від вітчизняних підприємств максимально ефективного використання наявних ресурсів і підвищення результативності їх функціонування. Виникла необхідність використання нових орієнтирів та методів управління для прискорення економічних перетворень на підприємствах. Оскільки вартість продукції визначається, виходячи із суспільно необхідного рівня господарської діяльності (затрат праці), а собівартість продукції - виходячи із фактичних затрат праці, то відмінність між суспільно необхідним і фактичним рівнем господарської діяльності підприємства знаходить своє відображення в прибутку підприємства, який є видозміненою формою доданої вартості. Прибуток є основним узагальнюючим показником рівня фінансового менеджменту підприємства, а також, прибуток є основним показником економічної ефективності господарської діяльності підприємства [3, с.53].

При дослідженні прибутковості, необхідно використовувати різноманітні технології синтезу аналітичних індикаторів. Найбільш відомими є технології дослідження ефективності діяльності через прибутковість. В плануванні прибутку беруть участь - при організаційній відповідальності за цю справу фінансової служби - всі виробничі та функціональні підрозділи підприємства. План по прибутку має віддзеркалювати внутрішньогосподарські резерви виробництва на базі більш раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, особливо оборотного капіталу [1, с.186, 190]. Щоб з'ясувати взаємозв'язок та місце управління оборотним капіталом в фінансовому менеджменті було досліджено роботи вчених-економістів з цього питання.

Заслуговує на увагу запропонована А. Лоулером методика аналізу ефективності діяльності підприємства (рис. 1).

А. Лоулер розглядає ефективність оборотного капіталу на четвертому рівні оцінки загальної ефективності діяльності підприємства. При цьому ефективність матеріальних запасів автор виділяє в окремий елемент управління. Відповідно на другому місці стоїть ефективність прибутку, а на першому - ефективність загальних доходів підприємства.

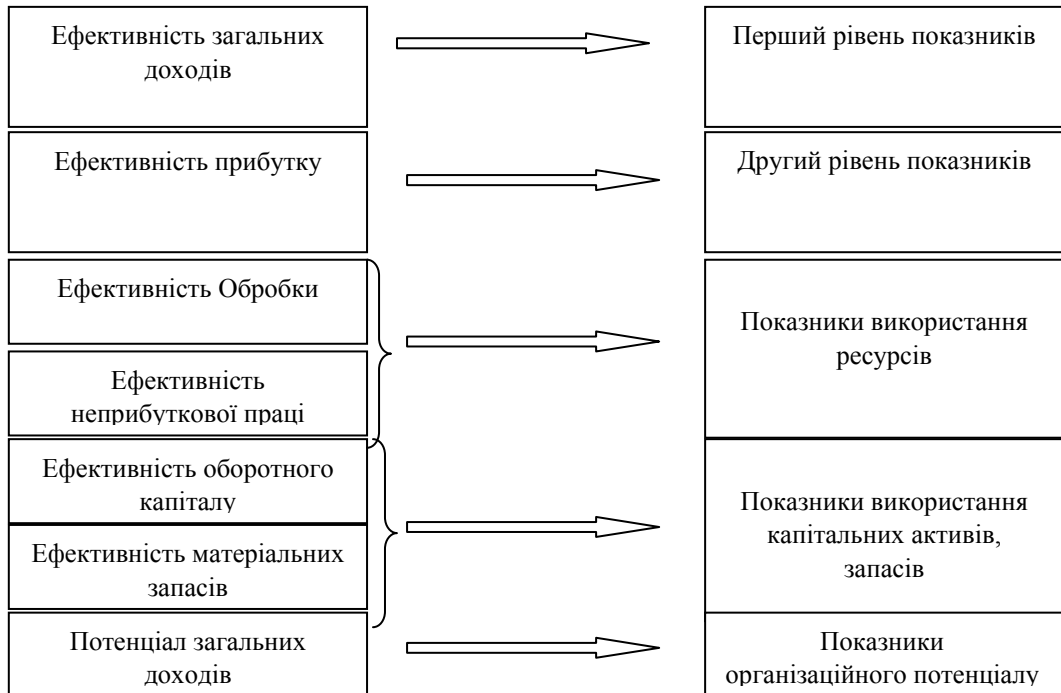


Рисунок 1 – Схема аналізу ефективності за А. Лоулером [2, с.119]

Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні протягом визначеного періоду часу.

Управління оборотним капіталом, з метою підвищення рівня прибутковості підприємства, є інтегрованим процесом дії впливу на кожен його елемент. Так, співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях економіки України. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональніших форм розрахунків.

Перед вітчизняною наукою постає необхідність поглибленого дослідження оборотного капіталу для досягнення високої рентабельності капіталу, як результуючого показника діяльності підприємства.

Інтенсивний шлях розвитку являє собою зростання виробництва на основі: впровадження нових технологій; поліпшення його організації (нова структура господарських зв'язків, управління та кооперації); підвищення ефективності використання основних засобів, оборотних фондів, прискорення їх оборотності.

Удосконалення управління оборотним капіталом підприємств передбачає врахування різних компонентів (робочої сили, засобів виробництва, фінансових ресурсів) та їх взаємодії з метою отримання максимальних якісних і кількісних результатів в найкоротший термін і при мінімальних витратах ресурсів. Метою створення ефективної системи управління оборотним капіталом на вітчизняних підприємствах є підвищення прибутковості діяльності.

Результатом ефективної політики управління оборотним капіталом є:

- забезпечення та підтримання ліквідності компанії шляхом управління структурою і величиною основних складових елементів оборотного капіталу та величиною і структурою поточних зобов'язань;

- забезпечення безперервності операційної діяльності компанії, при цьому компанія може оперативнo реагувати на зміну кон'юнктури ринку;
- визначення такої структури поточних активів, яка забезпечує високу прибутковiсть їх використання, тобто приносить максимальний прибуток в розрахунку на одиницю вкладеного капіталу.

Основними результатами управління оборотним капіталом є: комплексне використання сировини та матеріалів; зростання обсягів виробництва продукції; зменшення дебіторської заборгованості; підвищення оборотності оборотного капіталу; зменшення тривалості одного обороту; формування системи мотивації роботи персоналу; забезпечення ефективності, а саме прибутковості підприємства. Кожне підприємство має певні особливості та власний процес розвитку, а тому при формуванні системи управління оборотним капіталом необхідно враховувати специфіку функціонування кожного з них окремо.

Висновки. Наявність фрагментарних систем і недоліків в управлінні оборотним капіталом підприємств породжують необхідність їх вирішення. Покращення управління оборотним капіталом на вітчизняних підприємствах дозволить забезпечити досягнення поставлених управлінських цілей, а саме, підвищення прибутковості діяльності, оперативність реагування на проблеми що виникають, з визначенням причин її виникнення та вжиття заходів для мінімізації негативного впливу. Варто застосовувати та обирати такі методи управління, які є економічно обґрунтованими, органічно поєднуються з існуючою системою управління. Перспективою формування та розвитку систем управління оборотним капіталом для більшості підприємств, є врахування особливостей підвищення прибутковості підприємства, що полягає у зростанні ефективності використання всіх елементів оборотного капіталу і, як наслідок, забезпечити високий рівень платоспроможності та ліквідності суб'єктів господарювання.

Література:

1. Алексеенко В. Рентабельність підприємства в умовах трансформації ринкових процесів. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2010_14/Alekseenko.pdf.
2. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф.Брігхем:Пер. з англ. - Київ: Молодь, 1997.
3. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення. http://www.rusnauka.com/10_2012/Economics/10_106158.doc.htm.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Камінський С. І.

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

Діяльність будь-якого підприємства торгівлі тісно взаємопов'язана з великою сукупністю ризиків, які ототожнюють власне господарську діяльність, що і впливає на формування кінцевих результатів (чистого збитку) та в подальшому банкрутства підприємств.

Під ризиком в підприємницькій діяльності слід розуміти ступінь невизначеності результату управлінського рішення або господарської операції, вірогідність можливих втрат внаслідок настання ризикованих подій [1, с.710].

Згідно даних Державної служби статистики України [2] впродовж 2008-2013 років підприємства торгівлі, які одержали збиток від своєї діяльності коливається в межах від 34,1 до 39,7% від загальної кількості підприємств даного виду діяльності. Ці дані, безумовно, свідчать про високу залежність діяльності підприємств торгівлі від впливу ризиків. Одним з найбільш небезпечних для суб'єкта господарювання є фінансовий ризик.

Фінансовий ризик представляє собою результати вибору власника або уповноваженого ним менеджера підприємства альтернативного фінансового рішення, яке направлене на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при ймовірності отримати фінансові втрати в силу невизначеності умов його реалізації [3, с. 132].

Проявом фактора ризику виступає виникнення певної ризикованої події, яка ймовірно могла очікуватися на стадії прийняття управлінського рішення чи виникла спонтанно внаслідок дії певних внутрішніх чи зовнішніх факторів в момент проведення поточної діяльності підприємства.

Відповідно, наслідком виникнення ризикованої події є зміна в результатах діяльності підприємства, що призводить до виникнення непередбачуваних фінансових втрат суб'єкта господарювання.

Фінансові втрати підприємства можуть бути пов'язані з [1, с. 711-712]:

1. Зменшенням обсягу реалізації продукції;
2. Недоотриманням очікуваних доходів, а як наслідок і зменшення обсягу прибутку;
3. Необґрунтованим збільшенням витрат підприємства, що також призведе до зменшення обсягу прибутку;
4. Втратою певного майна підприємства;
5. Зниженням продуктивності праці;
6. Виникненням майнової відповідальності перед сторонніми особами;
7. Втратою іміджу перед клієнтами;
8. Зниженням ринкової вартості підприємства.

Класифікувати основні види фінансових ризиків можна наступним чином:

1. Валютний ризик. Притаманний підприємствам які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Проявляється у виді недоотриманих доходів в результаті зміни валютних курсів.

2. Депозитний ризик. Відображає можливість неповернення вкладених грошових коштів або недоотримання доходів в результаті невдало вибраних умов для вкладення депозитів.

3. Кредитний ризик. Проявляється у виді несплати за кредитними зобов'язаннями або простроченням термінів погашення. Також може проявлятися в не вигідних умовах для підприємства в заключних кредитних договорах.

4. Інфляційний ризик. Характеризується можливістю підприємства в знеціненні реальної вартості наявних ресурсів.

5. Інвестиційний ризик. Найбільш непередбачуваний вид ризиків, який пов'язаний з вкладенням ресурсів в інвестиційну діяльність та характеризується неможливістю визначення прямих втрат безпосередньо, а лише в відповідності до окремих його підвидів.

6. Інноваційний ризик. Також є непередбачуваним видом фінансового ризику, оскільки пов'язаний з введенням нових технологій та використанням нових інструментів в управлінні (в т.ч. і фінансовому).

7. Політичний ризик. Пов'язаний зі зміною політичних режимів в країні або країнах, де веде свою господарську діяльність підприємство.

8. Криміногенний ризик проявляється у виді різноманітних кримінальних порушень, а саме підrobкою фінансових документів, присвоєння іншими особами майна підприємства, розголошенням комерційної таємниці або іншими подіями. Втрати підприємства від цього виду фінансових ризиків є «як правило» досить суттєвими та непередбачуваними.

9. Ризик порушення фінансової рівноваги. Даний вид ризику в більшості випадків залежить від внутрішніх факторів, пов'язаних з управлінням підприємства, що призвели

чи можуть призвести до втрати фінансової стабільності. Це насамперед зміни в структурі капіталу, порушенням синхронності руху грошових потоків, необґрунтованим збільшенням тривалості фінансового циклу. На думку, провідних вчених даний вид ризику є найбільш загрозливим для підприємства, оскільки може привести до банкрутства.

10. Інші види ризиків. До цієї різновидності відносять всі інші можливі ризиковані події, які принесли підприємству фінансові втрати та не входять до перелічених вище видів.

Враховуючи важливість впливу фінансових ризиків на формування кінцевих результатів діяльності підприємства, його менеджменту слід найбільш точніше їх прогнозувати при прийомі фінансових рішень та не обмежуватися наведеним переліком оскільки виникнення будь-яку ризику є індивідуальним та непередбачуваним для підприємства.

Література:

1. Мазаракі та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Піж ред.. проф. Н.М. Ушакової). – К. Хрещатик, 1999. – 800 с.
2. Сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга. – 2003. – 49

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВЧЕННЯ ПРО ФІНАНСОВУ ПОВЕДІНКУ

Карпишин Н. І.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Поведінкові фінанси є новим трендом сучасної фінансової науки, який намагається об'єднати поведінкові і психологічні теорії з традиційним підходом до фінансів. Вчені-фінансисти, зважаючи на неможливість використання класичних теорій при поясненні багатьох явищ, як і все частіше виникають на фінансових ринках, почали активно досліджувати взаємозв'язок між особливостями людської психології та проблемами ринкової поведінки інвесторів. Поведінкові фінанси стали важливим інструментом при аналізі інвестиційної привабливості і виході на фінансові ринки.

Поведінковий підхід у вирішенні фінансових питань виник в ХХ столітті в період розвитку міждисциплінарності, тобто в час взаємодії різних наук, дисциплін та виникнення прогресивних концепцій, нових рішень і альтернативних ідей.

Поведінкові фінанси (англ. behavioral finance) або «економічна теорія і психологія у фінансовій сфері» є сферою спорідненою з поведінковою економікою. Поведінкова економіка (англ. behavioral economics) - це напрям економічної теорії, який досліджує вплив психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях. При цьому велика увага приділяється ситуаціям, коли люди поведуться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія за умовами раціональності та егоїстичності [1].

Всесвітньо відомий спеціаліст в сфері поведінкових фінансів Херш Шефрін в 2001 р. відзначив, що «поведінкові фінанси - це вивчення того, як психологія впливає на прийняття фінансових рішень і фінансові ринки». Російський науковець Ващенко сформулював, що поведінкові фінанси враховують ірраціональну природу поведінки інвесторів і фінансистів на ринку в умовах невизначеності і ризику при прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру [2].

На думку українського науковця Є. Пенціка, який досліджує поведінкову економіку, «на відміну від університетських підручників з економіки та фінансів, що

розглядають поведінку людини як поведінку раціональної машини по оптимізації корисності, поведінкова економіка орієнтується на реальних людей з їхніми емоціями, забобонами, необдуманими спонтанними рішеннями, стереотипами, стадними інстинктами та ін. Поширені економічні теорії не беруть до уваги зміну настроїв і підходів до бізнесу, ігнорують роль фінансових зловживань і роль їх викриттів» [3].

Поведінкові фінанси – це напрям фінансового менеджменту, головним завданням якого є вивчення психології людини і, зокрема, обґрунтування причин прийняття нею помилкових фінансових рішень в умовах ризику або економічної невизначеності [4].

Поведінкові фінанси формують новий тип мислення в фінансово-інвестиційній діяльності та визначають інші підходи у розробці її стратегії. Поведінкові фінанси допомагають інвесторам:

- критично мислити і розуміти вплив людського фактора на тенденції діяльності фінансового ринку;
- розуміти роль психологічного клімату на підприємстві, значення його відкритості, історії розвитку, встановлених перспектив;
- оцінювати поведінку інвесторів на фінансовому ринку і визначати закономірності та проблеми в психології прийняття фінансових рішень;
- використовуючи теорії поведінкових фінансів, обґрунтовувати аномальні, незрозумілі явища, які виникають на фінансовому ринку;
- аналізуючи фінансову поведінку суб'єктів господарювання, використовувати синтез методів різних наук, як гуманітарних так точних;
- надавати пропозиції для підвищення ефективності фінансової діяльності компаній, використовуючи теорії поведінкових фінансів;
- визначати пріоритети та розуміти психологічні особливості фінансової поведінки домогосподарств.

Поведінкові фінанси вивчають поведінку інвестора на фінансовому ринку і розглядають його як суб'єкта з обмеженою раціональністю (іраціонального). Їхнє завдання пояснювати, ґрунтуючись на емпіричних даних, ті явища на фінансовому ринку, які з точки зору економічних моделей є аномальними.

Зміст поведінкових фінансів розкривається через фінансові відносини, які виникають між організаціями і між ними та громадянами, між громадянами в процесі інвестування, залучення і перерозподілу фінансових ресурсів відповідно до економічних потреб зацікавлених сторін [5].

Поведінкові фінанси завжди сфокусовані на конкретних особах (діючих у власних або інших інтересах). Їхнє практичне значення полягає в тому, що їх вивчення дає можливість оцінювати і прогнозувати інвестиційні уподобання інституціональних інвесторів (фінансових установ – професійних учасників ринку) і інвестиційні можливості домогосподарств (непрофесійних, але потенційно масових інвесторів). При цьому оцінюється і рівень економічної освіти, фінансової культури і інформованості громадян.

Становлення поведінкових фінансів все більше потребує участі державних інститутів не тільки в регуляторній площині, а й для формування «анти спекулятивної» психології з пріоритетністю довгострокового розміщення вільних ресурсів [5].

Особливість поведінкових фінансів проявляється в міждисциплінарному характері. Поведінкові фінанси пов'язані з економікою, фінансами, психологією, культурологією, соціологією [6].

Поведінкові фінанси використовують категоріальний апарат економічної теорії, вивчають той же предмет і ті ж явища. Поведінкова економіка – це предметна сфера дослідження і методи дослідження теж схожі, однак об'єкт поведінкових фінансів є більш конкретизований. Поведінкова економіка вивчає поведінку економічних агентів загалом, а поведінкові фінанси – поведінку інвесторів. Також поведінкові фінанси використовують категоріальний апарат фінансової теорії, вивчають той же предмет і ті ж явища. В сфері

інвестування поведінкові фінанси розширяють і доповнюють існуючі інвестиційні моделі, пояснюючи аномальні з точки зору цих моделей явища.

Поведінкові фінанси використовують психологічні і соціологічні методи дослідження, розглядаючи особисті характеристики інвестора і поведінку інвестора в соціальному контексті. Крім того взаємодіючи з культурологією, поведінкові фінанси вивчають поведінку інвесторів з точки зору їхньої належності до тієї чи іншої культури.

До теперішнього часу розроблено кілька теорій і моделей, котрі дозволяють пояснити численні факти розбіжностей класичної фінансової теорії і практики інвестування, а також виявити закономірності поведінки окремих індивідуумів в умовах невизначеності і ризику функціонування фондових ринків і ринків капіталу. З точки зору практичного використання найбільш важливими є наступні теорії:

1. Теорія перспектив.
2. Теорія поведінки інвесторів на фондовому ринку.
3. Теорія шумовий торгівлі.
4. Теорія впливу психологічних якостей трейдера на ефективність здійснюваних ним операцій.

Теорії поведінкових фінансів мають велику практичну цінність, оскільки дозволяють не тільки пояснити багатоподій, що відбуваються на фінансових ринках, але і передбачити поведінку інвесторів в різних ситуаціях і розробити ефективні ринкові стратегії.

Вчення про поведінкові фінанси має зарубіжне, здебільшого американське походження. Це пояснюється тим, що в Україні радянського і пострадянського періодів дослідження фінансової поведінки інвесторів майже не проводилися. Однак сьогодні усе більше вітчизняних науковців звертаються до надбань теорії поведінкових фінансів, і інтерес до цього розділу фінансової науки зростатиме і в майбутньому. Адже поведінкові фінанси – це своєрідна «рекомендація» учасникам фінансового ринку щодо вибору розумної стратегії фінансової поведінки для максимізації вигоди і прибутків.

Література:

1. Поведінкова економіка [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Ващенко Т.В. Поведенческие финансы — новонаправление финансового менеджмента. История возникновения и развития. // Ващенко Т.В., Лисицына Е.В. / Финансовый менеджмент. – №1. – 2006. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2006/1/4068.html>
3. Здоровий глузд інвестування [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://vcourse.ua/ua/business/smysl-investirovaniya.html>
4. Шершитский А. А. Поведенческие финансы их роль условиях экономической неопределённости и финансового риска [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_14/shershitski.pdf
5. Корнеев В. В. Поведенческие финансы и инвестирование в экполярной экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ru/publication/211/>
6. Коваленко Е. А. Теория поведенческих финансов и ее применение к прогнозированию доходности финансовых активов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ismme.esrae.ru/pdf/2012/5/326.pdf>
7. Пенцак Е. Поведенческие финансы [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/blogi/povedencheskie-finansy-162696/>

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЧЕРЕЗ ПОДАТКОВУ СИСТЕМУ: ДОСВІД США

Коробкіна Н. Г.

Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

Науковий керівник: д.е.н., професор Тарангул Л. Л.

Причини нерівності доходів населення, які викликають необхідність державного втручання, є актуальною для дослідження темою протягом останніх століть. При цьому і українські, і зарубіжні вчені поділяють думку, що найбільшу роль у розподілі та перерозподілі доходів населення відіграють саме трансфертні платежі та оподаткування. Так, органи влади змушені суттєво перерозподіляти доходи від сімей з високими доходами на користь сімей з низькими, використовуючи так звані коригуючі податки Пігу. Розрахунок побудований на тому, що будь-який податок, окрім виконання свого прямого фіскального призначення, містить ще й побічні, зовнішні для фіску ефекти [1, с. 91]. Штучно маніпулюючи елементами податку, уряд може скеровувати економічні і соціальні процеси у потрібній на певній стадії розвитку країни траєкторії. Важливість проблеми нерівності доходів відзначає Всесвітній економічний форум, який серед глобальних ризиків найближчого майбутнього соціально розшарування ставить на перше місце: цю проблему вважає недооціненою 21% експертів [2].

Розподіл доходів між домогосподарствами та вплив перерозподілу можна показати графічно. Цей підхід до вимірювання нерівності був запропонований американським статистиком і економістом Максом Лоренцом (*Lorenz*) (1876-1959 рр.) і тому це графічне зображення називають кривою Лоренца, або «луком Лоренца» (див. рис. 1).

Крива Лоренца дозволяє оцінити ступінь нерівності у розподілі доходів у суспільстві. По осі *X* відкладають кумулятивну частку (відсоток) одержувачів доходів (переважно поділених по 20% – квантилях або 10% – децилях); по осі *Y* – кумулятивний відсоток одержуваного доходу (від загального доходу всього суспільства). Бісектриса відображає абсолютно рівномірний розподіл доходів у суспільстві (всі отримують однаковий дохід). Крива Лоренца буде збігатись із бісектрисою за умови, якщо 10% домогосподарств будуть отримувати десяту частину всього доходу, 20% – п'яту частину, 50% – половину і т. д.

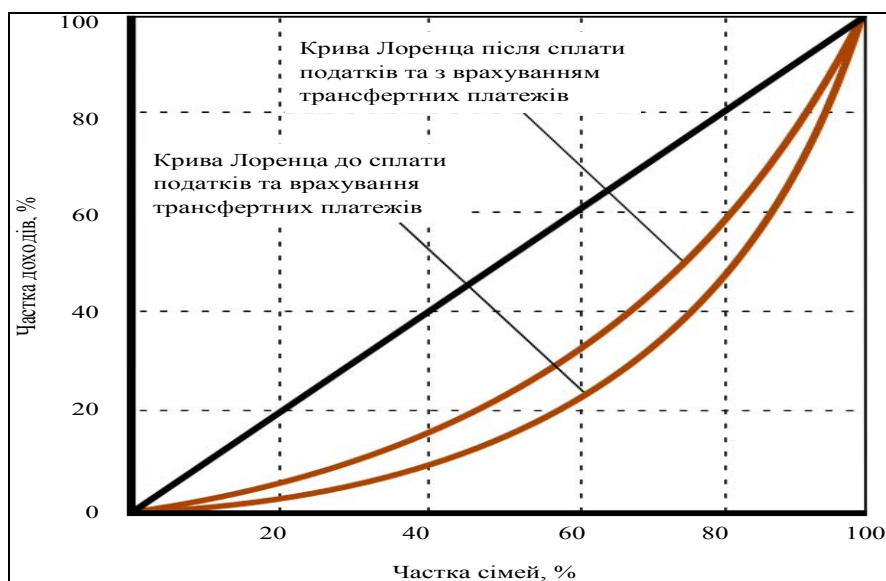


Рисунок 1 – Графічне зображення розподілу доходів населення до та після оподаткування, без та з врахуванням трансфертних платежів [3, с. 753]

Отже, чим ближча крива Лоренца до бісектриси, то рівномірніше розподілені доходи і навпаки – чим далі крива Лоренца від бісектриси, то більша нерівність [4, с. 53-58].

Яскравим прикладом як розподіляються доходи між різними групами населення можна вважати досвід США у 2010 р. Це пояснюється тим що у досліджуваному році суттєво зріс рівень бідності (до 15,1%), повторивши ситуацію 1993 р. Абсолютна кількість американців за межею бідності досягла рекордних 46,18 млн. За рік їх кількість зросла на 2,61 млн. людей, а за останні два роки їх стало більше на 6,35 млн.[5]. Таке стрімке погіршення рівня життя населення спричинило потребу у вжитті кардинальних заходів щодо розподілу доходів переважно за допомогою державних трансфертів та податків.

Так, для порівняння, без перерозподілу органами влади доходів у масштабах країни 20% найбідніших домогосподарств США (нижній квантиль) у 2010 р. отримали б лише 2,3 % сукупного доходу. А за умови перерозподілу – 9,3 %, тобто майже в 5 разів більше (див. табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, після оподаткування та отримання державних трансфертів дохід розподіляється більш рівномірно, ніж спочатку, чим згладжується нерівність між групами населення. При цьому нижні і верхні квантилі зазнають найбільшого перерозподілу доходів: трансфертні платежі, які фактично фінансуються за рахунок податкових надходжень від заможних верств, складають основну частину доходу для групи з найнижчими доходами.

Отже, як висновок можна підтвердити доцільність відповідального ставлення до доходу як об'єкта оподаткування з метою його перерозподілу. Також зауважимо, що будь-які реальні зміни в економіці країни можливі лише зі створенням економічно-сприятливих умов для побудови більш справедливої економіки добробуту.

Таблиця 1 – Розподіл доходу населення США за групами (квантилями) у 2010 р. до та після оподаткування, без та з врахуванням трансфертних платежів [6, с. 7]

Квантилі за доходом*	Дохід до оподаткування без врахування трансфертів	Державні трансферти		Федеральні податки	Дохід після оподаткування з врахуванням трансфертів
		Соціальне забезпечення та охорона здоров'я	Інші трансферти		
Середнє значення, доларів США					
Нижні 20%	8100	14200	8500	**	30800
Другі 20%	30700	10300	4900	2500	43400
Треті 20%	54800	7900	2900	8100	57400
Четверті 20%	87700	5500	1900	16100	78900
Верхні 20%	234400	5200	1300	58900	181900
Середнє значення, %					
Нижні 20%	2,3	36,2	47,0	***	9,3
Другі 20%	7,4	22,1	22,8	2,8	11,0
Треті 20%	13,0	16,7	13,3	9,2	14,3
Четверті 20%	21,0	11,7	8,8	18,4	19,8
Верхні 20%	57,9	11,4	6,2	69,3	47,2

*Дохід складається з трудових доходів, доходів від підприємницької діяльності, доходів від приросту капіталу (продаж активів), доходів з капіталу (дивіденди, відсотки) за винятком доходів від приросту капіталу, доходів, отриманих за раніше надані послуги, а також інших доходів. Квантильне групування за доходами передбачає ранжирування за

доходами для рівної кількості людей в межах 5 груп. Через заокруглення до найближчих 100 доларів США сума по стовпцях може не дорівнювати 100%.

** між нуль та 50 доларів США;

*** між нуль та 0,05 %.

Література:

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В. Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Global Risks Report 2011 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступу: <http://riskreport.weforum.org/>
3. Макконел К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. 17-го англ. изд. / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 916 с.
4. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : монографія / Н. М. Холод. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
5. Ставицький А.В. Проблема нерівності доходів в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / А. В. Ставицький. – Режим доступу : http://www.andriystav.cc.ua/Downloads/Articles/A_066.pdf
6. The Distribution of Household Income and Federal Taxes, 2010. – Congressional Budget Office / Report: USA [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.cbo.gov/sites/default/files/44604-AverageTaxRates.pdf>

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Кривенко А. Е.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

Науковий керівник: к.е.н. Делас В. А.

Інституційно-правове забезпечення являє собою сукупність інститутів, установ та організацій щодо яких розробляється ряд нормативно-правових актів. Щодо інституційно-правового забезпечення фінансових ресурсів підприємств, то це є сукупність інститутів, установ та організацій і визначення нормативно-правових актів, що саме стосуються функціонування фінансових ресурсів підприємств.

Питанням інституційно-правового забезпечення функціонування фінансових ресурсів підприємств займалися ряд вчених, серед яких В.Ю.Бадаковський, Є.П.Качан, І.Г.Кириленко, К.М.Мельник, Ю.В.Петленко та інші.

Метою роботи є аналіз інституційно-правового забезпечення функціонування фінансових ресурсів підприємств України.

Суб'єктами інституційно-правового забезпечення фінансових ресурсів підприємств виступають всі суб'єкти господарювання (учасники господарських відносин, які здійснюють діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), які мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством). Серед яких виділяють: акціонерні товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; товариства з додатковою відповідальністю; приватні підприємства; кооперативи; повні товариства та командитні товариства; ФОП (фізична особа підприємець); державні підприємства; казенні підприємства; спільні підприємства; підприємства з іноземним капіталом; тощо.

Об'єктами інституційно-правового забезпечення виступають фінансові ресурси підприємств, в усіх його формах.

Фінансові ресурси - це частина грошових коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, які є в розпорядженні підприємства і спрямовані на виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат, розвиток виробництва, створення резервів тощо.

Незважаючи на досить широке використання терміну «фінансові ресурси» в законодавчих та нормативних актах України, офіційне його тлумачення відсутнє. Сучасна фінансова наука України запозичила цей термін із економічної науки, що був задіяний у науковий обіг ще в перші роки радянських п'ятирічок, щоб на відмінну від капіталістичного терміну «грошовий капітал» використовувати більш-менш привабливе словосполучення для соціальної економіки «фінансові ресурси» [1, с. 27].

Процес управління підприємством базується на використанні механізмів фінансового менеджменту, складовою яких є правове і нормативне забезпечення управлінських рішень. Через розробку системи законів та інших нормативних актів держава проводить відповідну фінансову політику і здійснює регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств економічними методами. Правові основи фінансів окремих суб'єктів господарювання перш за все базуються на конституційних нормах. Конституція України [5] є важливим джерелом фінансового права і відображає в концентрованому вигляді правовий простір, в якому здійснюється розвиток підприємництва у нашій країні. Конституцією України регламентується право громадян на здійснення будь-якого виду підприємницької діяльності, не забороненої законом. Водночас, держава забезпечує розвиток конкуренції в підприємницькій діяльності, здійснює антимонопольне, кредитне, бюджетне та податкове регулювання, захищає права споживачів, контролює якість і безпеку продукції і всіх видів послуг та робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів.

На сьогодні ряд законів, що регулювали відносини у сфері фінансових ресурсів підприємств, втратили свою силу, серед яких Закон України «Про підприємства в Україні» (втрата чинності 01.01.2004) та Закон України «Про власність» (втрата чинності від 20.06.2007). Тому ряд функцій та обов'язків було перенесено на Закон України «Про підприємництво», в якому визначаються організаційні форми підприємництва, принципи підприємницької діяльності, реєстрація, відповідальність та припинення підприємницької діяльності тощо.

Порядок і джерела формування статутних фондів залежать від типу підприємства і форми власності, на базі якої воно функціонує. В Україні права підприємств різних типів і форм власності закріплені у чинному законодавстві, зокрема в Законах України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства» [3] та у Господарському кодексі України [2].

З метою залучення зовнішніх фінансових ресурсів господарські товариства можуть випускати корпоративні або боргові цінні папери. Умови такої емісії в загальному вигляді регламентуються Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. [4].

Фінансово-майнові відносини підприємств регламентуються нормами цивільного права, зафіксованими у Цивільному кодексі України.

Раніше фінансові ресурси підприємства регулювали ряд законів: «Про оподаткування прибутку підприємств» (втрата чинності від 01.01.2013); «Про податок на додану вартість» (втрата чинності від 01.01.2011). На тепер їх регулює Податковий кодекс України, який набрав чинності 02.12.2010. Податок на прибуток підприємств відноситься до третього розділу Податкового кодексу України. Стаття 134 Податкового кодексу України визначає об'єкт оподаткування. Загалом податок на прибуток є дуже важливим податком, оскільки основним джерелом формування щодо власних фінансових ресурсів підприємства є саме прибуток [6].

Отже, в Україні на сьогодні існують ряд нормативно-правових актів, які регулюють питання, пов'язані з фінансовими ресурсами підприємств. Як було зазначено вище,

частина з них була скасована, але функції та обов'язки були перенесені в інші нормативно-правові акти, отже нічого не було вилучено. Характеризуючи новий Податковий кодекс України, слід відмітити його недосконалість та нестабільність, залишився попередній значний податковий тиск на підприємців і у зв'язку з цим неможливість формування власних фінансових ресурсів підприємств, достатніх для розширеного відтворення їх виробничих фондів. Об'єднання значної кількості законів та підзаконних актів, які були пов'язані з оподаткуванням, в єдиний податковий кодекс не покращило економічної ситуації в країні. Залишилися безліч питань, які дуже важко прослідкувати.

Література:

1. Воробйов Ю.М. Теоретичні засади формування та використання фінансових ресурсів в соціально-економічній структурі держави [Текст]: [монографія] / Ю.М.Воробйов. – К.: Знання, 2007. – 143 с.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. - № 18, № 19-20, № 21-22. – ст. 144 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. - Назва з екрана.
3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>. - Назва з екрана.
4. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>. - Назва з екрана.
5. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. - № 30. – ст. 141 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
6. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 року № 2755 – VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. - № 13-14, № 15-16, № 17. – ст. 112 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. - Назва з екрана.

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖЕРА В РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Куліш Г. П.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

В сучасних умовах розвитку суспільства наявності кризових явищ, важливе значення має стале підвищення ефективності господарювання, що є свідченням результативності фінансового менеджменту. Внаслідок цього, фінансові менеджери мають не лише визначати фінансову стратегію компаній, а і приймати участь у розробці і формуванні стратегії розвитку бізнесу за умов зміни економічного середовища. Цевимагає надання більш високої якості освітянських послуг з метою забезпечення на цій основі достатнього рівня конкурентоспроможності фахівців у сфері управління бізнесом.

Найбільш ефективна сучасна концепція управління бізнесом полягає в тому, що підприємство знаходиться в стані постійної реструктуризації своєї діяльності задля досягнення головної мети - підвищення ринкової вартості бізнесу в цілому.

Натомість розвиток суспільства, зміна економічного середовища обумовлюють необхідність трансформації та реструктуризації суб'єктів господарювання. Основною

компонентою реструктуризації вітчизняних підприємств є підвищення професійних навичок фінансових менеджерів, спроможних приймати ефективні рішення в умовах невизначеності і відсутності стабільної економічної системи. За цих умов постає проблема забезпечення робітників підприємств відповідними професійними навичками, які сприятимуть швидкому адаптуванню до ринкових зрушень. Цю задачу мають вирішувати фінансові менеджери, роль яких значно підвищуються.

До основних питань, які стосуються компетенцій фінансового менеджера доцільно віднести: визначення фінансового стану підприємства, яке сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень. На підставі даних, визначених системою фінансового обліку, проводиться фінансова діагностика, а саме: досліджуються показники ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, рентабельності, тощо.

Основні питання, які вирішує фінансовий менеджер компанії за видами діяльності.

Операційна діяльність передбачає вміння:

- проводити фінансову діагностику;
- визначати рівень і умови безбитковості операцій;
- управляти витратами;
- планувати прибуток підприємства; управляти активами;
- формувати цінову політику;
- проводити ефективну кредитну політику;
- бюджетування і контроль виконання планових показників.

Інвестиційна діяльність передбачає:

- прогнозування грошових потоків від інвестицій;
- визначення критеріїв оцінки інвестиційних проектів;
- визначення очікуваних вигід внаслідок реалізації інвестиційних проектів;
- аналіз альтернативних проектів та обрахунок інвестиційних ризиків;
- формування ефективного інвестиційного портфеля.

Фінансова діяльність:

- визначення оптимальної структури капіталу;
- оцінка вартості складових капіталу;
- доцільність емісії цінних паперів
- ефективна дивідендна політика;
- податкове планування;
- пошук альтернативних додаткових джерел фінансування.

Отже, компетенції, які визначають базові знання фінансового менеджера – це знання методів фінансового аналізу, фінансового планування, розробки фінансової стратегії, побудови дієвої системи бюджетування та контролю, оптимізація оподаткування, методів антикризового управління, вміння впровадження адекватної умовам розвитку ринку збуту кредитної політики, а також знання правових аспектів функціонування бізнесу в сучасних складних економічних умовах.

Література:

1. Мринська Т.С. Роль фінансового менеджменту в діяльності підприємства. // Економічний простір. Науковий вісник Академії муніципального управління – 2009.– №6. – С.23-31.
2. Кириченко О.А., Ваганів К.Г. Фінансовий менеджмент як інструмент управління підприємством // Фінанси. – 2009. – С.93-99.
3. Рудницька О.М. Застосування методів фінансового менеджменту як інструменту ефективного управління підприємством // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.10. – С.215-221.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Лук'янська О. В.

Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ, м. Львів

Удосконалення економічних механізмів функціонування вітчизняної вищої освіти є одним з основних напрямків державної освітньої політики, який, крім того, визначено стратегічною програмою розвитку освіти. При цьому виникає одразу дві проблеми: по-перше, за рахунок яких джерел необхідно здійснювати фінансування освіти; по-друге, як ефективно використовувати залучені ресурси для отримання позитивних результатів та забезпечити високу якість та доступність освіти для всіх бажаючих.

В умовах формування економіки знань освіта перетворюється на сектор формування основної домінуючої сили постіндустріального суспільства – інтелектуального капіталу, – що призводить до трансформування й утвердження відповідних управлінських, господарських та інвестиційних механізмів функціонування цього сектора. Реформування економічних засад вітчизняної системи освіти має спрямовуватися на створення прозорих фінансово-економічних механізмів цільового накопичення та адресного використання коштів, які необхідні для реалізації в повному обсязі конституційних прав громадян на освіту.

Питання фінансування освіти в Україні досліджуються у працях вітчизняних вчених, Б. Гершунського, Б. Євтуха, В. Кременя, Н. Ничкало, А. Бойко, В. Журавський, М. Зубрицька, О. Катеринчук.

Слід зазначити, що забезпечення фінансово-економічної безпеки залежать, насамперед, від форми власності вищого навчального закладу. Так, відповідно до Закону України «Про вищу освіту» фінансування вищих навчальних закладів державної форми власності здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, фінансування вищих навчальних закладів приватної форми власності здійснюється їх власником.

Прийнято виділяти такі основні показники, що визначають положення вищої освіти в різних країнах в галузі фінансування [2]:

- частка державних видатків на вищу освіту в загальному обсязі державних видатків;
- частка державних видатків на вищу освіту в загальному обсязі державних видатків на освіту;
- частка державних видатків на вищу освіту у валовому національному продукті;
- сума державних видатків на вищу освіту з розрахунку на одного студента.

Аналіз основних показників рівня фінансування освіти в різних країнах дає можливість виявити наступні особливості [3, 4]:

1. За показниками загальних державних витрат на освіту спостерігаються певні відмінності між країнами. І хоча відсоток цього показника відповідає середньо – світовому значенню, в абсолютному грошовому вимірнику маємо суттєві відмінності, оскільки ВВП з розрахунком на душу населення в розвинених європейських країнах – значно більший.

2. Має місце суттєві відмінності між країнами і за показником витрат з розрахунку на одного студента. Так, у розвинених країнах вони знаходяться на рівні від 9000 до 30000 дол. США, коли в Україні вони складають лише 3121 дол. США.

3. Стан матеріально – технічної бази, яка відображає фінансове забезпечення ми можемо побачити проаналізувавши показники ПК на 100 осіб і користувачі Інтернету на 100 осіб. Україна залишається на рівні нижче середньо – світових тенденцій.

У нашій країні слід нарощувати обсяги інвестування освітньої складової інтелектуального потенціалу людських ресурсів, ширше використовуючи альтернативні джерела, ефективізуючи процеси концентрації й використання фінансових ресурсів у бюджеті та позабюджетних фондах. Важлива роль у зв'язку з цим належить податковому механізму мобілізації коштів до державного та місцевих бюджетів, який, впливаючи на економічну поведінку суб'єктів господарювання, повинен сприяти зростанню соціальної відповідальності бізнес-середовища та одночасно забезпечувати суспільно-необхідні потреби соціуму, не стримуючи економічну активність. Імперативом соціальної політики повинні стати не активізація механізму перерозподілу в суспільстві, а формування механізмів зміцнення фінансового стану підприємств і домогосподарств.

Результати аналізу фінансово-економічної безпеки вищої освіти в Україні є дещо невтішними. Якщо взяти до уваги абсолютні показники, то Україна, на фінансування освіти, виділяє значно менше коштів, порівняно з розвиненими країнами. Відповідно, слід змінити існуючу норму фінансування освіти в розмірі 10% від ВВП, оскільки вона є недосяжною та нереальною.

Література:

1. OECD (2013), available at: <http://www.oecd.org/> (Accessed 30 December 2013).
2. UNDP (2013) "Human Development Report", [online], available at: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf (Accessed 30 December 2013).
3. Малік Є. О. Фінансування вищої освіти: сучасні тенденції та зарубіжний досвід / Є. О. Малік, М. Ю. Білінець // Ефективна економіка. – 2014. – № 8.
4. Касич А. О. Особливості фінансування вищої освіти в Україні та інших країнах світу / А. О. Касич // Ефективна економіка. – 2013. – № 12.
5. Витрати на освіту. R&B Group. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324/>

УХВАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Масло О. С.

*Донбаська державна машинобудівна академія МОН України, м. Краматорськ
Науковий керівник: д.е.н., доцент Єлецьких С. Я.*

Істотні зрушення в національній політичній та економічній системі, які характеризуються нестабільністю, не прогнозованістю, розбалансованістю діяльності більшості інститутів, вкрай важкою керованістю соціально-економічних процесів є проявами кризи в економічній системі. Прояви кризи у економічній системі країни спричиняють розвиток кризових явищ на більшості вітчизняних підприємств. За таких умов розвиток підходів до оцінки та ухвалення фінансових рішень в системі антикризового управління набуває все більшої значущості.

Огляд наукової літератури, дозволяє стверджувати про відсутність єдиного підходу до визначення складу системи антикризового управління. Так, С. Грибан система антикризового управління підприємством розглядається як сукупність фінансово-економічних, організаційно-технічних та стратегічних інструментів, вказуючи при цьому на відсутність вичерпного переліку інструментів що можуть використовуватись підприємствами для подолання кризових явищ [1].

Деякі науковці для характеристики системи підтримки прийняття управлінських рішень використовують поняття «контролінг фінансового управління». Зокрема О. Терещенко розглядає контролінг антикризового управління як систему методів та

інструментів забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень, планування і контролю за нестабільних умов діяльності підприємства» [2].

Антикризове управління підприємством можна визначити як особливу систему, що відрізняється комплексним і стратегічним характером та має здатність повністю усувати тимчасові утруднення, зафіксовані в роботі підприємства [3].

Основними напрямками антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу [4].

Поняття антикризового управління дуже широке. Воно включає й глобальні проблеми сьогодення, і проблеми росту підприємства, і періодично виникаючі поточні проблеми, спричинені порушеннями стратегії і тактики тощо. Необхідним є створення антикризової програми, яка має задовольняти такі вимоги: забезпечувати комплексне вирішення питань фінансового оздоровлення та відновлення працездатності цілісного організму підприємства; бути підпорядкованими стратегічним інтересам підприємства і привабливими для власника, керівництва, персоналу підприємства; бути привабливими для зовнішніх інвесторів та забезпечувати залучення зовнішніх коштів, містити рішення, що усувають існуючі проблеми і загрозу для функціонування підприємства; конкретизувати завдання в розрізі структурних підрозділів та функціональних служб підприємства [5].

За визначенням Е. Уткіна «антикризовий менеджмент є складовою загального менеджменту на підприємстві, використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання».

Узагальнюючи, можна сказати, що під антикризовим управлінням підприємством розуміється сукупність форм і засобів реалізації антикризових процедур, серед яких особливе місце слід віднести саме фінансовим рішенням, які спрямовані на забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами за нестабільних умов функціонування підприємств в умовах невизначеності.

Сучасна економічна наука пропонує достатньо широкий арсенал інструментів антикризового управління. Застосування одного чи одночасно декількох інструментів антикризового управління відбувається на певному етапі процесу такого управління. Концептуальна модель процесу антикризового управління підприємством запропонована Л. Лігоненко [6]. Вказана модель передбачає проходження підприємством у процесі подолання кризи ряду послідовних етапів:

1. Діагностика кризових явищ і загрози банкрутства підприємств, що має надати можливість сформулювати необхідне аналітичне підґрунтя для подальшої роботи.
2. Визначення мети і завдань антикризового управління, основними з яких можуть бути: виведення підприємства зі стану юридичного банкрутства; локалізація кризових явищ; фінансова стабілізація; запобігання повторенню кризи тощо.
3. Визначення відповідальних за розробку і реалізацію антикризових процедур, встановлення їх повноважень стосовно розробки та впровадження антикризової програми.
4. Оцінка часових обмежень процесу антикризового управління, які, як правило, визначаються часом, наявним у підприємства до порушення справи про банкрутство і адміністративного обмеження повноважень існуючого керівництва.
5. Оцінка ресурсного потенціалу антикризового управління та прийняття рішень про залучення необхідних для проведення антикризових заходів ресурсів зі сторони.
6. Впровадження антикризової програми і контроль за її виконанням, своєчасне вжиття заходів щодо модернізації або коригування раніше розробленої політики

(процедур, заходів) у зв'язку з непрогнозованими процесами у внутрішньому і зовнішньому середовищі, поведінці окремих суб'єктів.

7. Розробка і реалізація профілактичних заходів, спрямованих на запобігання повторенню кризи, створення або модернізація основних елементів системи протидії банкрутству на рівні підприємства [7, с. 83-84].

Проходження вищезазначених етапів має сприяти виходу підприємства з кризи, що вже має місце у його діяльності. Водночас, набагато важливішим, на нашу думку, є створення на підприємстві системи, що дозволяє запобігати виникненню кризових явищ, усувати їх появу ще на стадії кризи зростання на основі своєчасного виявлення, діагностики, аналізу та оперативному ухваленню відповідних фінансових рішень.

Література:

1. Грибан С. В. Система антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / С. В. Грибан // Ефективна економіка. – № 11. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2467>
2. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 272с.
3. Теория и практика антикризисного управления / Под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. – М. : Закон и право: ЮНИТИ, 2005. – 469 с.
4. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Под ред. Э. А. Уткин. – М. : Ассоц. «Тандем», узд. ЭКМОС, 1997. – 400с.
5. Жукова Н. К. Сучасні методи антикризового управління підприємством / Н. К. Жукова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №10. – С.14 – 18.
6. Ligonenko, L. O. (2001) Antikrizove upravlinnya pidpriemstvom [Crisis management by the entity], Kyiv, Ukraine.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ

Менько Т. О.

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ
Науковий керівник: к.е.н., доцент Солодка О. О.*

За останні роки питання запровадження інституту державно-приватного партнерства (ДПП) стало одним із головних пріоритетів урядових стратегічних програм розвитку, індикатором успішної взаємодії бізнесу та структур державної влади, альтернативним способом відновлення та модернізації національної економіки.

Залишаючись доволі новим явищем, державно-приватне партнерство в Україні має всі шанси стати інституціональним інструментом оновлення спільного виробництва на підставі об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору. Технічно відстала та зношена інфраструктура (автомобільні та залізничні дороги, морські та аеропорти, системи централізованого тепло-, водопостачання та відведення) потребує значних фінансових вкладень та застосування новітніх технологій, що держава в умовах фінансово-економічної кризи самостійно не здатна забезпечити. Відповідно, основною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеження бюджетних ресурсів, а також відсутність достатнього досвіду держави ефективного управління об'єктами громадської інфраструктури в ринкових умовах. Водночас, в сучасних економічних умовах зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій.

Динаміка обсягу інвестицій в проекти державно-приватного партнерства (рис.1) свідчить, що обсяг інвестицій, залучених через ДПП в Україні є доволі незначним. Так, станом на 2013 р. він становив всього 185 млн. дол. США, або 0,32% прямих іноземних інвестицій в Україну [2,3]. Варто зазначити, що динаміка залучених фінансових ресурсів є хаотичною, хоча спостерігається явне скорочення обсягу інвестицій в період 2011-2013 рр.

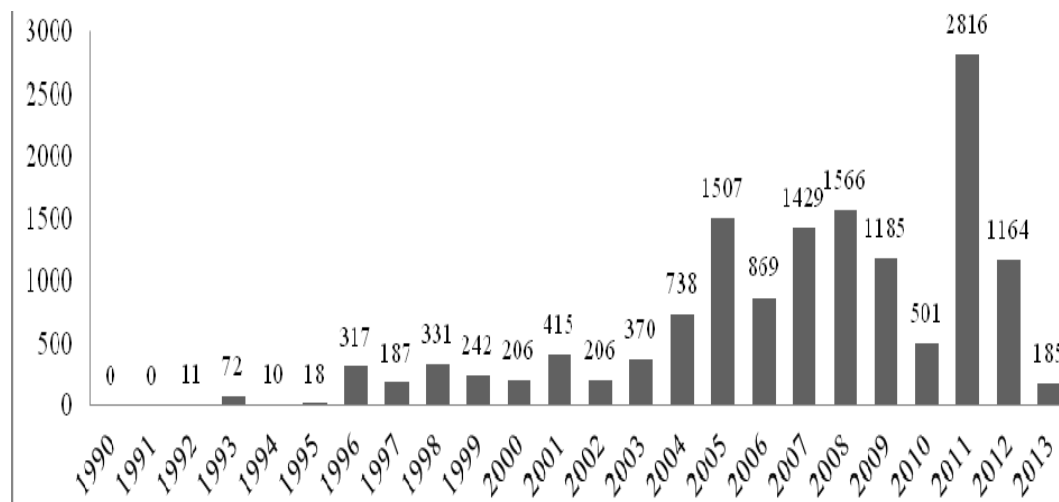


Рисунок 1 – Динаміка обсягу інвестицій в проекти ДПП в Україні на протязі 1990-2013 рр., млн. дол. США. Джерело: складено автором на основі [3]

Згідно класифікації Світового Банку існують наступні 4 типи (моделі) реалізації інвестиційних проектів державного приватного партнерства:

- управління та договір оренди - приватне підприємство бере на себе управління в державному підприємстві на певний період часу;

- концесія - форма партнерства, яка має довгостроковий характер (40-50 років), що дозволяє сторонам здійснювати стратегічне прогнозування та планування своєї діяльності, та надає можливість диверсифікувати ризики між всіма приймаючими участь сторонами виробничого інфраструктурного комплексу, завдяки чому суттєво підвищується життєздатність концесійних проектів;

- Greenfield Projects («із зеленого поля») - приватне підприємство або державно-приватне спільне підприємство будує і експлуатує нову споруду на період, зазначений у договорі проекту. Об'єкт може повернутися до державного сектора в кінці періоду концесії;

- продаж активів - приватне підприємство купує пакет акцій у державній власності підприємства через продаж активів, публічне розміщення, або програми масової приватизації [4].

Що ж до конкретних механізмів, за допомогою яких було здійснено державно-приватне партнерство протягом 1990-2013 рр. в Україні (рис. 2), то бачимо, що більшість проектів (80%) ДПП реалізується у формі GreenfieldProjects, що передбачає будівництво та експлуатацію нових об'єктів та можливою їх передачею в державну власність по закінченню терміну договору.

Варто зазначити що в Україні вже створено правове середовище, яке регулює дані механізми фінансування, хоча існують певні інституціональні суперечності.

Тому беручи досвід у провідних економік світу, щодо реалізації суспільно-важливих проектів, Україна може не тільки кількісно, але й якісно забезпечити їх надання, а цим самим сприяти розвитку усіх галузей економіки, забезпечувати нові робочі місця.

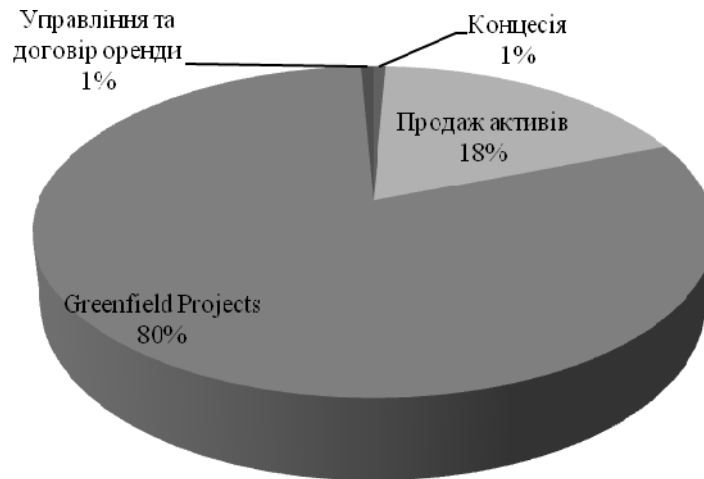


Рисунок 2 – Структура інвестицій в проекти державно-приватного партнерства в Україні за механізмом їх реалізації. Джерело: складено автором на основі [3]

Таким чином, бачимо, що державно - приватне партнерство в реалізації інвестиційних проектів в різних формах надає змогу ефективнішому використанню бюджетних коштів, а також додатковому залученню фінансових ресурсів, особливо в інфраструктурні проекти, що надає змогу забезпечити більш якісними суспільними благами населення, а також стимулюватиме економічне зростання України з мультиплікаційним ефектом.

Література:

1. Державне регулювання розвитку виробничого інфраструктурного комплексу [Електронний ресурс] / К. А. Андрущенко // Ефективна економіка. – 2014. - №2. - Режим доступу до журн. : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2735>
2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [Електронний ресурс] : офіційний сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. CountrySnapshots. PrivateParticipationinInfrastructureDatabase [Електронний ресурс]: офіційний сайт Світового банку – Режим доступу : http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryId=97
4. Glossary. PrivateParticipationinInfrastructureProjectsDatabase [Електронний ресурс] : офіційний сайт Світового банку – Режим доступу : http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Наумова Л. Ю.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Сучасні умови ведення фінансово-господарської діяльності українських підприємств характеризуються підвищенням агресивності конкурентної боротьби, зростанням невизначеності зовнішнього середовища, в якому вони функціонують, а також суттєвим скороченням їх власних фінансових ресурсів.

З метою прийняття виважених управлінських рішень особливого значення набуває оцінка фінансового стану підприємств та його фінансової стійкості. Від вибору методики оцінки та інтерпретації отриманих результатів залежатиме забезпечення діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Фінансову стійкість підприємства оцінюють за допомогою абсолютних та відносних показників (коефіцієнтів). До абсолютних показників фінансової стійкості відносять дві групи показників:

- показники, які характеризують джерела формування запасів і затрат, що відображають різні види джерел (наявність власних оборотних коштів, власних і довгострокових позикових джерел формування запасів та затрат, загальна величина основних джерел формування запасів і затрат);

- показники забезпеченості запасів та затрат джерелами їх формування (надлишок або нестача власних оборотних коштів, надлишок або нестача власних та довгострокових позикових джерел формування запасів та затрат, надлишок або нестача загальної величини основних джерел формування запасів) [1, с.88-89].

Дослідження методичної основи визначення фінансової стійкості підприємства показує, що при формуванні блоків для аналізу фінансової стійкості фахівцями використовуються різні показники, які за сутністю часто не відрізняються один від одного. Комплексну оцінку ступеня фінансової стійкості підприємства вчені пропонують здійснювати за допомогою від п'яти до одинадцяти коефіцієнтів [2, с. 15].

Систематизація методичних підходів до визначення сутності фінансової стійкості підприємства дозволяє згрупувати існуючі методики її оцінки в три варіанти: коефіцієнтний, агрегатний та інтегральний.

Для аналізу фінансової стійкості за коефіцієнтним варіантом пропонуємо розраховувати коефіцієнти: автономії, співвідношення залученого і власного капіталу (коефіцієнт ризику), маневреності робочого капіталу, концентрації позикового капіталу та чистих оборотних активів. З нашої точки зору запропонований вибір коефіцієнтів дозволяє за мінімальних витрат часу достатньо коректно оцінити ступінь фінансової стійкості досліджуваного підприємства.

Слід зазначити, що коефіцієнтний і агрегатний варіанти розглядаються вченими як єдина система аналізу показників для характеристики фінансової стійкості підприємства, а не як окремі варіанти. Для цих підходів характерною рисою є відсутність узагальнюючого показника, що дозволив би кількісно оцінити ступінь фінансової стійкості підприємства.

Для оцінки досягнення стійкого фінансового стану підприємства при проведенні його аналізу використовують інтегральний підхід, який базується на обчисленні інтегрованих показників фінансового стану підприємств з використанням узагальнюючих показників, що формуються на підставі окремих вищезазначених фінансових коефіцієнтів та розробляються за кожним з напрямів з урахуванням вагомих коефіцієнтів аналітичних груп. Такий підхід найбільше заслуговує на увагу з точки зору можливості інтегральної оцінки ступеня фінансової стійкості підприємства, особливо в умовах кризового стану економічної системи.

В останні роки методики, що використовують інтегральний підхід, набули значного поширення. Але відсутність певної систематизації, чіткого алгоритму здійснення розрахунків та умов застосування ускладнюють їх використання у практичній діяльності підприємств.

Крім того, істотною проблемою використання більшості методик є відсутність нормативних значень фінансових показників, що враховують галузеві особливості функціонування підприємств, статичність фінансового аналізу, непридатність деяких західних методик до вітчизняних умов господарювання, низький рівень інформативності фінансової звітності [3, с.132].

Слід зазначити, що всі розглянуті підходи не враховують впливу зовнішніх факторів на фінансову стійкість підприємства. Тому постає питання розробки методики оцінки фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища. При цьому формування цільових фінансових показників доцільно розробляти на основі кумулятивної моделі розвитку підприємства.

Література:

1. Фінансовий аналіз: Навч. посібник/ Шеремет О.О. – К., 2005. – 196 с.
2. Фінансова стійкість підприємств у економіці України: монографія/ А.М. Поддєрьогін, Л.Ю. Наумова. – К.: КНЕУ, 2011. – 184 с.
3. Методичні підходи щодо оцінки фінансового стану підприємства// Захарова Н.Ю. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. - № 2 (22), том 3. – 364 с.

ДЕРЖАВНИЙ ФАНРАЙЗИНГ: МОЖЛИВІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ

Огородник В. О.

Ужгородський національний університет, м. Ужгород

На сьогоднішній час в Україні відчувається потреба в реалізації соціально значимих ініціатив. Для їх реалізації необхідно належне ресурсне забезпечення, що можливо зробити за допомогою фандрайзингу. Термін «фандрайзинг» утворений із двох англійських слів - fund (фонд, кошти) і rising (підвищення, поліпшення становища, надбавка до зарплати). У самому загальному сенсі цим терміном позначається «мистецтво випрошування грошей». Фандрайзинг виступає як комплексна система заходів по залученню ресурсів для реалізації некомерційних проектів [3, с. 2].

Слід відмітити, що фандрайзинг передбачає не тільки залучення фінансових коштів від приватних осіб або організацій на реалізацію соціально значущих проектів у сфері культури, але й залучення людей та організацій до суспільного подолання наявних проблем [2, с. 6]. О.В. Комаровський виділяє 8 етапів фандрайзингу:

- 1 етап – ідентифікація соціально значущих проблем/завдань;
- 2 етап – постановка мети;
- 3 етап – сегментація громадськості на групи за критерієм відношення до соціально значущої проблеми;
- 4 етап – вибір цільових сегментів;
- 5 етап – розробка фандрайзингового комплексу для кожного сегменту;
- 6 етап – організація фандрайзингової групи;
- 7 етап – реалізація фандрайзингового комплексу;
- 8 етап – оцінка результатів; зворотний зв'язок [1, с. 7].

При розробці проекту фандрайзери повинні враховувати, що, приймаючи рішення про участь у проекті донори звертають увагу насамперед на соціальну значимість проекту. Великою перевагою, дійсно, є залучення в проект органів влади і гарантія інформаційного висвітлення надання допомоги. Навіть якщо фандрайзер не має можливості повідомити про проведений захід у ЗМІ, він завжди може розмістити інформацію на своєму сайті. Після проведення заходу або завершення проекту виконавці повинні надати донору повний комплект звітних документів, фотографії з заходу, неофіційні листи-подяки та ін.

Державний фандрайзинг можна визначити як залучення та акумулювання державними органами ресурсів з різних джерел на соціально значимі цілі, засновані на соціально-відповідальній взаємодії і передбачає добровільне і взаємовигідне співробітництво.

Основним методом державного фандрайзингу повинні стати спільні програми, учасниками яких будуть державні органи, представники бізнесу та пересічні громадяни.

Державна фандрайзингова діяльність повинна здійснюватись в 5 етапів:

1. Планування та розробка проекту.
2. Залучення донорів.

3. Реалізація проекту та постійний контроль за його реалізацією.
4. Звітування перед донорами.
5. Аналіз програми державного фандрайзингу.

Першим етапом реалізації програми державного фандрайзингу має стати розробка проекту, на якому відбувається виявлення сфер, які потребують забезпечення, визначення пріоритетів, розробка змістовної програми заходів і програми залучення ресурсів, визначення витрат на майбутній період. Змістова поетапна програма необхідна для ретельної підготовки кампанії, оцінки перспективності фандрайзингу, визначення кола потенційних донорів. Ідеї в області фандрайзингу необхідно реалізовувати негайно, як тільки їх обміркували і склали план. Планування не самоціль, воно має сенс тільки тоді, коли плани реалізуються.

На другому етапі здійснюється пошук та залучення всіх можливих донорів.

Наступним етапом є безпосередня реалізація програми державного фандрайзингу та контроль за ходом реалізації програми та коригування планів з урахуванням змін, що відбулися.

Заключним етапом має стати аналіз програми фандрайзингу, на якому визначається її економічна і соціальна ефективність. Ефективність розраховується як для державного учасника, так і для донора. Необхідно визначити: наскільки поставлені цілі програми відповідали об'єктивним потребам; наскільки отримані результати відповідають поставленим цілям; наскільки ефективними виявилися витрати ресурсів на отримання цих результатів.

Практична реалізація програм державного фандрайзингу повинна здійснюватись за допомогою інтернет-сайтів, а також сторінок в популярних соціальних мережах (Facebook, Twitter і т.д.). За допомогою Інтернету необхідно описувати проекти, їх переваги та значимість. Донори повинні мати можливість обирати для себе "проект до душі".

До переваг використання саме Інтернет платформ слід віднести: відсутність великої кількості документації, можливість ведення електронної бази обліку донорів та внесків. Але найбільшою перевагою інтернет-фандрайзингу є його дешевизна.

Необхідно зазначити, що донори закордоном не чекають коли у них попросять допомоги, а самостійно, за допомогою Інтернету відшуковують для себе можливості здійснення донорської допомоги.

Але слід не забувати, що основним стимулом розвитку державної фандрайзингової діяльності мають бути заходи податкового заохочення донорів (податкові пільги). Пропонуємо включити до Податкового кодексу норми, що стимулюють залучення до державної фандрайзингової діяльності юридичних і фізичних осіб.

Але для успішного здійснення державного фандрайзингу в нашій країні необхідно не тільки його створення та реалізація, а й прийняття нормативно-правових актів по даному питанню.

Література:

1. Комаровський О. В. Фандрайзинг у питаннях, відповідях та цитатах: навч. посіб. / О. В. Комаровський. – Луганськ, 2007. – 54 с
2. Куц С. Фандрайзинг АВС: Посібник для початківців. – К.: Центр філантропії, 2008. – 92 с
3. Фандрайзинг: основні особливості та форми: метод. посіб. / О.І. Шнирков, І.О. Мінгазутдінов. - 1-ше вид. - К.: Ін-т міжнар. Відн. КНУ ім. Т.Шевченка, 2000. - 50 с.

ПРОБЛЕМАТИКА ОБСЯГІВ ІНВЕСТИВАННЯ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Продан В. В.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н., доцент Хоменко Л. М.*

В умовах сьогодення, інвестиційний клімат України перебуває у крихкому становищі, що негативно впливає на економічне положення та ситуацію на ринку, як внутрішньому, так і зовнішньому. Забезпечення ефективності та характер управління інвестиційними процесами багато в чому залежать саме від його стану. Процес розвитку інвестиційних процесів у країні гальмується за рахунок незбалансованого співвідношення між вкладеннями та попитом на інвестиційну діяльність, різке та тривале скорочення обсягу інвестицій в багатьох сферах, обмеження можливостями фінансування інвестицій в Україні, а також несприятливий клімат для інвесторів, що був спричинений на основі безперспективності багатьох сегментів економіки.

Однією з перспективних та не малозначущих напрямків інвестування є капіталовкладення. Цей процес є досить рентабельним та вагомим для підприємств всіх видів власності, типів виробництва та функціонування. Дана діяльність створює вартість основних засобів, нарощує активи та збільшує обороти на підприємстві.

Аналізуючи наукові джерела та останні наукові публікації, серед численних вітчизняних вчених-економістів, що займаються даною проблематикою, можна виділити таких як Ю. Макогон, І. Драган, Л. Борщ, А. Пересада, В. Хобта, а також іноземних вчених (В. Ковальов, Г. Бірман, А. Маршалл, та інші).

Капітальні інвестиції в Україні мають декілька внутрішньодержавних джерел фінансування [1]:

- кошти державного бюджету (5-7%);
- кошти місцевих бюджетів (2,5-5%);
- власні кошти підприємств (50-60%);
- кредити банків та інші позики (15-18%);
- кошти іноземних інвесторів (2-4%);
- кошти населення (1-3%);
- інші джерела фінансування (5-15%).

Прослідкувати динаміку сукупного обсягу капіталовкладень підприємств на рівні держави та порівняти її з показниками ВВП можна на рис. 1, що був побудований на основі даних Держкомстату [1, 2].

Проаналізувавши рис. 1, можна стверджувати, що існує тісний зв'язок між обсягами капітальних інвестицій та обсягами ВВП України. За періоди 2004-2008 рр. та 2010-2013 рр. спостерігається позитивна тенденція збільшення капітальних вкладень та ВВП, однак кризові явища дещо погіршили стан справ у фінансовій сфері, у тому числі у сфері інвестування, що втілилось у майже еквівалентному зменшенні обсягів інвестицій як в основний капітал, так і ВВП України за підсумками 2009 року [4].

Виходячи з розрахунків держкомстату, основна частка капітальних інвестицій припадає на власні ресурси підприємств та банківські кредити. Для забезпечення сталого приросту даного показника, держава повинна прямо чи частково впливати на процес капіталовкладень у сфері виробництва.

Отже, основним завданням для нашої держави на сучасному етапі розвитку є створення сприятливого інвестиційного клімату для інвесторів [3]. Політика уряду повинна стимулювати та покращити умови для забезпечення стабільних, рентабельних та високоефективних капітальних інвестицій шляхом надання податкових пільг, соціальних та економічних гарантій, обираючи найбільш вигідніші сегменти ринку в країні.

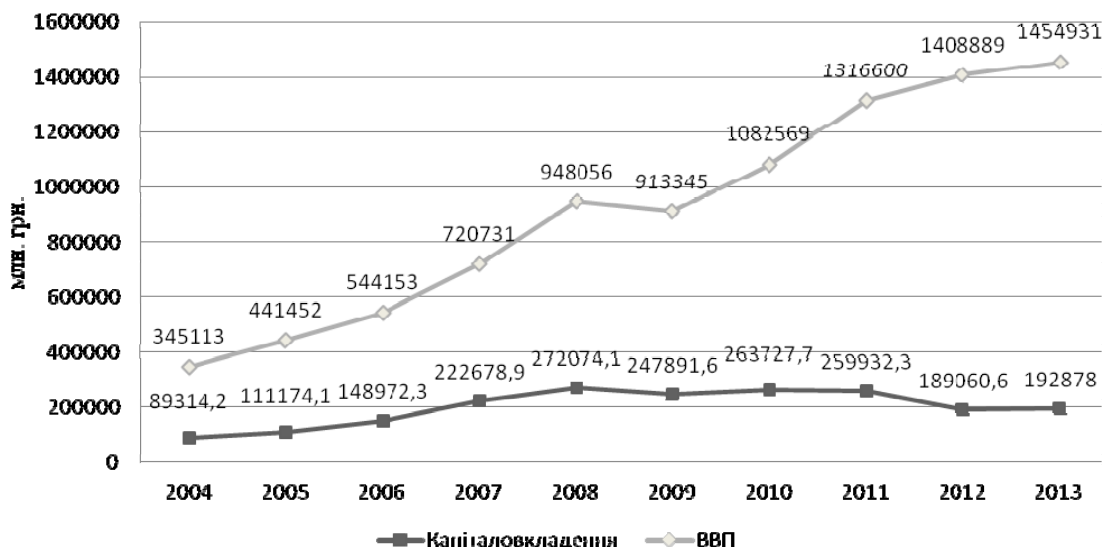


Рисунок 1 – Динаміка капітальних інвестицій та обсягів ВВП України, за період 2004-2013 рр.

Така спрямована діяльність забезпечить ріст активів підприємств, збільшить обороти виробництва, що в перспективі покращить макроекономічну ситуацію, підвищить обсяг ВВП, і, як наслідок, економічну стабільність держави та рівень життя населення.

Література:

1. Валовий внутрішній продукт України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Проблеми інвестування в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65559.doc.htm.
4. Стан і проблеми інвестиційної діяльності у промисловості України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://irbis-nbu.gov.ua>.
5. Крючкова І. В. Теоретико-методологічні аспекти державного регулювання інвестиційної політики як важливого фактора економічного зростання / І. В.Крючкова, Р.В.Попельнюхов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1, Т.2. – С. 298–301.

ІНСТРУМЕНТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РЕЦИКЛІНГУ ВІДХОДІВ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Романчук С. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

Науковий керівник: д. е. н., професор Купалова Г. І.

Управління інвестиційними ресурсами належить до основних завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки їх структура та вартість значною мірою впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності компанії та на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. Визначає місце та відношення конкретного підприємства на ринку

До основних складових управління інвестиційними ресурсами відносять управління власним капіталом підприємства, залученими коштами, а також управління

структурою капіталу та визначення оптимальної його структури, яка б мінімізувала WACC і максимізувала ринкову вартість компанії. Всі вище перелічені умови забезпечують не тільки високе місце на ринку, а й допомагають компанії розвиватися, збільшувати обсяг капіталу, і тим самим, збільшувати обсяги виробництва. Це є запорукою надійного і сприятливого інвестиційного клімату, припливу іноземного капіталу і, відповідно, розвитку держави [5, с. 145].

В умовах світової кризи ліквідності всі показники фінансового стану погіршуються. Для поліпшення ситуації автором пропонується конкретно визначити та реалізовувати інвестиційну політику (закріпивши її нормативно, на загальних зборах акціонерів) щодо формування власного капіталу за рахунок найбільш ефективних зовнішніх (емісія привілейованих акцій, облігацій тощо) і внутрішніх джерел (прискореного методу нарахування амортизації та нерозподілений прибуток). В більшості випадків зараз, існуюча політика компаній спрямована на збільшення власного капіталу за рахунок реалізації простих акцій на ринку (тобто збільшувати за рахунок кількості), а про ефективність використання інвестиційних ресурсів (якість управління) забувають.

Збільшення власного капіталу за рахунок внутрішнього джерела такого, як прибутку, звичайно, є найбільш прийнятним для компаній та підприємств, однак забезпечити зростання компанії виключно за рахунок прибутку досить складно, оскільки для цього необхідно мати значний резерв нерозподіленого прибутку, що в умовах кризи практично неможливо. Але це є також негативним, адже залишається нереалізованим потенціал запозичених інвестиційних ресурсів, хоч він і є менш надійним, але в деяких випадках, можна сказати, про дешевизну залучення та ефективність управління, за рахунок чого можна досягти високих економічних показників господарської діяльності компанії навіть в умовах скорочення споживчого попиту [1, с. 380].

Розглянемо найбільш прийнятні шляхи удосконалення управління та оптимізації вартості інвестиційних ресурсів. Для цього, автор пропонує зробити наступні кроки:

- залучення аналітиків належної кваліфікації та високої професійності, що забезпечить високоефективну аналітичну базу показників діяльності компанії, за рахунок яких можна буде прорахувати реальний стан та місце компанії на ринку;

- оптимізувати обсяги чистих грошових надходжень від реалізації дрібних проектів, для залучення різних, навіть в малих кількостях, інвестиційних ресурсів, що забезпечить прискорення обертання капіталу, поліпшення структури, відповідно, його оптимальність створюватиме умови для гарного функціонування і буде виражатися у високій ефективності компанії;

- створення ефективної та гнучкої дивідендної політики – через програму інвестора, яка мала б чіткі пункти, щодо реалізації цілей компанії у сфері залучення інвестиційних ресурсів через емісію акцій, тобто містила б інформацію про відсотки та виплат дивідендів, умови купівлі та продажу акцій, управління компанією тощо, – це все забезпечувало оптимальний розподіл прибутку між власниками акцій, задоволення інтересів акціонерів і стійкий фінансовий стан компанії за рахунок капіталізованої частини нерозподіленого прибутку;

- саме в умовах криз потрібно забезпечити випуск компанією більшої кількості привілейованих акцій, що збільшить вливання у власний капітал, яка зараз досить боляче б'є по фінансовому стану багатьох компаній, зараз інвестору потрібні додаткові гарантії дохідності, що не забезпечує проста акція.

Світова криза ліквідності змушує впроваджувати нові управлінські методи для вирішення покриття дефіциту коштів, який виник, тому пропонується використовувати прогресивні ставки виплати дивідендів по привілейованих акціях, збільшувати запозичений капітал за рахунок іноземних інвесторів, але при реалізації даної стратегії підприємство буде залишатися на завойованих частках ринку і забезпечить високу норму

прибутковості навіть в період рецесії та спаду економічної активності компанії та держави в цілому [2, с. 34].

Визначаючи структуру своїх фінансових ресурсів, компаніям потрібно впроваджувати інтегровану агресивну політику – тобто комплекс заходів, що спрямований на залучення, збереження, акумуляцію, перетворення та вилучення різних видів капіталу, щодо способу фінансування оборотних активів. Агресивна політика компанії буде полягати у фінансуванні як несистемної, так і значної частини системної складової оборотного капіталу за рахунок короткострокових позик та інших поточних зобов'язань, а не власного капіталу, як роблять підприємства зараз.

Менш агресивна політика передбачає фінансування системної складової оборотного капіталу за рахунок середньо- та довгострокових позик, що, з одного боку, позитивно впливає на ліквідність та фінансову стійкість компаній, а з іншого – може призвести до збільшення середньої вартості фінансових ресурсів компанії, що знизить вартість акцій на ринку та довгостроковому періоді негативно впливатиме на інвестиційний клімат компанії.

Водночас в умовах кризи компанії можуть застосовувати дивідендну програму, яка не повністю забезпечує інтереси акціонерів (що позитивно впливає на фінансовий стан компанії, але в результаті недостатнього розвитку ринку акціонерного капіталу не приводить до відпливу акціонерів і здійснення ними альтернативних вкладень).

Як правило, ринок корпоративних облігацій у країнах з трансформаційною економікою є нерозвиненим і тому компанія не випускає облігації, що були б набагато краще ніж нинішнє основне джерело позикового капіталу – банківські кредити, які мають в основному коротко- і середньостроковий характер. Крім того, компанії не можуть досить широко варіювати обсяг позикових ресурсів, оскільки банки досить жорстко контролюють співвідношення власних і позикових коштів потенційних позичальників [5, с. 290].

Усі наведені чинники звужують обсяг та глибину завдань щодо управління капіталом компаніям в економічній ситуації, що склалася на сьогодні в Україні. Однак завдання ефективного управління інвестиційними ресурсами компанії не стає від цього більш легким, оскільки вирішення потребують наступні питання:

- забезпечення в умовах нестабільної економіки, фінансової кризи та наявності багатьох проблем організаційного і фінансового характеру достатнього обсягу власного капіталу;
- забезпечення зростання власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел – залучення коштів нових інвесторів або спробувати вийти на кредитний ринок з облігаціями;
- забезпечення достатнього рівня фінансування виробничо-господарської діяльності компанії за рахунок позикових коштів.

Література:

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс– К.: Эльга–Н, Ника–Центр, 2001р. – 448с.
2. Квас А. Методика фінансового обґрунтування інвестиційних проектів // Україна–бізнес. 1994. – №17. с.65 – 74.
3. Кухта П. В. Перспективи використання моделі ціноутворення на ринку капіталу у практиці оцінювання вартості власного капіталу підприємств України // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка №74/2005. с.36 – 38.
4. Кухта П. В. Удосконалення прийняття інвестиційних рішень на основі інтегрального показника доцільності реалізації проектів // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка №99–100/2008. с.48 – 51.
5. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: Підр. – К.: Знання, 2006. – 439с.

РОЛЬ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ КОМПАНІЙ В ПРОЦЕСІ ПОГЛИНАННЯ

Сендерович А. Й.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Рак Р. В.

Для формування повної та об'єктивної оцінки підприємства підготовку до злиття чи поглинання потрібно починати з всебічної оцінки і аудиту компанії по усіх напрямках – від фінансових показників і стратегій до персоналу, корпоративної культури та юридичних аспектів. Це важливо, адже наслідки поверхневого аудиту і оцінки можуть обернутись відчутним подорожчанням та ускладненням процесу злиття [3, с. 123].

Необхідно зазначити, що дослідження «великої четвірки», дають змогу стверджувати, що ефективність процесів злиття підприємств зростає за наступних умов (рис. 1).

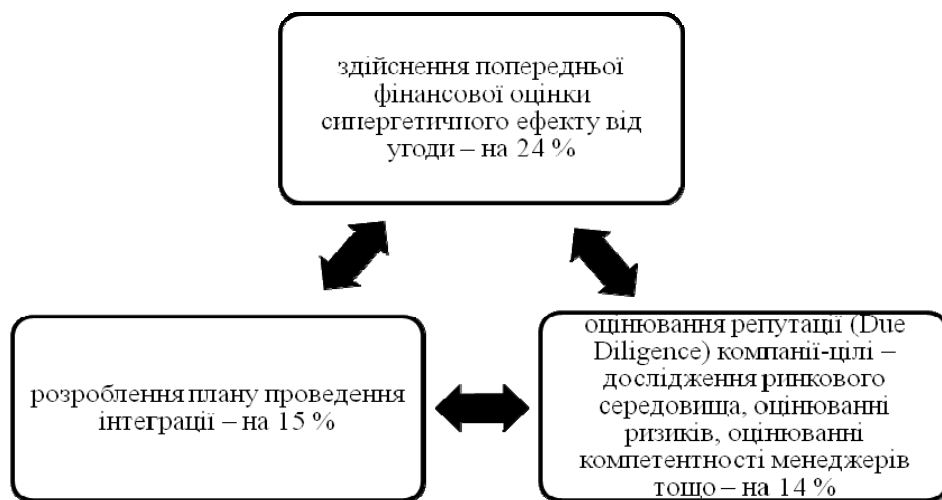


Рисунок 1 – Умови підвищення ефективності процесів злиття
Джерело: побудовано автором на основі [2, с.36]

Важливим етапом в процесі підготовки злиття є оцінювання вибраної компанії-цілі, адже внаслідок неправильної оцінки об'єкта поглинання може відбутися переоцінка синергетичного ефекту від злиття, і, як результат, невдале злиття.

Необхідно обрати найбільш ефективний підхід до оцінювання компанії, яку купують, оскільки ззовні дуже привабливий об'єкт може виявитись не достатньо прибутковим. Традиційний метод з'ясування реального стану речей – проведення діагностики об'єкта придбання.

Часто акціонери навіть приблизно не уявляють вартості свого бізнесу, коли виходять до потенційного покупця з пропозицією продажу. Вкладникам акцій компанії, яка поглинається, слід прийняти пропозицію, якщо запропонована ціна акцій перевищить існуючу величину грошових надходжень, яку вони очікують отримати в майбутньому, коли компанія буде функціонувати як незалежна. Коли ж компанія-ціль вважатиме, що її вартість значно більше, ніж готовий заплатити покупець, то дружня угода може бути неможливою [3, с. 425-438].

Якщо для розвинених країн під час проведення оцінки вартості компаній присутні елементи невідповідності реальній ціни компанії, то в Україні існує проблема застосування вузького погляду під час проведення оцінки (у кращому випадку для оцінки підприємства використовують ринкові мультиплікатори). Однак за існуючої якості фінансової звітності та за відсутності адекватної порівнюваної інформації такі методи часто призводять до негативних наслідків. Аналіз DCF (дисконтованих грошових потоків)

майже ніколи не використовується, у той час, як саме він, принаймні у випадках, коли йдеться про значні обсяги угоди, може дати реальну оцінку вартості і бути інструментом управління та контролю після здійснення поглинання.

Під час проведення оцінки підприємства досить поширеною є практика звернення до зовнішнього експерта (банку, інвестиційної компанії, консультанта). На нашу думку, даний підхід є правильним та ефективним, зокрема за умов, коли інвестор розуміє і розділяє підходи, які використані експертом, та коли його оцінка не лише зводиться до оформлення звіту, але і є інструментом прийняття правильних управлінських рішень.

На формування вартості підприємства впливають наступні фактори:

- ринкові (обсяг ринку, репутація компанії, бренди);
- фінансові (динаміка активів, їх ліквідність і дохідність);
- виробничі (інновації, технології, персонал).

Наведемо основні показники, які використовуються при оцінюванні вартості підприємства (рис. 2).



Рисунок 2 – Фінансові показники для оцінки вартості підприємства
Джерело: побудовано автором на основі [1, с.37-38]

Після аналізу основних фінансових показників доцільно розрахувати ринкову вартість компанії. Для проведення розрахунків необхідно визначити справедливую ринкову вартість компанії-цілі. Найкращою оцінкою для цього може бути загальна поточна ринкова вартість усіх емітованих акцій. Але ця оцінка буде справедливою для ліквідних фондових ринків, до яких український віднести не можна [6].

Проте такий спосіб визначення ринкової ціни компанії може бути неефективним, тому доцільно застосувати наступні методи оцінки бізнесу:

1. Ринковий підхід або метод порівняльних угод - ґрунтується на виконанні двох методів: методу аналізу аналогічних підприємств та методу аналогічних придбань;
2. Майновий підхід або метод оцінки по активах - ґрунтується на акумуляції активів підприємства з їх оцінкою по ринковій, балансовій або ліквідаційній вартості;
3. Дохідний підхід або метод оцінки по дисконтованих грошових потоках - ґрунтується на двох методах: прямої капіталізації доходу та дисконтування грошових потоків.

Отже, як бачимо, щоб професійно оцінити бізнес в процесі поглинання і аргументовано відстояти свою оцінку необхідно застосувати низку методів та обрати найбільш ефективний та прийнятний для підприємства.

Література:

1. Голодец Б.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №6. – С. 35-38.
2. Єрофєєва Т.А. Підходи до оцінювання вартості бізнесу: проблеми їх використання // Наукові записки. – 2007. – Т. 68. Економічні науки. – С.25 – 30.

3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008 – 576 с.

4. Мерсер К., Хармс Т.У. Интегрированная теория оценки бизнеса. – М.: Маросейка, 2008. – 288 с.

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Сімакова Т. Г.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Науковий керівник: к.е.н. Рожко О. Д.

Поява і розвиток єдиного міжнародного фінансового ринку породжує розмаїття фінансових інструментів, що на ньому обертаються, що дає змогу інвесторам ефективно формувати інвестиційний портфель у міжнародному середовищі. Портфель фінансових інвестицій являє собою цілеспрямовану сукупність фінансових інструментів, призначених для здійснення портфельного інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики. До такого портфеля теоретично входять цінні папери, що представляють фіктивних капітал 1-го, 2-го та вищого порядків, тобто боргові, пайові цінні папери, а також похідні фінансові інструменти (гібридні, синтетичні та деривативи).

Основна мета формування портфеля фінансових інвестицій полягає у забезпеченні реалізації найдохідніших фінансових активів. Метою оптимізації інвестицій є формування такого портфеля, який би відповідав вимогам компанії як за дохідністю, так і за ризикованістю (рис.1).

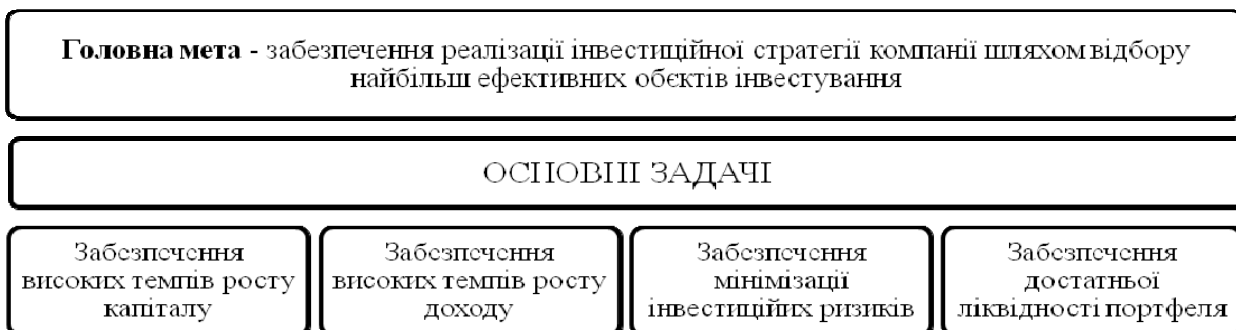


Рисунок 1 – Основні задачі формування портфеля фінансових інвестицій

Джерело: побудовано автором на основі [4, с.123]

Залежно від інвестиційної політики, компанія формує портфель, що належить теоретично визначеному типу. До найбільш вживаних та загальних критеріїв виділяють:

- за відношенням до ризиків:
- агресивний;
- помірний (компромісний);
- консервативний;
- за цілями формування інвестиційного прибутку:
- портфель зростання;
- портфель доходу [1, с.176].

Також виділяють спеціалізований портфель (рис.2).

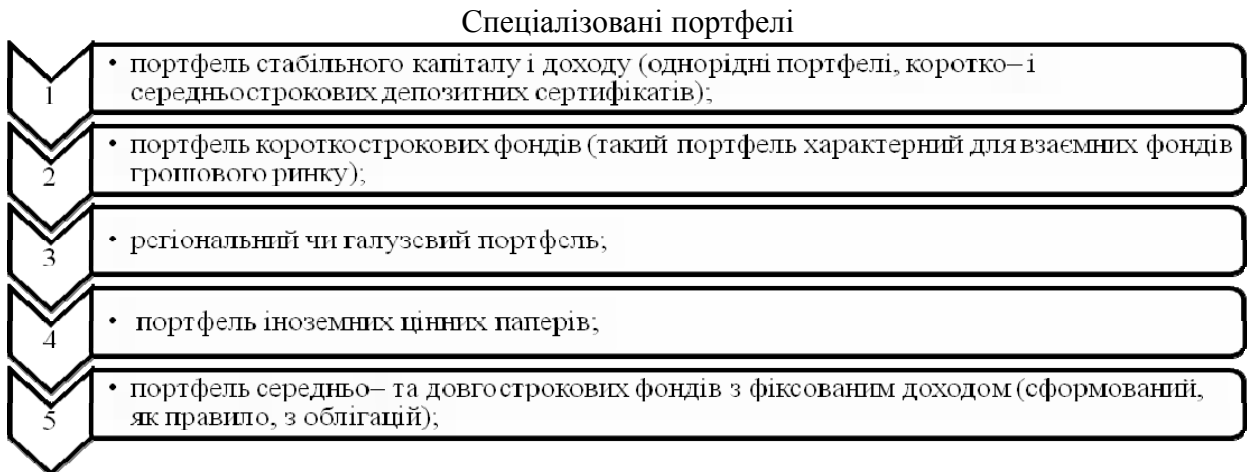


Рисунок 2 – Різновиди спеціалізованих портфелів
Джерело: побудовано автором на основі [3, с.179]

В умовах невизначеності питання формування ефективного портфеля фінансових інвестицій полягає у збільшенні уваги до аналізу співвідношення ризику та доходності портфеля, постійному моніторингу ринкової кон'юнктури та швидкій реакції на зміни середовища. Нині найуживанішою є методика аналізу залежності «ризик-доходність» на основі моделі оцінки вартості капітальних активів (САРМ).

Стосовно аналізу ринкових умов, то існує ряд факторів, що дозволяють інвесторам приймати інвестиційні рішення в бік нарощення об'ємів та незмінності кошику активів за сприятливих умов, або скорочення та перерозподілу активів у разі несприятливих умов (рис.3).

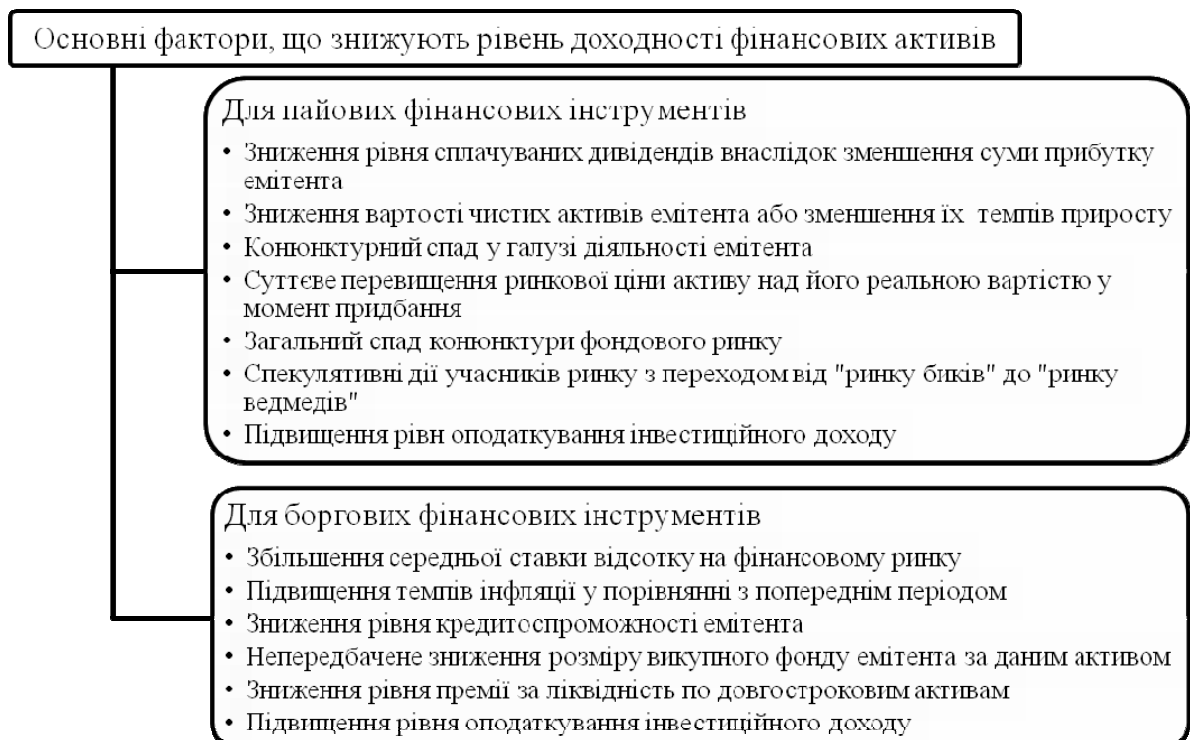


Рисунок 3 – Основні фактори, що знижують рівень доходності фінансових активів
Джерело: побудовано автором на основі [2, с.241]

Таким чином, формуючи портфель фінансових інвестицій варто враховувати ринкові умови, що безпосередньо впливають на доходність та ризиковість портфеля як основні його характеристики.

Література:

1. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: навч. посіб. / Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. – К.: «Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2001. – 364 с.
2. Мойсеєнко І.П. Інвестування: навч. посіб. / Мойсеєнко І.П. – К.:Знання, 2006. – 490 с.
3. Пересада А.А., Шевченко О.Г. Портфельне інвестування [Текст]: навчальний посібник / А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева . – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
4. Яковлева І.О. Методологія формування портфеля фінансових інвестицій./ І.О. Яковлева //Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.20. – Суми: УАБС НБУ. – 2007 - С.122 – 127

ПРИБУТКОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Славкова А. А.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Провідна роль у податкових системах більшості розвинених країн належить двом прямим податкам: на доходи фізичних осіб та на прибуток юридичних осіб. У кожній країні є певні особливості оподаткування прибутку останніх, а механізм його оподаткування постійно вдосконалюється в напрямі оптимізації справляння податків щодо зменшення фіскального впливу та забезпечення бюджетних інтересів. Загальною тенденцією є зменшення питомої ваги податку на прибуток у доходах бюджету.

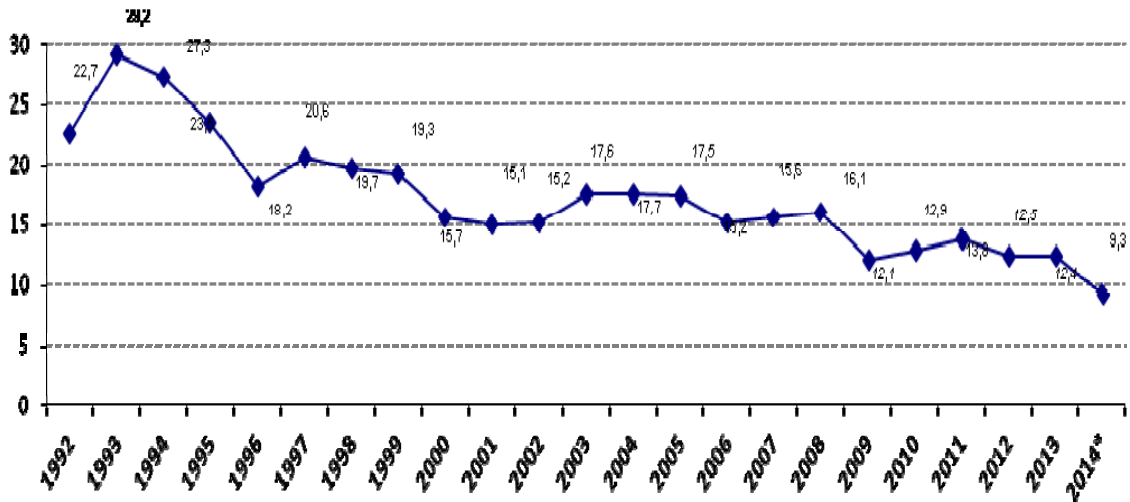
Найбільші зміни у механізмі оподаткування прибутку відбувалися у період світової фінансової кризи 2007-2009 рр. та тривають до сьогодні. У цей період всі, без винятку, країни ЄС переглянули свої позиції щодо відмови від пільгового оподаткування. Це знайшло відображення не лише в подальшому зниженні рівня оподаткування прибутку підприємств, а й у впровадженні оновлених інструментів податкового стимулювання ділової активності суб'єктів господарювання. Зокрема, середня ставка СІТ в країнах ЄС-15 зменшилась з 38,2% у 1996 р. до 28,7% у 2007 р. і продовжила зменшуватись до 27,1% у 2010 р. [1, с.52].

В Україні податок на прибуток підприємств свого часу був важливим джерелом податкових надходжень до бюджету – така ситуація є фіскальною традицією, що успадкована від фінансової системи колишнього СРСР. Поступово цей податок втрачає своє фіскальне значення (рис.1).

Питома вага прибуткового податку з юридичних осіб у доходах Зведеного бюджету України за аналізований період коливалась у межах від 29,2 до 9,3%. Наведена динаміка свідчить про певні відмінності вітчизняної податкової системи від деяких розвинених країн, де головним джерелом доходів бюджету є прямі податки, в тому числі доходи корпорацій (підприємств) і громадян. В Україні останніми роками такі податки у своїй сумі становлять менше 30% доходів Зведеного бюджету держави. Причинами цьому є: низький рівень доходів підприємств і населення як споживачів товарів (послуг), зростання кількості збиткових підприємств, низька податкова культура тощо.

В Україні вже відбувається ряд змін в оподаткуванні прибутку – за декілька останніх років податок на прибуток підприємств зазнав кардинальних змін. Уряд нашої країни розробив стратегію розвитку прибуткового оподаткування застосовуючи європейській досвід, а саме: зниження ставки оподаткування, змінилась також методика визначення об'єкту оподаткування, введено податкові канікули для стимулювання

розвитку підприємництва та ряд інших змін [1, с.55]. На сьогодні новий порядок визначення доходів та витрат підприємства обмежуватиме можливості маневрувати коштами для мінімізації податкових зобов'язань.



* за січень-листопад 2014 року

Рисунок 1 – Податок на прибуток підприємств у структурі Зведеного бюджету України за період з 1992 по 2014 рр. (%). Джерело: розраховано на основі [2]

Поетапне зниження ставки податку на прибуток підприємств в Україні з 25 % у 2010 р. до 18 % на сьогодні [3, ст.151] пояснюється тим, що одноразове її зменшення негативно позначилось би на збалансованості дохідної і видаткової частини бюджету та стабільності всієї системи державних фінансів України, враховуючи наявний дефіцит бюджету. Зменшення ставки податку на прибуток відчутно не сприяло детінізації прибутків підприємств, враховуючи податкову культуру українських платників. Але для законослухняних платників податків відбулось зменшення податкового навантаження. І хоча в Україні ставка податку на прибуток є однією з найнижчих у Європі, однак, при оцінці реального податкового навантаження на підприємства необхідно враховувати ще й такі показники, як загальну кількість податків і обов'язкових платежів, які воно сплачує; складність (простоту) адміністрування; відсутність (наявність) пільг; стабільність (нестабільність) податкового законодавства тощо.

Скорочення податкового навантаження на підприємства ще не означає появу серйозних інвестиційних стимулів. Приймаючи рішення щодо надання тих чи інших інвестиційних податкових пільг слід враховувати, що ефективність від їх прийняття залежить як від чітко прописаного у законодавстві механізму надання цих пільг, так і від бажання платників податків спрямовувати додатково отримані фінансові ресурси на інвестиційні цілі. Останнє ж потребує не тільки стимулювання, але й жорсткого контролю з боку фіскальних органів. Тому необхідним є розроблення порядку звітності та контролю за формуванням та використанням фінансових ресурсів, отриманих завдяки пільговому оподаткуванню, з правом стягнення їх до бюджету у разі неефективного або нецільового використання.

Надмірне податкове навантаження в Україні негативно впливає на економіку країни, спричиняючи її значну тінізацію. Податковий тягар розподілено між платниками податків нерівномірно, хиби стягування податків в Україні є у край високими, а це негативно позначається на діловій активності ринкових агентів і формує атмосферу недовіри громадян до фінансових інститутів.

Використання податку на прибуток як регулятора економічних процесів здійснюється шляхом дотримання (чи порушення) критерію його нейтральності щодо прийняття фінансово-господарських рішень як на мікро-, так і на макрорівні. За допомогою

податку на прибуток можна регулювати: вибір тієї чи іншої правової форми організації бізнесу (АТ, ТОВ тощо); напрямку розподілу прибутку (нагромадження чи споживання); вибір методів фінансування інвестицій (самофінансування, притягнуті і позикові засоби); розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності; розподіл і перерозподіл ВВП; темпи економічного росту на макрорівні [4, с. 365].

Для реального стимулювання інвестиційного клімату в країні потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід. Умови ведення підприємницької діяльності – це, перш за все, сприятливий інвестиційний клімат, який, в свою чергу, неможливо створити без стабільного, прогнозованого, в міру обтяжливого податкового поля.

Варто зазначити, що Україні на законодавчому рівні слід краще підтримувати інноваційні проекти, розробити певні пільгові умови для притоку зарубіжних інвестицій в країну, також підтримка фінансового стану підприємств дала б позитивний поштовх у розвитку підприємництва. В теорії всі ці умови мають стимулювати підприємців до активного розвитку, але в реалії такі заходи, нажаль, можуть перетворитися на схеми ухилення або мінімізації бази оподаткування. Тому стратегічна політика розвитку прибуткового оподаткування юридичних осіб в Україні має бути поступовою і вивірною, побудованою з особливостями українських реалій, і захищати інтереси як підприємців, так і держави. Влада має розробити оптимальну систему оподаткування, що призведе до стрімкого розвитку підприємницької діяльності в Україні. Такий розвиток дасть поштовх у підвищенні якості життя населення, стабілізує і виведе на новий рівень економіку нашої держави.

Література:

1. Рудь О.В. Світовий досвід використання податку на прибуток у системі податкового регулювання / О.В.Рудь // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. - № 3. – С.52-57.
2. Державна казначейська служба України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Шлафман Н.Л. Функціонування податку на прибуток підприємств в Україні / Н.Л. Шлафман, М.П. Волохова, М.М. Стоянова // Економічні інновації: Зб. наук. пр. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. — Вип. 51. — С. 359-366.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Соколова О. Б.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Фінансова стійкість підприємств є імперативом підтримання економічної безпеки як держави, так і власне підприємницьких структур. Фінансова стійкість підприємства є узагальнюючою якісною характеристикою його здатності забезпечувати процес розширеного відтворення в довгостроковому періоді, незважаючи на вплив негативних зовнішніх та внутрішніх факторів, на основі забезпечення зростання прибутковості при достатніх рівнях платоспроможності та кредитоспроможності [1, с. 113].

Макроекономічна криза у вітчизняній економіці обумовлює необхідність забезпечення максимально ефективного використання всіх видів ресурсів, підвищення рентабельності та фінансової стійкості підприємств у довгостроковій перспективі. Однак

постійні зміни в Україні регуляторної політики, відсутність єдиного підходу щодо стимулювання інвестиційної активності та інноваційного розвитку заважають розробці довгострокових фінансових планів діяльності підприємств. В умовах невизначеності зовнішнього середовища, забезпечення фінансової стійкості підприємств можливе «...лише за умови ефективного фінансового менеджменту, базовими функціями якого є об'єктивний фінансовий аналіз, прогнозування і моделювання господарської діяльності» [2, с. 3].

Забезпечення фінансової стійкості розглядаємо як цілеспрямований процес вкладання доступних господарюючому суб'єкту ресурсів у певні види активів з метою створення передумов для розширеного відтворення. Для підприємства важливим є забезпечення такого рівня фінансової стійкості, за якого воно має можливість розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями, а також – не має обмежень для подальшого розвитку.

Управління фінансовою стійкістю підприємств є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням, розподілом і використанням, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності. Враховуючи реалії функціонування вітчизняних підприємств, важливим видається не стільки виявлення, скільки своєчасне реагування менеджменту на зменшення рівня фінансової стійкості.

Управління фінансовою стійкістю підприємства має певні особливості: по-перше, відповідає ознакам підпорядкованості загальній системі управління господарсько-фінансової діяльності підприємства; по-друге, залежить від економічних особливостей конкурентного середовища та організаційно – правової форми функціонування підприємства; по-третє, завжди пов'язане з постійною дією певних фінансових ризиків погіршення економічної урегульованості використання ресурсного потенціалу [3, с.111].

Ми підтримуємо науковців, які виділяють наступні етапи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємств: діагностування та структурування проблеми; стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства; визначення стратегічних альтернатив управління фінансовою стійкістю; вибір стратегії управління фінансовою стійкістю; контроль і оцінка стратегії управління фінансовою стійкістю [2, с. 140; 4].

Фінансова діагностика є підґрунтям прийняття управлінських рішень, направлених на вироблення стратегії та тактики забезпечення стійкого розвитку підприємства. Тому вибір оптимальної методики діагностики є першочерговою задачею менеджменту підприємства. Домінуючими серед вітчизняних методик діагностики фінансового стану підприємств є методики, що використовують традиційний підхід. Крім традиційних методик діагностики все більш використовуються емпірично-індуктивні системи показників. Критеріями вибору оптимальної моделі діагностики стійкості фінансового стану нами визначено: результати попередньої діагностики; наявність та тип кризоутворюючих факторів; вид економічної діяльності; вартість проведення діагностики; рівень кваліфікації осіб, що здійснюють діагностику; обрана стратегія розвитку підприємства. Своєчасне виявлення впливу зовнішніх та внутрішніх факторів кризи дозволить не тільки приймати й впроваджувати попереджуючі заходи з підтримання фінансової стійкості суб'єктів підприємництва, а й сприятиме мінімізації втрат кредиторів.

Необхідно констатувати, що з чинних офіційних методик діагностики стійкості фінансового стану лише Методичними рекомендаціями 14 [5] передбачено прямий зв'язок між виявленим рівнем неплатоспроможності та обраною стратегією управління. Результати діагностики за Методичними рекомендаціями №14 впливатимуть на вибір антикризової стратегії підприємства або прийняття рішення щодо впровадження процедур

банкрутства при виявленні ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності.

Формування стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства здійснюється з врахуванням цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства. На цьому етапі необхідно узгодити цілі розробленої стратегії з загальною стратегією підприємства.

Посилення кризоутворюючих протиріч у вітчизняній економіці унеможливило реалізацію стратегій розвитку підприємства без систематичного моніторингу сукупності стратегічних цілей та коригування показників і заходів, направлених на їх досягнення. Одним із інструментів оцінювання стратегії підприємства, виявлення резервів для забезпечення стабільності та покращення організації бізнес-процесів є впровадження збалансованої системи показників (BSC). Гнучкість та адаптивність BSC дозволяє використовувати її на підприємствах різних сфер діяльності, проте успішне запровадження BSC можливе лише за умови врахування специфіки діяльності підприємства. Адаптивність BSC дозволяє трансформувати систему залежно до потреб підприємства збільшуючи або зменшуючи кількість проєкцій, змінюючи склад та кількість ключових індикаторів.

Кризовий стан економіки України обумовлює необхідність підвищення ефективності управління підприємством та забезпечення стійкості фінансового стану в довгостроковій перспективі. Вплив деструктивних факторів на діяльність підприємств України можна мінімізувати завдяки запровадженню адаптованої до зовнішніх та внутрішніх викликів системи управління, направленої на досягнення стратегічних цілей підприємства. Реалізація обраної стратегії та постійний контроль її дієвості можуть здійснюватись з використанням системи збалансованих показників. BSC є інструментом контролінгу, що дозволяє здійснювати комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства з використанням фінансових та нефінансових індикаторів. Основними причинами відмови від запровадження BSC на підприємствах є висока вартість її розробки і імплементації та складність підбору ключових індикаторів. В той же, час, запровадження системи збалансованих показників в практику господарювання вітчизняних підприємств сприятиме ефективній реалізації їх стратегій.

Література:

1. Островська О.А. Економічна безпека та місце інноваційних діагностичних продуктів у її забезпеченні [Текст]// Островська О.А., Соколова О.Б. //«Наукові праці НДФІ», випуск 3 (56) 2011- С. 110-120
2. Теорія фінансової стійкості підприємства [Текст]: Монографія/О.В. Мороз, Т.М. Кравченко, І.М. Кулик; ред. М.С. Заюкова. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2004. – 155 с.
3. Примак І.І. Організація стратегічного управління фінансовою стійкістю на підприємствах в Україні[Текст] / Примак І.І.// Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – вип.. V, т.1. – [Електр. ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/zmist.ht
4. Гринкевич С.С., Михалевич М.А. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.5– с. 110-114.
5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджено Наказом Міністерства економіки від 19.01.06 №14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=3285

**МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК
ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Стадник М. В.

Науково-дослідного інституту фінансового права, м. Ірпінь

Ефективний механізм податкового контролю є однією з необхідних передумов послідовного впорядкування відносин у сфері оподаткування. Він має бути дієвим засобом узгодження, з одного боку, цілеспрямованого керованого розвитку економіки в інтересах оптимально можливого задоволення публічних потреб, а з іншого – засад ринкового господарства, що переважно розвиваються самостійно.

Враховуючи, що податки є основним джерелом поповнення бюджету кожної країни, функція контролю набуває загальнодержавного значення, оскільки в цілому якість такого контролю визначає перспективи реалізації соціальних програм, підтримку національного бізнесу, підвищення добробуту населення тощо.

Одночасно сучасні глобалізаційні та інтеграційні тенденції обумовлюють необхідність дослідження конструктивних підходів до організації податкового контролю у прогресивних державах. Недарма останні десятиліття у найбільш економічно розвинених країнах світу часто називають періодом «податкового вибуху». Адже у Західній Європі фіскальні питання перебувають у центрі уваги ще з античних часів. Важливість дослідження досвіду зарубіжних держав підтверджується й тим, що саме перед податковим контролем стоять завдання подолання нерівномірного розподілу податкового навантаження в економіці, вдосконалення системи надання податкових пільг, зменшення заборгованості зі сплати податків і зборів до бюджету тощо[1].

Форма податкового контролю як зовнішнє вираження його змісту проявляється насамперед у застосуванні тих чи інших прийомів, способів для встановлення фактів об'єктивної дійсності та їх фіксації в документах податкового контролю. Це – регламентований нормами податкового законодавства спосіб організації і проведення заходів податкового контролю, що являє собою сукупність методів, використовуваних для досягнення конкретного завдання податкового контролю; організаційна єдність контрольних заходів та процедур, об'єднаних єдиною метою.

Однією із форм податкового контролю є податкові перевірки, які полягають у проведенні податковим органом комплексу заходів, що регламентовані нормативно-правовими актами про податки і збори та мають за мету перевірку правильності й повноти сплати податків і зборів у відповідні бюджети, а також дотримання інших норм законодавства про податки та збори. Водночас, визначення форм податкового контролю як законодавчо регламентованих способів організації контрольних заходів не охоплює всю складність і повноту цього питання [2].

У світовій практиці використовується чимало форм практичної організації податкових перевірок. При цьому можна помітити, що за однакового змісту існує різне номінальне позначення цих форм, і навпаки, за майже ідентичності формального визначення – різний зміст. Наприклад, у Російській Федерації виокремлюють два основних види податкових перевірок – камеральну і виїзну; у Таджикистані передбачено три різновиди податкових перевірок – документальну, рейдову та хронометражне обстеження; у Казахстані податкові перевірки відокремлюються від камерального контролю і поділяються на документальну перевірку та хронометражне обстеження (при цьому камеральний контроль визнається самостійною формою податкового контролю). Близькою до російської практики є класифікація податкових перевірок у Білорусі, де застосовуються камеральна і виїзна (комплексна, рейдова, тематична та зустрічна) перевірки. У Франції податковий контроль здійснюється у формі перевірок податкових декларацій і документальних перевірок. В Японії, Канаді, Великобританії, США,

Німеччині податкові перевірки диференційовані на перевірки податкових декларацій, аудит (основне завдання яких – контроль правильності ведення бухгалтерського/податкового обліку) та податкові/кримінальні розслідування (що є основою для притягнення платника податків, окрім податкової, до адміністративної і кримінальної відповідальності) [3]. Так, наприклад, згідно із типовою програмою податкового аудиту Управління із бюджетних питань Міжнародного валютного фонду, податково-перевірочна робота містить такі блоки [4]:

- перевірка показників, наведених у звітах (внутрішньо документальний і перехресний контроль даних різних звітів платника податків);
- реєстраційні (позапланові) відвідування платників податків, в основному новостворених малих і середніх організацій);
- спеціальні та комплексні перевірки (документальний виїзний контроль);
- розслідування випадків податкового шахрайства. У найбільш серйозних випадках шахрайства може знадобитися проведення кримінального розслідування, що передбачає обшуки (в офісах чи вдома), вилучення доказів, показання свідків тощо. Такі розслідування мають проводитися згідно із кримінальним правом.

Ураховуючи усе вище наведене зазначимо, що загально визначеними формами контрольної діяльності податкових органів можна вважати камеральну (перевірка податкових декларацій) та виїзну (податковий аудит) перевірки.

Отже, орієнтація податкової політики України на збалансування інтересів держави та платниками податків, зменшення й унеможливлення ухилення від сплати податків і, як наслідок, підвищення інвестиційної привабливості країни в умовах жорсткої міжнародної конкуренції зумовлюють необхідність створення чіткого організаційно-правового механізму податкового контролю. Оскільки саме податковий контроль є одним із найефективніших засобів досягнення економічної спроможності країни.

Однак на фоні швидкого розвитку законодавчої бази з питань оподаткування та інституційних змін у державі може спостерігатися значне відставання системного врегулювання норм податкового контролю, наукового обґрунтування його методології та процедур проведення контрольних заходів.

При цьому знання шляху, яким іде розвиток податкового контролю, а саме податкових перевірок, у прогресивних країнах світу, комплексне вивчення їх досягнень і помилок сприяє створенню максимально ефективної системи контролю у сфері оподаткування в Україні. Проте не потрібно забувати, що важливим і необхідним, поряд із запозиченням зарубіжного досвіду, є врахування національних традицій та тенденцій у сфері нормотворення і державного управління країни.

Література:

1. Вплив структури фіскального відомства на організацію податкового контролю: зарубіжний досвід / Науково-аналітична доповідь // Д. М. Серебрянський, О. М. Смірнова, М. В. Стадник. - Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 56 с.
2. Айтхожина Г. С. Налоговые проверки как формы налогового контроля / Г. С. Айтхожина // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2010. – № 3. – С. 145–149.
3. Шевчук О. А. Форми та методи податкового контролю : світовий досвід та українська практика / О. А. Шевчук // Економічний часопис–XXI. – 2013. – № 1. – С. 73–76.
4. Tax Administration 2013. Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/tax-administration-2013_9789264200814-en#page5

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ СТРАХОВОГО РИНКУ: ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ

Сурай Д. В.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

Науковий керівник: д.е.н., професор Гаманкова О. О.

Процеси глобалізації, в тому числі – глобалізації фінансової, є чи не одними із найбільш дискусійних в сучасній економічній науці. Незважаючи на численні дослідження, відсутній єдиний погляд на її змістовні характеристики, науковці поряд з явними перевагами наводять і численні ризики для усіх без винятку економічних агентів – від індивідуумів до держав та наднаціональних об'єднань [1].

Такі ж процеси характерні і для глобального страхового ринку, учасники якого можуть як суттєво виграти від формування єдиного фінансового простору та зменшення, так і втратити свої конкурентні позиції [2].

Аналізуючи тенденції страхового ринку в глобальному вимірі слід насамперед зазначити, що вони в цілому іманентні процесам, що відбуваються у світовій економіці. Зокрема, за даними щодо розвитку страхування в країнах ОЕСР можна зробити наступні висновки:

1. Протягом тривалого періоду часу спостерігається домінанта страховиків з найбільш економічно розвинених країн: США (близько 47 %), Японії (12 %), Великобританії (7 %), Франції та Німеччини (по 6 %). Таким чином, можна говорити про існування зворотного зв'язку: з одного боку, висока динаміка розвитку стимулює розвиток страхового ринку; з іншого, саме страхування можна розглядати як один із важливих чинників економічного зростання.

2. Страховий ринок, як невід'ємна частина глобального фінансового простору, гостро реагує на деструктивні прояви в періоди економічних криз. Звернемо увагу на той факт, що саме у 2009-2010 рр. відбулося різке падіння валових страхових премій з 4 492,3 млрд. дол. США до 2747,1 млрд. дол. США, тоді як у 2011 році позитивна динаміка цього показника була відновлена до докризового рівня.

Загалом для глобального ринку страхування можна виділити кілька визначальних тенденцій, що, насамперед, характеризують політику страховиків: посилення конкуренції між страховиками, а також між страховиками та іншими фінансовими інституціями, що можуть надавати послуги у сфері управління ризиком; ускладнення в політиці розміщення страхових резервів, визначені нестабільністю фінансових ринків; формування стратегічних альянсів, в тому числі – через злиття банківського та страхового капіталів; фінансові інновації, які видозмінюють принципи надання страхових послуг.

Цілком логічно, що виникає питання про вплив виділених тенденцій на функціонування вітчизняного страхового ринку. Його гострота об'єктивно визначається значною роллю страхових компаній з іноземним капіталом в Україні, частка яких на протязі 2013-2014 рр. коливається в межах 17-20 % від їх загальної кількості. Фактично, мова йде про бажання іноземних компаній зберегти свій бізнес в Україні в умовах, коли невизначені тенденції глобального страхового ринку поєднуються з кризою вітчизняного.

Так, за даними Нацкомфінпослуг, за 9 місяців 2014 року порівняно з аналогічним 2013 року в Україні зафіксовано [4]:

- зменшення кількості страхових компаній з 411 до 389 од.;
- скорочення обсягів надходжень валових страхових премій на 4 283,4 млн. грн. (або 20,0%);
- зменшення чистих страхових премій на 2 577,0 млн. грн. (або 15,9%);
- скорочення кількості укладених договорів страхування та перестраховування, у т.ч.: договорів (крім обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті) на

16,1 %, договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті – на 5,2 %.

В таких умовах не виключено, що окремі страховики з іноземним капіталом можуть прийняти рішення про припинення своєї діяльності в Україні. Загалом зазначимо, що питання про експансію іноземного капіталу на вітчизняний страховий ринок в своїй першооснові є дискусійним. Адже, з одного боку слід говорити про підвищення його капіталізації, поширення нових технологій у страхуванні; з іншого – про формування надмірного рівня залежності національного ринку від глобальних тенденцій, погіршення конкурентних позицій вітчизняних страховиків. Проте визнаємо, що в існуючих умовах страхові компанії з іноземним капіталом є істотним фактором розвитку українського страхового ринку.

На наш погляд, поведінка страховиків з іноземним капіталом в Україні в більшій мірі залежатиме від глобальних трендів – ємність вітчизняного ринку настільки низька, що збитки отримані на ньому не будуть відчутними для крупних гравців світового ринку. Скоріше слід говорити про оптимізацію діяльності таких компаній в умовах кризи – з погляду персоналу, оплати праці, управління тощо. І тільки у випадку різкого зниження показників глобального сегменту можна очікувати відтоку іноземного капіталу з українського страхового ринку.

Література:

1. Білорус О. Г. Фінансова глобалізація: парадигмальні зрушення й ризику / О. Г. Білорус, О. В. Гаврилюк // Фінанси України. - 2013. - № 7. - С. 7-17.
2. Жабинець О. Й. Глобалізація світового страхового простору та її вплив на національний ринок страхування / О. Й. Жабинець // Актуальні проблеми економіки. - 2013. - № 12. - С. 29-35.
3. Insurance and pensions statistics [Електронний ресурс] // OECD. Official site. - Режим доступу: <http://www.oecd.org/pensions/insuranceandpensionsstatistics.htm/> - Назва з екрана.
4. Огляд ринків. Інформація про стан і розвиток страхового ринку [Електронний ресурс]. – Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. - Режим доступу: - <http://nfp.gov.ua/content/rinok-prz.html>. - Назва з екрана.

РОЗШИРЕННЯ ПЕРЕЛІКУ ІНСТРУМЕНТІВ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Трубачева К. Д.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ.

Науковий керівник: к.е.н., професор Гапонюк М. А.

Для здійснення ефективної інвестиційної діяльності надзвичайно важливе значення має набір доступних для використання фінансових інструментів. В Україні їх перелік досить обмежений. Основна частка торгівлі цінними паперами припадає на державні облігації. У 2013 році вона становила майже 75%, в той час як на корпоративні облігації припадало 10,25 %, на акції – 9,69 %, а похідні цінні папери – 3,91 %[1]. Звичайно, державні фінансові інструменти є важливими для забезпечення ефективної роботи фінансового ринку. За нормальних умов вони надають можливість його учасникам здійснювати інвестиції з незначною дохідністю, проте низьким рівнем ризику. Зараз же на вітчизняному ринку спостерігається явний дисбаланс. В першу чергу він пов'язаний навіть не стільки з низьким обсягом інвестиційних ресурсів в основних суб'єктів, скільки з малою кількістю високоякісних інструментів. Саме тому розширення переліку доступних

фінансових інструментів є одним з першочергових завдань у процесі розвитку вітчизняного ринку.

У 2014 році на шляху збільшення кількості та якості наявних фінансових інструментів було зроблено два важливих кроки: підготовлений запуск торгів валютними деривативами та акціями компаній з активами в Україні. У результаті на початку 2015 року дані нововведення були запуснені на вітчизняних біржових майданчиках.

Валютні деривативи наразі представлені ф'ючерсними контрактами на пари гривня / долар, гривня / євро та гривня / рубль. Вони дають можливість укласти договір, що даватиме право на купівлю або продаж валюти на майбутню дату. Наразі дозвіл на торгівлю валютними деривативами отримали такі біржі як ПФТС, Українська міжбанківська валютна біржа, біржа Перспектива та Українська біржа.

Валютні ф'ючерсні контракти надають можливість захиститись від несприятливих змін обмінних курсів. Наприклад, якщо компанія остерігається зростання курсу долара в майбутньому, вона може придбати ф'ючерс та зафіксувати обмінний курс на певному рівні. Біржа або ж її клірингова організація гарантуватиме виконання контракту. Зі своєї сторони, компанія також вносить певну частку вартості контракту у вигляді забезпечення (початкова маржа). Наприклад, на Українській біржі розмір початкової маржі за ф'ючерсом на гривню / долар становить 20 % [2].

Разом з тим, обсяги торгів валютними ф'ючерсами поки що досить незначні. Це можна пояснити кількома факторами. Найбільшою проблемою є визначення курсу, за яким здійснюватимуться розрахунки за контрактом. Наразі він досить сильно залежить від використання адміністративних важелів Національним банком України. Міжнародні організації, які здійснювали його розрахунок, припинили це робити ще восени. Окрім того, на нашу думку, серйозним недоліком даного інструменту є його розрахунковий характер. Це означає, що на момент виконання контракту безпосередньої поставки валюти не відбувається, а здійснюється лише розрахунок грошовими коштами на базі курсу, прийнятого біржею.

Друге нововведення пов'язане із допуском на український ринок тих вітчизняних компаній, які розмістили свої акції на зарубіжних фондових майданчиках. Загалом, такі компанії не можна назвати українськими, так як для проведення IPO створювались холдинги в інших юрисдикціях. Тому більш коректно буде називати їх компаніями з активами в Україні. До них відносяться одні з найбільш потужних вітчизняних підприємств, які не бачили можливостей для залучення фінансових ресурсів на вітчизняному фондовому ринку і вийшли на Варшавську, Франкфуртську та Лондонську біржі. Враховуючи брак високоякісних фінансових інструментів на українському ринку, досить багато хто з його учасників був зацікавлений у поверненні цінних паперів даних компаній. Це стало можливим завдяки механізму подвійного лістингу.

Лістинг – це включення цінних паперів до біржових списків, допуск до торгів. Подвійний лістинг – торгівля цінними паперами компанії на кількох біржах одночасно. Наразі є дві компанії, які отримали дозвіл Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку на торгівлю їх акціями в Україні – це Укрпродукт та Миронівський хлібокомбінат. Перша з них займається переважно виробництвом та дистрибуцією молочних продуктів, друга – лідер вітчизняного ринку курятини(займає близько 50 %). Обидві компанії здійснили IPO на Лондонській біржі. Торги їх акціями на вітчизняному ринку почали здійснюватись на Українській біржі з 2-го лютого 2015 року [3]. Компаній з активами в Україні є значно більше, а тому, якщо запуск торгів акціями вищезазначених підприємств пройде успішно, механізмом подвійного лістингу може скористатись значна кількість компаній. Рівень корпоративної культури та відносин з інвесторами у них зазвичай є значно вищим, адже зарубіжні біржові майданчики висувають досить жорсткі вимоги для допуску до торгів.

Таким чином, поява нових інструментів на українському фондовому ринку є

сприятливим процесом, який розширює можливості його учасників. Для інституційних та індивідуальних інвесторів в першу чергу цікавими будуть акції компаній, що зайшли через механізм подвійного лістингу. Вони можуть значно підвищити якість їх інвестиційних портфелів.

Література:

1. Річний звіт НКЦПФР 2013 [Електронний ресурс] – Офіційний сайт НКЦПФР – Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf
2. Основные параметры срочного контракта DX-3.15 [Електронний ресурс] – Офіційний сайт Української біржі – Режим доступу: <http://www.uk.ua/a6656>
3. 2 февраля – старт двойного листинга [Електронний ресурс] – Офіційний сайт Української біржі – Режим доступу: <http://www.uk.ua/a6664/?nt=100>

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В АПК

Усатий Д. Г.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., професор Гапонюк М. А.

Розвиток технологічної складової, вихід на новий рівень фінансових відносин не надали змоги суттєво знизити рівень ризиків у аграрному секторі. Істотним залишається вплив природних факторів на діяльність підприємств цієї галузі, поряд з цим, виникають нові ризики, що пов'язані переважно з деструктивним впливом людини на навколишнє середовище. Як наслідок, сучасний АПК є нестійкою економічною системою, якій притаманна значна множина ризиків, в тому числі – антропогенних.

Найчастіше використовуються класифікаційні ознаки ризику в АПК які враховують: по-перше, джерела виникнення; по-друге, сфера виникнення; по-третє, можливість впливу зі сторони економічного агента; по-четверте, характер та форми прояву. На наш погляд, з врахуванням неможливості повного уникнення ризику в діяльності аграрних підприємств існує можливість за рівнем сприйняття ними виділити: допустимий ризик; критичний ризик; катастрофічний ризик.

Детермінація зазначених видів ризику надає можливість запровадити в діяльність підприємств АПК поняття «ризик-апетиту», яке поступово імплементується в системи ризик-менеджменту фінансових інституцій (насамперед, банків).

Виявлено, що еволюція систем ризик-менеджменту в аграрному секторі відбувалася насамперед під впливом двох груп факторів:

- по-перше, трансформація загальнонаукових підходів до розуміння сутності ризиків та управління ними;
- по-друге, зміна умов господарювання в АПК та вимог до аграрних підприємств з боку різних економічних агентів (секторальні).

Звернемо увагу саме на другу групу факторів, яка визначається особливостями господарської діяльності в АПК. Так, на глобальному рівні відбувалося два визначальні процеси: по-перше, ускладнення умов діяльності аграрних підприємств, по-друге, посилення вимог з боку різних економічних агентів; по-третє, перетворення продовольчого забезпечення у одну із найгостріших глобальних проблем людства.

Еволюція систем ризик-менеджменту в АПК іманентна зростанню деструктивного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємств галузі і визначила поступове розширення інструментів управління, в т.ч. хеджування з допомогою похідних фінансових інструментів.

Виходячи із вищезазначеного існує нагальна потреба в переосмисленні наукових підходів до визначення змісту терміну «хеджування» з врахуванням особливостей

фінансової діяльності в аграрному секторі. Зокрема, слід наголосити на тому, що хеджування – це управління ризиками (цінових, процентних та валютних) підприємства АПК в рамках його ризик-апетиту, засноване на оптимізації діяльності з реальними та фінансовими активами за рахунок укладання протилежних угод на різних ринках. В умовах зростання мінливості середовища діяльності підприємств АПК значення хеджування продовжує зростати, тоді як використання похідних фінансових інструментів стає одним із визначальних факторів ризик-менеджменту, який забезпечує стабільність аграрного бізнесу.

Література:

1. Кузьменко М.С. Хеджування ризиків в сільському господарстві за допомогою базових опціонних стратегій// Агросвіт - 2011. №24.- С.39-43
2. Цінові ризики в сільському господарстві і як можливо страхувати ціни за допомогою аграрних ф'ючерсних бірж? [Електронний ресурс]// Агропромисловий портал Агропром. - 2012.- Режим доступу: <http://agroprom-ua.com/articles/372/>
3. What is Agricultural Risk Management? [Електронний ресурс]// Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com.ua/insurance/riskmanagement/>

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

Федорів І. Б.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Куліш А. П.

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

За своєю економічною сутністю, кредит – це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує [9].

При наданні кредитів будь-який банк стикається з необхідністю оцінки кредитоспроможності позичальників. Ця процедура є обов'язковою, і її результати істотно впливають як на конкретні кредитні угоди, так і на ефективність кредитної діяльності банку в цілому. Для позичальника оцінка кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить в якому обсязі буде наданий кредит і чи буде він наданий взагалі.

В теперішній Україні низька якість кредитів надто довго залишається проблемою українських банків. Відновлення структури банківських активів після фінансової кризи 2008-2009 років було перервано різким погіршенням ситуації з поверненням позик внаслідок девальвації гривні, анексії Криму і розгортання військового конфлікту на Донбасі. Згідно з даними НБУ, за 7 місяців 2014 року частка простроченої заборгованості у загальному кредитному портфелі зросла із 7,7 до 10,8%.

Для банку методика оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства поєднує як об'єктивні дані, що формуються на основі бухгалтерської звітності, так і чинники, що мають суб'єктивний характер. Останні визначаються на основі інформації, поданої підприємством. Тоді здійснюється оцінка фінансового стану позичальника — юридичної особи перед наданням йому позики, а в подальшому — щокварталу для визначення розміру відрахувань до резерву та контролю за діяльністю позичальника.

З метою більш точного визначення кредитоспроможності позичальника, а відповідно рівня фінансового ризику використовують методики, які ґрунтуються на

аналізі фінансових коефіцієнтів. Як правило, система оціночних коефіцієнтів зводиться до таких чотирьох груп [1]:

- I. Коефіцієнти ліквідності.
- II. Коефіцієнти ефективності або оборотності.
- III. Коефіцієнти фінансової стійкості (фінансового левериджу).
- IV. Коефіцієнти прибутковості.

Показники першої групи прогнозують спроможність позичальника оперативно, в термін сплатити борг банку в найближчій перспективі на основі оцінки структури оборотного капіталу, а також показують межу кредитування, достатність усіх видів коштів клієнта, щоб сплатити борг. Показники оборотності капіталу, що відносять до другої групи відбивають якість оборотних активів і можуть використовуватися для оцінки росту Кпокр. Наприклад, при збільшенні значення цього коефіцієнта за рахунок росту запасів і одночасного уповільнення їхньої оборотності не можна робити висновок про підвищення кредитоспроможності позичальника.

Коефіцієнти залучення (Кзал) утворюють третю групу оцінних показників. Вони розраховуються як відношення всіх боргових зобов'язань до загальної суми активів або до основного капіталу; показують залежність фірми від позикових коштів. Чим вище коефіцієнт залучення, тим гірше кредитоспроможність позичальника. З третьою групою показників тісно пов'язані показники четвертої групи, що характеризують прибутковість фірми. До них відносять: частку прибутку в доходах, норму прибутку на активи, норму прибутку на акцію. Якщо зростає залежність фірми від позикових коштів, то зниження кредитоспроможності, оцінюваної на основі Кзал, може компенсуватися ростом прибутковості. Показники всіх груп обумовлюють можливість визначити спроможність підприємства в певний термін розрахуватись за своїми зобов'язаннями

Натомість, вони не враховують галузевих специфікацій позичальників, оскільки іде орієнтація нормативних значень на середньогалузеві в даній сфері, а це не дає змоги врахувати особливості виду діяльності позичальників, оскільки середньогалузеві значення є надто узагальненими. Коефіцієнти не в повній мірі характеризують кредитоспроможність підприємства, так як не можна віддавати перевагу одному з розрахованих показників; також нормативні значення багатьох коефіцієнтів не враховують фактичний стан економіки та фази ділового циклу, відсутня єдина база рекомендованих значень; розраховані показники відображають лише сучасний стан, не враховуючи при цьому динамічні зміни, що підвищує ризик при кредитуванні. На основі окремих значень коефіцієнтів дуже важко зробити однозначний висновок про кредитоспроможність та вивести інтегрований показник, так як одні показники можуть знаходитись у критичній зоні, а інші бути цілком задовільними.

Для усунення перерахованих недоліків необхідно скорегувати вагові параметри показників, які застосовують у згаданих показниках, та додатково враховувати низку інших індикаторів, що фінансовий стан суб'єкта підприємництва.

Враховуючи вищезазначені недоліки банки використовують альтернативні методи оцінки кредитоспроможності позичальника (статистичні і показникові). До статистичних методів оцінки належать бально-рейтингові системи оцінки і моделі прогнозування банкрутств, що базуються на множинному дискримінантному аналізі. Бально-рейтингові системи оцінки створюють банки за допомогою емпіричного підходу, шляхом використання факторного аналізу. Ці системи ґрунтуються на історичних даних про банківські позики з низьким, помірним та високим ступенем ризику. Однак слід звернути увагу на те, що рейтингові методи оцінки кредитоспроможності потребують постійного оновлення інформації, що може бути коштовним для банку. До основних недоліків статистичних моделей можна віднести переоцінку ролі кількісних чинників і недооцінку якісних факторів, не контрольованість вибору системи базових кількісних показників. [3]

Доволі розповсюдженими серед зарубіжних банків являються моделі комплексного аналізу, що базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту. Вони в більшій мірі дозволяють врахувати кількісні та якісні характеристики позичальника (COPF, PARSER, CAMPARI)

Таким чином, оцінка кредитоспроможності підприємств має ґрунтуватися на певних умовах, котрими передбачається [2]:

- забезпечення її достовірності шляхом використання всіх необхідних інформаційних даних;
- визначення широкого кола показників, які всебічно характеризують діяльність позичальника;
- диференційований підхід до оцінки кредитоспроможності щодо кожної групи позичальників;

Отже, враховуючи досвід вітчизняної практики, а також міжнародний досвід організації кредитних відносин, доцільно створити єдину нормативну базу для визначення кредитоспроможності позичальників, вдосконалити методику оцінки кредитоспроможності на основі зарубіжного досвіду, яка буде містити в собі певний набір часткових показників та розрахунок інтегрального показника, який буде враховувати вплив на кредитоспроможність позичальника різних кількісних та якісних факторів. Аналіз кредитоспроможності – це не просто розрахунки п'яти й більше коефіцієнтів і порівняння результатів з нормативами, а набагато більш трудомісткий процес, що вимагає багато часу та висуває високі вимоги до кваліфікації працівників.

Література:

1. Корецька Н.І., Давидюк Т.С. Кредитоспроможність: теоретико-концептуальні основи / Корецька Н.І., Давидюк Т.С. // Економічні науки. – 2009. - №6 (24). – Ч.2.
2. Прохорова, Ю.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника в Україні та шляхи їх подолання / Ю.В. Прохорова, О.А. Калмикова // Наукові повідомлення – 2012. - №3 – С. 145-147.
3. Піскунова, Н.Г. Аналіз грошових потоків при оцінці кредитоспроможності потенційного позичальника / Піскунова Н.Г.// Економічний аналіз. – 2011. – №9-2 – С. 343-346.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Шаховалова Є. О.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., професор Поддєрьогін А. М.

Фінансування сільського господарства є важливою складовою фінансової політики держави. Ефективна політика щодо сільського господарства суттєво впливає на сталий розвиток національної економіки в цілому.

Україна має потужні для ведення сільського господарства земельні ресурси Але земельний потенціал України використовується незадовільно. Протягом останніх двадцяти років відбулося значне скорочення обсягів виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Однією з причин стала невдало здійснена аграрна реформи перевагами якої скористався великий капітал. При цьому недостатньо уваги приділяється вирішенню проблем фінансування діяльності підприємств аграрного сектору економіки, зокрема державній підтримці, хоча її розмір в останні роки дещо зріс, як за рахунок бюджетних, так і за рахунок позабюджетних джерел. Однак в цілому така підтримка є низько ефективною. Показник державної підтримки сільськогосподарських виробників, яка

надається у формі трансфертів та бюджетних витрат і податкових пільг становив 3,7% валового доходу сільськогосподарських підприємств [1, с. 45]. Це означає заниження цін вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників порівняно з цінами світового ринку.

Проблемам теорії, методології та практики фінансування аграрного сектору економіки присвятили роботи науковці: В. Борисова, П. Гайдучький, М. Герасимчук О. Гудзь, М. Дем'яненко, С. Дем'яненко, М. Малік, П. Лайко, Б. Пасхавер, М. Присяжнюк, П. Саблук, О. Ульяновченко, А. Чупіс, А. Чухно та ін. Проте ряд питань щодо фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств потребують вивчення, методичного обґрунтування, конкретизації на основі вдосконалення фінансових методів та інструментів підтримки діяльності сільськогосподарських підприємств.

У сільському господарстві на фінансування впливають: сезонність виробництва – кошти для ведення діяльності потрібні в значній мірі під час посівної кампанії, а прибуток отримують лише з реалізації товару; порівняно тривалий оборот капіталу в галузі, що спричинено подовженим циклом виробництва; недостатність застави для забезпечення довгострокових кредитів; значна частина виробленої продукції залишається на підприємствах для власних потреб, що зменшує величину отриманого прибутку.

Основними джерелами коштів, що використовуються для фінансування сільського господарства є власні кошти підприємств, кредити банків, кошти державного бюджету, кошти місцевих бюджетів, кошти іноземних інвесторів. Джерелами власних коштів підприємств, що спрямовуються на розвиток виробництва є прибуток і амортизаційні відрахування. Прибуток формує переважну частину фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а, відповідно, й зростання ринкової вартості самого підприємства. Але в останні роки спостерігається тривалий диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію. Так, ціни на сільськогосподарську продукцію протягом останніх років зросли на декілька відсотків, тоді як на техніку і енергоносії – в рази. Це зменшує можливості підприємств до самофінансування.

Використання коштів держбюджету для фінансування сільськогосподарських підприємств обмежено через значний його дефіцит. Одним із важливих напрямів використання державних коштів могло б стати фінансування інвестиційних проектів у пріоритетних напрямках, зокрема вкладення коштів у інноваційні програми науково-технічного розвитку.

Банківські кредити забезпечують 11–12 % у фінансуванні потреб аграрних підприємств [2]. Це переважно короткострокове кредитування. Серед альтернативних джерел фінансування слід назвати фінансовий лізинг та спільне інвестування, хоча вони ще не набули в Україні достатнього розвитку [3].

Значною вадою державної аграрної політики в Україні є фактична підтримка інтересів великих вертикально інтегрованих бізнес-структур. Аграрні формування з розміром землекористування понад 10000 га складають 84,3% від їх загальної кількості, а за площею угідь - 99,8% [4, с. 52]. Проте у провідних наукових центрах, державних установах немає єдиної думки стосовно перспективності розвитку агробізнесу шляхом тотальної корпоратизації сільськогосподарських підприємств за рахунок активізації діяльності агрохолдингів. Функціонування агрохолдингів має ряд позитивних і негативних характеристик. Позитивні характеристики: значна інвестиційна привабливість більшості агрохолдингів; висока привабливість агрохолдингів у плані їх кредитування комерційними банками завдяки наявності ліквідного заставного майна; замкнутий цикл виробництва.

До негативних наслідків агрохолдингів можна віднести: зростання рівня безробіття в сільській місцевості у зв'язку з скороченням трудомістких видів виробництва сільськогосподарської продукції, переходом на моновиробництво і використання вузькопрофільної сільськогосподарської техніки; недотримання сівозмін, раціональної структури посівів та заходів щодо меліорації земель, що спричиняє виснаження земельних

ділянок; неконтрольоване використання отрутохімікатів та пестицидів у виробництві сільськогосподарської продукції, що негативно впливає на екологію сільських територій.

Однією з причин незадовільного стану аграрного виробництва є недостатнє залучення інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх. На кінець 2013 р. в сільське господарство, мисливство, лісове господарство та пов'язані з ним послуги було спрямовано прямі іноземні інвестиції (ПІІ) на суму 839,3млн дол. США, що становить тільки 1,4 % до загального обсягу ПІІ в економіку України [4, с. 34].

Інвестиційний процес в агропромисловому комплексі знаходиться в стані затяжної кризи. Обсяги іноземного інвестування в сільське господарство незначні. Економічний розвиток АПК потребує проведення державної політики залучення іноземних інвестицій. Необхідно створити економічні та правові умови для збільшення необхідних обсягів іноземних інвестицій, забезпечити захист прав власності іноземним інвесторам, поліпшити інфраструктуру інвестиційного ринку.

Висновки. Серед основних проблем фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств можна виділити:

- зменшення обсягів державної підтримки сільського господарства, що не забезпечує нормальне функціонування аграрного виробництва;
- недоступність залучення кредитів через високі відсоткові ставки та відсутність заставного майна;
- диспаритет цін призводить до скорочення прибутковості підприємств;
- не врахування сезонності робіт (недостатність стабільного фінансування у конкретно визначені періоди року), що фактично підсилює диспаритет цін.

Досліджуючи проблеми фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств, можна запропонувати такі шляхи їх розв'язання:

- 1) збільшення обсягів фінансування за рахунок використання альтернативних джерел фінансування (лізинг, інститути спільного інвестування);
- 2) надання державної фінансової підтримки на розвиток експортно-орієнтованого виробництва конкурентоспроможної продукції;
- 3) для отримання стабільного доходу і зниження касових розривів у підприємств аграрного сектору, необхідно збільшувати обсяги фінансування тваринництва.

Література:

1. Національна стратегія розвитку «Україна 2015». – Київ, 2008. – 73 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16 груд. 1997 р. № 723/97 : ред. Закону № 1381-IV від 11.12.2003 р.
4. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2013 рік. – Київ, 2014. – 390 с.

ПРОПОЗИЦІЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ЗА РАХУНОК ЗАЛУЧЕННЯ ВОЛОНТЕРСЬКИХ РЕСУРСІВ

Шпеник Т. К.

Ужгородський національний університет, м. Ужгород

Науковий керівник: к.е.н., доцент Голубка О. Я.

*«Когда кажется, что весь мир настроен против тебя,
помни, что самолет взлетает против ветра»*

Генри Форд

Складність економічно-політичної ситуації, пріоритетність на державному рівні завдань стратегічно-оборонного та соціально-економічного характеру в сучасних умовах

вимагають пошуку, використання внутрішніх резервів та ресурсів в багатьох сферах народного господарства. Враховуючи складну економічну та політичну ситуацію в Україні, розвиток сільського зеленого туризму [1], з одного боку, ускладнюється через відсутність чіткої державної політики та підтримки, з іншого – погіршення добробуту населення сприяє популяризації внутрішнього туризму, подорожам всередині країни.

В більшості європейських країн взаємозв'язок науки і економіки має цілеспрямований, економічно-обґрунтований характер, передбачає практичне використання наукових доробок [2]. В українських реаліях навчально-методична допомога сільським господарям може здійснюватися за рахунок залучення студентів та волонтерів. Особливо корисними можуть стати цільові напрацювання курсових, дипломних та магістерських робіт.

Пропонуємо окреслити ряд основних нагальних проблем організаційного, загально-наукового, юридичного, інформаційно-технологічного, економічного спрямування та запропонувати шляхи їх вирішення, використовуючи волонтерські, студентські ресурси (Рисунок 1). Розробка типових договорів надання послуг гостинності в сільській місцевості (договір надання послуг тимчасового розміщення, права і обов'язки зеленого туриста, права і обов'язки власника зеленої садиби, правила пожежної безпеки, страхування туристів); розробка пам'яток, книг відгуків; правила поведінки з перевіряючими, контролюючими органами; надання юридичної, консультативної підтримки; методи співпраці, отримання допомоги від державних спеціалізованих органів; моніторинг, аналіз, перспективи розвитку сільського зеленого туризму може стати нішею для напрацювань фахівців з юриспунденції (Завдання №1).

Дослідження пам'яток природи, історії, архітектури, відомих історичних постатей, вивчення традицій побуту, гастрономії, обрядів може бути використано з метою популяризації туристичних принад місцевості для web-сайтів закладів сільського зеленого туризму та регіональних туристичних порталів. Розробка програми бронювання сільського житла; обслуговування web-сайту Співпраці сприяння розвитку сільського зеленого туризму (додавання інформації про погоду, курси валют, новини регіонів, обмін досвідом тощо); створення фото форуму (блогу) власників сільських садиб (обмін досвідом, комунікації тощо); створення фото форуму подорожувальників (обмін фото, цікавинок місцевості, вражень тощо); розробка персональних web-сайтів сільських зелених садиб – членів Співпраці сприяння розвитку сільського зеленого туризму, підтримка, обслуговування персональних web-сайтів сільських зелених садиб (оновлення фото в залежності від сезону, впровадження нових послуг, фото звіти відпочинку, послуг) мають практичне значення для сільського зеленого туризму в доробках студентів інформаційно-технологічних спеціальностей (Завдання №2) [3].

Актуальними залишаються питання економічного спрямування: розробка механізмів функціонування закладів сільського зеленого туризму на мікрорівні; організація поточного, оперативного, стратегічного планування діяльності сільської зеленої садиби; проведення маркетингових досліджень; взаємодія сільського зеленого туризму з органами місцевого самоврядування, з супутніми туристичними організаціями; моніторинг, накопичення, можливості впровадження позитивного іноземного досвіду в сільському зеленому туризмі; розробка механізму взаємодії, обмін досвідом з готелями, тур операторами, закладами культури тощо; консультації, щодо взаємодії з банками, правила отримання, обслуговування позик; розробка книг облікової документації (обліку відвідувачів, скарг та пропозицій); методика ведення документації, розрахунок прибутку, витрат, амортизаційних відрахувань.

Організація фотовиставок природи, культури, архітектури місцевостей, фото, ретро-, художнє оформлення сільських зелених садиб студентами художньо-мистецьких спрямувань можуть стати в нагоді сільським господарям з метою популяризації, грамотного рекламного просування сільського туристичного продукту.

Механізм вирішення актуальних завдань Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму за рахунок залучення волонтерських, студентських ресурсів

Завдання № 1: Надання методичної допомоги власникам зелених садиб (юридичний аспект)

Шляхи вирішення:

1. Призначення відповідального волонтера;
2. Обмежений доступ, вірці документів надаються власнику при проходженні добровільної категоризації садиби.

Розробка вірців типових договорів:

- договір надання послуг тимчасового розміщення;
- права і обов'язки зеленого туриста;
- права і обов'язки власника зеленої садиби;
- правила пожежної безпеки;
- страхування туриста.

Завдання №2: Надання інформаційної підтримки регіональним сайтам Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму (інформаційно-технологічний аспект)

Шляхи вирішення:

1. Призначення відповідального волонтера;
2. Рекомендувати кожному власнику зеленої садиби анонсувати, рекламувати можливості відпочинку в садибі або регіоні не рідше, як раз у півроку. в тому числі з фото.

Оновлення інформації на web-ресурсах (загальному та регіональних) про можливості відпочинку в сільській місцевості щомісячно, новини гастрономії, легенди, звичаї, традиції регіонів, комунікативний обмін досвідом.

Завдання №3: Налагодження чіткої, прозорої схеми категоризації зелених садиб (якість)

Шляхи вирішення:

1. Персональна відповідальність експерта;
2. На web-сайті Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму (сайті садиби, регіональному сайті) доступний перелік фото, що підтверджують категорію садиби.

Експерт з категоризації несе персональну відповідальність за присвоєний рівень категорії зеленої садиби. До огляду експертної перевірки додаються якісні кольорові фото, що підтверджують наявність матеріально-технічного оснащення садиби.

Завдання №4: Співпраця з ВУЗами на предмет тематики курсових, дипломних робіт (науковий)

Шляхи вирішення:

1. Призначення відповідального волонтера за організацію навчально-методичної співпраці з ВУЗами;
2. Доступність тематики оголошених досліджень та результатів проведених досліджень на web-сайті.

З боку Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму: тематика наукових розробок, посвідчення, довідки про актуальність, практичність та необхідність проведених досліджень.

З боку Вузів: якісні, наукові розробки практичного спрямування.

Пріоритетні напрямки наукових розробок: історія, етнологія, джерелознавство, інформаційні технології, економічні дисципліни, туризм, готельна справа, тощо.

Рисунок 1 – Пріоритетні завдання Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму, шляхи їх вирішення

Пошив індивідуального одягу (взуття, предметів інтер'єру) в національному стилі або з етноелементами для власників та обслуговуючого персоналу сільських зелених садиб відповідно до сезону, тематики, специфіки, бренду закладу має важливе значення в організації поточної роботи садиби і є актуальною тематикою для робіт студентів спеціальностей легкої промисловості.

Таким чином, за умов налагодження грамотного, чіткого механізму взаємодії фахівців Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму з вищими навчальними закладами вагома складова пріоритетних і важливих завдань може бути втілена у реальність з мінімальним залученням фінансово-інвестиційних ресурсів.

Література:

1. Сільський зелений туризм. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/russian/node/272>.
2. Eurogites. Raar red andaluzia de alojamientos rurales. Європейська федерація закладів сільського зеленого туризму [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.raar.es/r2/ap/r2.php?accion=Inicio_Normal&ci=3.
3. Алілуйко С.М. Можливості комп'ютерних технологій в сільському туризмі / Алілуйко С.М. // Туризм сільський зелений. – 2012. – № 2 – С. 32-33.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ

Шульжук І. М.

Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький

Науковий керівник: к.е.н, доцент Плішка Т. П.

Водне господарство - галузь, завданням якої є забезпечення потреб населення і народного господарства у водних ресурсах, збереження, охорона та відтворення водного фонду, попередження шкідливої дії вод і ліквідація її наслідків [3].

Україна володіє значним потенціалом природних ресурсів, та, на жаль, не реалізовує його сповна. Одним із таких ресурсів є водні ресурси України, які не приносять жодних позитивних економічних ефектів для розвитку, а навпаки – спустошують власні запаси. Нині спостерігається їх виснаження та значне забруднення, а головною проблемою є постійна нестача коштів для відновлення основних фондів та забезпечення надання якісних послуг.

Фінансова система водно-ресурсної сфери повинна бути спроможною до постійного самовідтворення, тобто їй необхідно завжди мати перспективи для використання нових активів, які можливо в разі потреби трансформувати у заставу. Для відтворення фінансової системи в сучасних умовах потрібно застосовувати нові стратегії капіталізації щодо водних ресурсів. Щоб мати можливість залучати капітал, важливо знаходити активи, які забезпечуватимуть дохід і можуть діяти як застава і джерело прибутків.

Водні ресурси України відносяться до відновлюваних природних ресурсів та потребують особливого механізму їх капіталізації з урахуванням потреб екологічної безпеки майбутніх поколінь. Для водних ресурсів необхідні стабільні постійні фінансові ресурси, а доходи необхідні такі, що мають потенційно надійну основу для побудови самодостатньої економіки, яка зможе забезпечити високий рівень і якість життя [1].

За запасами питної води та кількістю джерел водопостачання Україна знаходиться на останньому місці в Європі, а питомі норми водоспоживання перевищують аналогічні показники розвинутих країн у 2-3 рази. Основною причиною високих показників

питомого водоспоживання в Україні є втрати води, які в системах водопостачання сягають 30-40 %, а в деяких регіонах перевищують 50 % [5, с. 423]. Комунальне господарство України характеризується зношеністю комунікацій та устаткування, застарілими методами очистки води. Половина водогінних мереж потребує заміни. Поганий стан систем водопостачання, водовідведення й очистки стічних вод пов'язаний з недостатнім фінансуванням галузі.

Тарифи на послуги водопостачання та водовідведення приблизно в три рази нижчі, ніж у країнах Західної Європи. При відносно низькому рівні тарифів, споживання води в Україні перевищує водоспоживання в країнах ЄС. Це пов'язано як з великими втратами води, так і з історично сформованим стереотипом споживання води як „безкоштовного” ресурсу, відсутністю стимулів зниження водоспоживання. Отже, раціональне використання і охорона водного фонду країни є надзвичайно важливою природничо-науковою та соціально-економічною проблемою, яка вирішується на основі балансу між необхідним економічним ростом та збереженням водних ресурсів. Оскільки європейська система управління процесами водокористування є більш ефективною, тому необхідно враховувати зарубіжний досвід і використовувати його для регулювання водогосподарської діяльності в Україні.

Аналіз європейського досвіду управління водокористуванням показав, що в країнах Євросоюзу експлуатаційна діяльність водогосподарських підприємств повністю фінансується за рахунок водокористувачів, за винятком водогосподарських заходів загальнодержавного значення, які фінансуються з державного бюджету. [4]

В основі водогосподарської діяльності лежить концепція платного водокористування, яка характеризується тим, що:

1. Платне водокористування забезпечує ощадливе використання води та охорону водних ресурсів.
2. Основним при визначенні тарифів на воду є витратний підхід, інші підходи мають обмежене застосування.
3. Для потреб водогосподарського будівництва використовуються державні субсидії.

Ставки платежів за водокористування визначаються з використанням підходу, який передбачає оцінку середньої вартості води і витрат, необхідних для проведення водогосподарських заходів. Розмір щорічної плати за водопостачання та водовідведення розраховується в залежності від запланованих експлуатаційних заходів на рік. Річні внески водокористувачів розраховуються таким чином, щоб покрити витрати на заплановані експлуатаційні заходи.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що європейську систему платного водокористування доцільно використовувати в Україні для фінансування водогосподарської діяльності. Зокрема, стосовно оподаткування використання водних об'єктів слушним є досвід Франції, коли плату за водокористування і забруднення вод одержують безпосередньо басейнові управління, використовуючи її для фінансування заходів, які забезпечують можливість задовольняти потреби водокористувачів у воді потрібної якості та підтримувати сприятливий екологічний стан водних об'єктів. Французька водна політика ґрунтується на спільній формі управління всіх зацікавлених сторін: водокористувачів, організацій з охорони навколишнього природного середовища і безпосередньо басейнових управлінь [2].

Інвестиційна привабливість водного господарства є комплексом якісних і кількісних показників, що всебічно визначають спроможність примноження інвестованого капіталу і є похідною характеристикою від інвестиційного клімату в країні, і як інтегральний показник, що формується під впливом чинників прямого і непрямого впливу, визначає бажання чи відмову інвестора вкладати гроші в такий інструмент як підприємство.

Необхідним є введення водних активів у діяльність фондового ринку за допомогою сучасних елементів інфраструктури, а саме: ETF фондів, глобального водного індексу, корпоративних структур з управління водними ресурсами (на основі ДПП). Котирування водних акцій на фондовому ринку приведе до залучення додаткових інвестиційних ресурсів у галузь, що сприятиме оновленню інфраструктури водопостачання та водовідведення, а також покращить соціально-економічний стан держави за умови збереження водних ресурсів.

Незважаючи на те що в Україні доволі активно проходять процеси трансформації інститутів командно-адміністративної економіки в ринкові, водокористування характеризується гіпертрофованістю саме системи державного інвестування забезпечення водних ресурсів як у сфері управління ними, так і господарського освоєння водно-ресурсного потенціалу та перерозподілу водних ресурсів.

Важливу роль у розвитку інвестиційної привабливості водного господарства повинно відігравати інформаційне забезпечення, яке передбачає активне застосування реклами, що сприятиме активізації платіжної дисципліни, та інформування потенційних інвесторів з метою заохочення вкладання коштів у проекти модернізації водного господарства, популяризацію ідей збереження навколишнього середовища через мережу навчальних закладів.

Література:

1. Асаул А. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов./ А. Асаул // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53-62.
2. Государственная водохозяйственная политика во Франции. Французский опыт в поддержку международных инициатив [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.cawater-info.net/review/pdf/wa-ter_france.pdf
3. Концепція Загальнодержавної програми розвитку та реконструкції централізованих систем водовідведення населених пунктів на 2012-2020 роки.
4. Натальчук С.М. Мировой опыт применения водного законодательства / С.М. Натальчук // Природные ресурсы России: управление, экономика, финансы. Спецвыпуск: водное хозяйство России.- 2003. - С. 32-42.
5. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2012 році. - К. : Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2013. - 450с.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

Юрій С. М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оборотний капітал є однією зі складових частин джерел формування майна підприємства. Стан та ефективність його використання – одне з головних умов функціонування та розвитку суб'єктів господарювання різних організаційно-правових структур. Ефективність функціонування та використання оборотного капіталу визначає результативність галузі, включаючи харчову промисловість. Дана галузь відноситься до найбільших та найважливіших галузей промисловості України. Від її розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки та продовольча безпека держави, розвиток ринків збуту як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівні, а також рівень життєвого забезпечення населення.

Під ефективністю використання оборотного капіталу розуміють таке його функціонування, при якому забезпечується стійкий фінансовий стан, суворе дотримання

фінансово-кошторисної дисципліни, досягнення найвищих результатів при найменших витратах [4].

Економічна ефективність використання оборотного капіталу виражається у корисному результаті, який отримується підприємством у процесі здійснення своєї діяльності. Вона визначається показниками оборотності [1, с. 218].

Ефективність використання оборотного капіталу характеризується системою економічних показників, одним з яких є співвідношення розміщення їх у сфері виробництва та у сфері обігу. Чим більше оборотного капіталу обслуговує сферу виробництва, а всередині останньої – виробничий цикл (тобто, при відсутності запасів товарно-матеріальних цінностей понад нормативів), тим більш раціонально він використовується.

Нами систематизовано підходи щодо визначення ефективності використання оборотного капіталу (з точки зору доходності вкладень та ефективності використання ресурсів), які взаємодоповнюються. У системі фінансового менеджменту та фінансового аналізу згадані підходи характеризують ділову активність і рентабельність підприємства.

У широкому розумінні ділова активність – це зусилля, спрямовані на подальший розвиток підприємства на ринках капіталу, продукції, праці. В контексті управління фінансово-господарською діяльністю підприємства цей термін розуміють у більш вузькому значенні – як його поточну виробничу та комерційну діяльність.

Кількісна оцінка й аналіз ділової активності можуть здійснюватись за такими напрямками:

1. Оцінка ступеня виконання плану (встановленого організацією вищого рівня або самостійно) за основними показниками та аналіз відхилень.

2. Оцінка та забезпечення необхідних темпів нарощування обсягів фінансово-господарської діяльності.

3. Оцінка рівня ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів комерційної організації [2, с. 112].

Саме останній напрямок є ключовим, а його сутність полягає у тому, щоб забезпечити раціональну структуру оборотного капіталу. Логіка поточного управління фінансами підпорядковується вимогам ефективного використання оборотного капіталу – за можливістю кожна гривня повинна «працювати» та не бути надмірно «знеруховлена» в оборотних активах. Контроль за цим здійснюється шляхом розрахунку показників оборотності.

Другий підхід щодо ефективності використання оборотного капіталу пов'язаний безпосередньо з результатом діяльності підприємства – прибутком. Розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства; збільшення ринкової вартості підприємства; ефективність виробничої діяльності підприємства; економічний розвиток держави [3]. При цьому, на наш погляд, потрібно використовувати як критерій (чисельник) саме чистий прибуток, оскільки різновиди оборотного капіталу можуть бути авансовані не лише в операційну (основну), але й в інвестиційну та фінансову діяльність підприємства.

Оскільки оборотний капітал є джерелом формування частини майна підприємства, то, відповідно, стан та ефективність його використання – одна з головних умов функціонування та розвитку суб'єктів господарювання. Отже, для визначення ефективності використання оборотного капіталу основним є показник оборотності, відповідно, розрахунок часткових показників оборотності оборотного капіталу, тривалості обороту кожного із елементів дає можливість оцінити ефективність використання оборотного капіталу загалом.

Література:

1. Жуйриков К. К. Корпоративные финансы : учебник / К. К. Жуйриков, С. Р.

- Раимов. – Алма-Ата : Алма-Атинская академия экономики и статистики, 2004. – 512 с.
2. Ковалев В.В. Финансы предприятий : учебное пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М. : ООО «ВИТРЭМ», 2002. – 352 с.
3. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства. – [Електронний ресурс] / Н. Г. Пігуль. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/601>
4. Тимофеева С. А. Анализ эффективности использования оборотного капитала предприятий пищевой промышленности. – [Електронний ресурс] / С. А. Тимофеева, О. А. Булкина. – Режим доступу : <http://www.orelgiet.ru/monah/36tb.pdf>

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

Ягольник Т. А.

Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шишкова Н. Л.

Міський електричний транспорт в сучасних умовах відіграє важливу роль в обслуговуванні населення будь-якого міста, що зумовлено його значною часткою в загальному обсязі перевезень населення (від 42% до 56% у межах 50 міст України). Проте різке збільшення чисельності перевізників за рахунок малих підприємств і індивідуальних підприємців, значний вік і старіння парку рухомого складу ускладнюють питання якісного транспортного обслуговування економіки країни і населення і викликають необхідність підвищеної уваги до проблем раціонального використання електротранспорту, ефективної організації виробництва транспортних послуг та управління фінансами підприємств в галузі задля забезпечення стійкості їх роботи та подальшого розвитку.

Протягом останніх років у функціонуванні підприємств міського електричного транспорту спостерігається ряд проблемних аспектів, серед яких основними є:

1. Високий рівень старіння основних фондів міського електротранспорту та недостатні темпи їх оновлення (станом на 01.08.2014 р. 93% трамвайних вагонів та 77% тролейбусів вичерпали свій нормативний термін експлуатації та потребують заміни.)

2. Технічний та технологічний рівень рухомого складу та об'єктів інфраструктури не відповідає сучасним вимогам, що суттєво збільшує (близько 25%) енергоспоживання та витрати на їх експлуатацію і не дозволяє забезпечити достатній рівень комфортності та якості наданих послуг.

3. Дублювання маршрутів міського електричного транспорту автобусним та автомобільним пасажирським транспортом, створення несанкціонованих стоянок автомобілів, що перешкоджають руху.

4. Хронічна збитковість функціонування підприємств галузі внаслідок економічно необґрунтованих тарифів та великої питомої ваги пільгових пасажироперевезень (субвенції з державного та місцевих бюджетів покривають близько 30% від потреби на компенсацію пільгового проїзду).

Тільки комплексне вирішення зазначених проблем можуть поліпшити сучасний стан міського електротранспорту України і зробити його функціонування більш ефективним [1].

В Україні декілька років назад була прийнята Державна програма розвитку міського електричного транспорту на 2007-2015 рр. [2], проте через недостатнє фінансування на її реалізацію суттєвих змін так і не відбулося. Саме тому досить важливим є досвід країн, що змогли забезпечити ефективну організацію діяльності підприємств електротранспорту, досягнув значних успіхів у вирішенні проблем галузі, притаманних Україні на сучасному етапі.

Аналіз розвитку транспортної галузі Франції, Швеції, Данії, Чехії та інших країн Європи свідчить про певні особливості становлення та організації роботи міського пасажирського транспорту. Серед них можна виділити наступні напрямки реформування, реалізація яких дозволить покращити фінансовий стан підприємств електротранспорту України:

1. Формування і запровадження механізму приватно-державних відносин у сфері пасажирських перевезень.

2. Застосування механізму фінансового лізингу для оновлення парку рухомого складу електротранспорту.

3. Введення автоматизованої системи контролю проїзду (встановлення турнікетів, компостерів).

4. Реорганізація підприємств міського електричного транспорту з комунальної форми власності у відкрите акціонерне товариство для залучення інвесторів через розміщення на фондовому ринку акцій.

5. Формування економічно обґрунтованих тарифів на послуги міського електричного транспорту.

6. Впровадження автоматизованих систем диспетчеризації для забезпечення надійного стеження та контролю руху трамваїв і тролейбусів на лінії [3].

Реалізація вищеперерахованих заходів допоможе налагодити ефективну діяльність підприємств міського електротранспорту та залучити нові види фінансування для оновлення їх рухомого складу та покращення фінансового стану загалом.

Таким чином, на сьогоднішній день підприємства електричного транспорту не забезпечені достатнім рівнем фінансування, внаслідок чого спостерігається низький технічний рівень рухомого складу, погіршення якості надання послуг з перевезення та як наслідок – збитковість функціонування підприємств галузі. Проте, враховуючи світовий досвід, для вирішення проблем функціонування підприємств народного господарства необхідно забезпечити комплексне виконання запропонованих заходів, що сприятиме значному поліпшенню стану підприємств міського електротранспорту України.

Література:

1. Амоша О.І. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту [Текст] / О.І. Амоша, О.С. Філіппова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2010. – № 4. – С. 179-189

2. Про затвердження Державної програми розвитку міського електротранспорту на 2007-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2006 р. – № 1855

3. Вірченко В. Стан та основні напрямки удосконалення роботи міського електричного транспорту в сучасних умовах / В. Вірченко // Устойчивое развитие городов. Электрический транспорт – перспективы развития и кадровое обеспечение: Всеукр. конференц.; матер. конф. – Х., ХНАГХ, 2009. – С. 36-39

**АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ-ЛІДЕРІВ
УКРАЇНИ**

Арендар Л. М.

Національний авіаційний університет, м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Попович О. В.

На ринку транспортних послуг України динаміка пасажирських авіаперевезень має найшвидші темпи зростання кількості перевезених пасажирів. Вдале географічне розташування України та наявність міжнародних аеропортів надають потенціальні можливості для постійного збільшення пасажирських потоків, що привертає увагу міжнародних авіакомпаній до діяльності на українському ринку авіаційних перевезень та підвищує конкурентну боротьбу. Для досягнення вітчизняним авіакомпаніям стійкого економічного положення та підвищення ефективності їх діяльності потрібно формувати певні конкурентні переваги.

На конкурентоспроможність авіакомпаній впливають п'ять основних факторів конкурентної боротьби, а саме: ринковий, споживчий, економічний, організаційний, виробничий.

Ринковий фактор відображає поточні та заплановані позиції авіакомпаній на цільових і перспективних сегментах ринку пасажирських авіаперевезень. Найвищі показники ринкового фактору має авіакомпанія «МАУ», яка займає 40,6% ринку. Упродовж 2013 року комерційні пасажирські та вантажні перевезення здійснювали 40 українських авіакомпаній, за виконано 96 тис. рейсів проти 106,1 тис. роком раніше. Кількість перевезених за рік пасажирів залишилась на рівні 2012 року та склала 8,1 млн. чол.

Споживчий фактор характеризується сукупністю корисних якостей послуг пасажирських авіаперевезень, які забезпечують потреби клієнтів. На ринку пасажирських перевезень упродовж року працювало 33 вітчизняні авіакомпанії, серед яких домінуюче положення займали авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України» (зростання порівняно з 2012 роком - на 69,5 %), «Візз Ейр Україна» (зростання - на 58,1 %), «Ютейр-Україна» (зростання - в 2,3 раза) та «Роза Вітрів» (хоча і має місце зменшення на 15,6 %).

Економічний фактор відображає фінансово-економічну зацікавленість власників, інвесторів, робітників в роботі та можливості росту конкурентоздатності авіакомпаній.

Виробничий фактор відображає стан авіаційної техніки й обладнання.

Організаційний фактор відображує ділові та морально-психологічні якості керівництва та персоналу, а також особливості організаційної структури компанії. Принципи та підходи у формуванні корпоративної культури компанії є комерційною таємницею та не розголошується. Про організаційний розвиток частково можемо судити з наступної інформації: авіакомпанія «МАУ» була заснована у 1992 році. Авіакомпанія має значну долю ринку авіаперевезень України, це обумовлено високою якістю та різноманітністю послуг, які формують її позитивний імідж та конкурентоспроможність. Так, авіакомпанія «МАУ» має достатньо широку мережу напрямків, високу регулярність польотів та наявність далеко-магістральних літаків. Сьогодні на ринку пасажирських авіаперевезень конкурентну боротьбу значно посилюють low-cost компанії (Wizz Air, Germanwings, Air Arabia), які пропонують білети пасажиром за досить низькою ціною. Такі компанії можуть отримувати прибуток за рахунок зниження логістичних витрат на здійснення рейсів.

Слід зазначити, що український ринок авіаційних перевезень має великий потенціал завдяки своїм розмірам та наявністю постійно зростаючого попиту з боку пасажирів. За 2014 рік пасажиропотік міжнародного аеропорту «Бориспіль» склав 6 890 443 осіб, що на 13% менше порівняно з 2013 роком. Скорочення обсягів

авіаперевезень на вітчизняному ринку є очікуваним результатом економічної та політичної ситуації в Україні.

Основні фактори негативної тенденції на авіаринку — це зменшення купівельної спроможності населення, зниження рівня ділової та туристичної активності в країні, а також призупинення авіасполучення з Сімферополем, Донецьком і Луганськом.

Кількість літако-вильотів у аеропорту «Бориспіль» за 2014 рік становила близько 72 000 операцій, що на 11% менше торішніх показників. За минулий рік в аеропорту було оброблено 25 055 тонн вантажу та 4 881 тонн пошти. Міжнародний аеропорт «Київ» (Жуляни) в 2014 році скоротив пасажиропотік на 40,7% порівняно з 2013 роком на тлі загального падіння українського ринку авіаперевезень. У 2014 році пасажиропотік на міжнародних рейсах скоротився на 28% – до 986 тис. осіб, на внутрішніх – в 4,5 рази, до 104,025 тис. Аеропорт обслужив 23,711 тис. рейсів, що на 40% менше, ніж у 2013 році. Кількість обслугованих міжнародних рейсів скоротилося на 21,6%, внутрішніх – в 2,6 рази. У грудні 2014 року аеропорт «Київ» скоротив пасажиропотік на 37,5% – до 75,71 тис. осіб, кількість обслужених рейсів – на 47,5%, до 1,471 тис.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній на міжнародному ринку послуг пасажирських перевезень необхідно збільшити завантаженість літаків, оновити авіапарк, підвищити надійність польотів та рівень сервісу, оптимізувати логістичні витрати, впровадити гнучку систему знижок та бонусних програм.

Література:

1. Офіційний сайт Державної авіаційної адміністрації/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>
2. Офіційний сайт авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.flyuia.com
3. Офіційний сайт Міжнародної асоціації повітряного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iata.org/>

ЕКСПОРТНИЙ ФАКТОРИНГ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Гноєвий В. Г.

Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля, м. Кременчук

В умовах значного знецінення національної валюти цілком логічним виглядає подальша активізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Тому для нашої країни великого значення набуває експортний факторинг.

Застосування експортного факторингу допомагає збільшити оборотний капітал фінансування експорту. Факторингові компанії надають послуги з бухгалтерського обліку, перевірки кредиту, страхування кредиту від безнадійних боргів, надання готівкових коштів під рахунки-фактури (75-85% від їх номіналу) з гарантією виплати залишку протягом встановленого часу.

За допомогою експортного факторингу можна здійснювати експортну торгівлю на умовах відкритого кредиту з гарантією ризику. Інкасування реалізується через міжнародні мережі факторингових компаній, що дозволяє уникнути витрат на послуги агентств по кредитах, ведення кредитної документації, знизити витрати на заробітну плату, заощадити на управлінських витратах. Також скорочується термін кредитування.

Основна перевага використання експортером факторингу полягає в тому, що з'являється можливість працювати з клієнтами за кордоном на умовах відкритого рахунку, пропонувати умови торгівлі, аналогічні тим, на яких клієнт працює з вітчизняними

постачальниками. Таким чином, виключаються непорозуміння при роботі з переказними векселями [1].

Прогнозоване зростання популярності факторингу серед українських експортерів пояснюється тим, що:

- експортний факторинг здійснюють фактор-фірми різних країн, що входять в те чи інше об'єднання факторингових компаній;
- фірма-постачальник, отримавши частину суми за поставлений товар, відразу ж після відвантаження може направити її в обіг;
- фактор-фірма інформує експортера про фінансове становище потенційного покупця.

Таким чином, підприємство-експортер може, не витрачаючи час і гроші, розширити виробництво під конкретного імпортера. Крім того, вітчизняному підприємству при здійсненні перших операцій потрібно надання певних гарантій, але при подальшій роботі потреба в них відпадає. Клієнт фактор-фірми, який позитивно зарекомендував себе, набуває додаткової рекомендації при роботі з закордонними партнерами. При отриманні міжнародного статусу фактор-фірми український фактор-банк стає для іноземних фактор-фірм гарантом безпеки бізнесу, беручи на себе зобов'язання з оплати іноземній компанії відвантаженого в Україну товару [2].

Впровадження факторингу в механізм стимулювання українського експорту дозволить не тільки збільшити його обсяги за рахунок залучення додаткових експортних компаній, але і підвищити валютну і економічну ефективність за рахунок прискорення оборотності фінансових коштів. Відповідно збільшаться відрахування до державного бюджету. Таким чином, факторинг може виявитися дієвим засобом вирішення економічних проблем господарюючих суб'єктів і стане ефективним інструментом підйому економіки.

Література:

1. Вовчак О.Д. Факторинг : навч. посібн. / О.Д. Вовчак, Г.Є. Шпаргало, Т.Я. Андрейків. – К. : Вид-во "Знання", 2012. – 247 с.
2. Шпаргало Г.Є. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Г.Є. Шпаргало, Н.В. Наконечна. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.nbu.gov.ua>

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Гур'єва Ю. М.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ховрак І. В.*

Збалансований розвиток національної економіки України повинен забезпечуватись сталим розвитком регіонів, основою якого виступає фінансового забезпечення. Проте, в умовах нерівномірного територіального розміщення природних ресурсів, відмінностей в територіальному поділі праці та соціальному складі населення, різного рівня розвитку продуктивних сил і ступеня використання економічного потенціалу виникає проблема фінансового забезпечення. Дана проблема посилюється недостатнім рівнем ефективності державних важелів впливу на фінансово-економічні процеси. Тому формування фінансового механізму реалізації соціально-економічних інтересів регіону сприятиме посиленню фінансової конкурентоспроможності регіонів, соціально-економічному розвитку, інвестиційній привабливості, що в результаті призведе до стабільного розвитку кожного регіону України.

Варто вказати, що фінансово-економічні інтереси регіону існують об'єктивно та незалежно від їх усвідомлення, а їх носіями є населення, а також господарські та інфраструктурні об'єкти. Проте, фінансовий механізм, його склад і структура залежать від

рівня розвитку національної економіки, відносин власності, наявності достатніх джерел фінансування регіонального розвитку, історичних і національних особливостей кожної країни. Підходи щодо інтерпретації фінансового механізму наведено на рис. 1. науковці вважають, що структура фінансового механізму передбачає три взаємопов'язаних рівні [1]: фінансові методи, фінансові інструменти та фінансові важелі.



Рисунок 1 – Підходи щодо інтерпретації сутності фінансового механізму

Фінансові механізми реалізації соціально-економічних інтересів регіону, на думку вчених [2], мають виконувати ряд вимог: відповідати чинному нормативно-правовому полю; захищати національні та регіональні інтереси; гарантувати задоволення потреб та виконання зобов'язань регіональними суб'єктами; прогнозувати та мінімізувати загрози фінансової стійкості регіону; гнучкість та можливість адаптації до змін в регіоні та країні. Основні завдання вдосконалення фінансового механізму забезпечення розвитку регіону наведені на рис. 2. Також варто пам'ятати, що фінансовий механізм впливає на всі аспекти функціонування регіону як фінансово-економічної системи: виробничий, структурний, фінансовий, інвестиційний, зовнішньоекономічний, науково-технічний тощо.

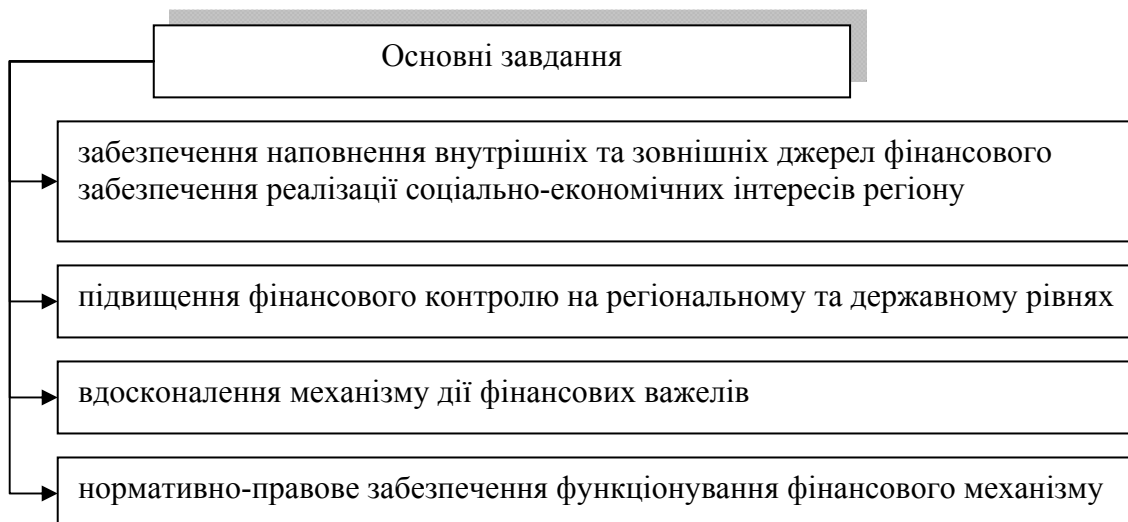


Рисунок 2 – Завдання вдосконалення фінансового механізму забезпечення розвитку регіону

В цілому, формування дієвого фінансового механізму забезпечення розвитку регіону можливе шляхом формування фінансової достатності, тобто збалансованості фінансових можливостей та потреб регіону, формування стабільної дохідної частини

місцевих бюджетів, обґрунтування рівня, а також оптимізації регіональних доходів і видатків. Проте, на сьогодні Україні притаманні: недостатній рівень наповнення доходної частини місцевих бюджетів; недосконалість фінансового та податкового законодавства; значний рівень тіньової економіки; погіршення розрахунково-платіжної дисципліни та зростання заборгованості підприємств перед бюджетом тощо. Тому першочерговим для формування дієвого механізму фінансового забезпечення розвитку регіону вважаємо встановлення стратегічного фінансового потенціалу регіону, окреслення його основних проблем та шляхів їх розв'язання.

Література:

1. Артус М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. Артус // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 54–59.
2. Регіональна політика та механізми її реалізації / за ред. М. І. Долішнього. – К. : Наукова думка, 2012. – 503 с.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Забедюк М.С.

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Поглиблення міжнародної інтеграції України актуалізує проблему конкурентоспроможності вітчизняної економіки як на національному та регіональному рівнях, так і на рівні кожного окремого суб'єкта господарювання. Безумовно, європейська інтеграція надає нові можливості для української економіки, проте, поряд з цим висуває нові вимоги до суб'єктів господарювання, адже працювати дотримуючись застарілих принципів уже неможливо.

Загальновідомо, що Україна володіє потужним потенціалом для того, щоб поступово інтегруватися в загальносвітові процеси. Проте, на порядку денному гостро постають такі суттєві проблеми, як: невідповідна європейським стандартам у своїй більшості якість вітчизняних товарів, неврегульованість вітчизняного законодавства, розбалансованість господарських зв'язків тощо. Внаслідок цих та інших причин знижується рівень конкурентоспроможності підприємств та економіки в цілому [1, 2].

З огляду на це необхідними є розробка та впровадження шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання у таких напрямках [3]:

- підвищення інвестиційної привабливості підприємств, а також проведення системних і комплексних заходів щодо стимулювання й залучення іноземного та вітчизняного капіталів;
 - створення сприятливого бізнес - середовища для функціонування вітчизняних підприємств.
- При цьому, умовами формування та розвитку сприятливого бізнес –середовища є:
- фінансова, інформаційна, консультаційна та матеріально-технічна підтримка підприємств;
 - розробка та реалізація державних інноваційних програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств;
 - вдосконалення системи оподаткування підприємницької діяльності;
 - розвиток лізингу машин, обладнання та інших засобів виробництва, складування, реалізації продукції;
 - підвищення рівня безпеки підприємницької діяльності;
 - надання інформаційної, фінансової допомоги безробітним, які бажають зайнятись підприємницькою діяльністю;

- створення та всебічна підтримка технополісів, технопарків, інноваційних центрів.

Література:

1. Дубик В.Я. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки як фактор активізації євроінтеграційного процесу / В.Я. Дубик // Інноваційна економіка. – 2013. - № 10(48). - С. 5 – 11.
2. Зовнішня політика України: думка молоді. Київ. «Молодіжна альтернатива». - 2006. – 120 с.
3. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007 – 2015 роки. – К. : НАН України, 2007 – 220 с.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН

Лактіонова Л. О.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Податкова система Республіки Казахстан (РК) почала будуватися ще у 1991 році з набуттям незалежності. Її створення було одним з першорядних завдань у створенні самостійної економіки країни.

Перше податкове законодавство незалежного Казахстану передбачало 16 загальнодержавних, 10 загальнообов'язкових місцевих і 19 місцевих податків і зборів. Крім того, діяли різні позабюджетні фонди, в які господарюючі суб'єкти здійснювали відрахування. Така податкова система була складною, громіздкою, важко керованою. Неefективність податкової системи через високий рівень податкового тягаря стала чинити негативний вплив на діяльність господарюючих суб'єктів. Наслідком важкого податкового тягаря стало вкрай негативне ставлення платників податків до податків, масове ухилення від сплати всіма способами. [1, с. 34]

В грудні 2008 року в РК було прийнято Податковий кодекс, який був розроблений з урахуванням міжнародного досвіду. З метою забезпечення простоти оподаткування з усіх найбільш великих видів податків встановлені єдині ставки, максимально скорочені пільги, спрощено порядок розрахунків з бюджетом. В цілому було скорочено кількість податків.

Податковий кодекс об'єднав всі існуючі податкові закони, що дозволило забезпечити єдине застосування податкових положень на всій території республіки, були усунені всі суперечності між різними законодавчими актами. З усіх неподаткових законодавчих актів були виключені податкові положення. Податковий кодекс дозволив кардинально змінити податкову систему, максимально наблизитися до міжнародних принципів оподаткування, які стимулюють ринкові перетворення в країні і забезпечують реальне зниження податкового тягаря. Податки, збори та інші обов'язкові платежі в РК обчислюються і сплачуються в національній валюті тенге, надходять в доходи відповідних бюджетів у порядку, визначеному Законом "Про бюджетну систему". Винятком є випадки, коли законодавчими актами та положеннями контрактів на користування надрами передбачена натуральна форма сплати або в іноземній валюті.

Відповідно до податкового законодавства в Казахстані діють податки, які є регулюючими джерелами державного бюджету (суми відрахувань по них надходять в доходи відповідних бюджетів у порядку, що визначається законом про республіканський бюджет на відповідний рік), збори, плати та митні платежі, які є дохідними джерелами як республіканського, так і місцевих бюджетів. [3]

У Республіці Казахстан діють такі податки [2]: 1) корпоративний прибутковий податок; 2) індивідуальний прибутковий податок; 3) податок на додану вартість; 4) акцизи; 5) рентний податок на експорт; 6) спеціальні платежі та податки надрокористувачів; 7) соціальний податок; 8) податок на транспортні засоби; 9) земельний податок; 10) податок на майно; 11) податок на гральний бізнес; 12) фіксований податок;

13) єдиний земельний податок.

До інших обов'язкових платежів до бюджету Республіки Казахстан належать: 1) державне мито; 2) реєстраційні збори; 3) збір за проїзд автотранспортних засобів по території Республіки Казахстан; 4) збір з аукціонів; 5) ліцензійний збір за право заняття окремими видами діяльності; 6) збір за видачу дозволу на використання радіочастотного спектру телевізійним і радіомовним організаціям; 7) збір за сертифікацію у сфері цивільної авіації; 8) плата за користування земельними ділянками; 9) плата за користування водними ресурсами поверхневих джерел; 10) плата за емісії в навколишнє середовище; 11) плата за користування тваринним світом; 12) плата за лісові користування; 13) плата за використання особливо охоронюваних природних територій; 14) плата за використання радіочастотного спектру; 15) плата за надання міжміського та (або) міжнародного телефонного зв'язку, а також стільникового зв'язку; 16) плата за користування судноплавними водними шляхами; 17) плата за розміщення зовнішньої (візуальної) реклами.

Платниками корпоративного прибуткового податку є юридичні особи (крім державних установ). Об'єктом оподаткування є сукупний річний дохід, в який включаються всі види доходів платника податків. Ставка складає 20%, також існують пільгові ставки 10% та 15% залежно від видів та сфер діяльності.

Платниками індивідуального прибуткового податку є фізичні особи. Об'єктом оподаткування є сукупний річний дохід, в який включаються всі види доходів платника податків. Ставка на дохід складає 10%, доходи у вигляді дивідендів оподатковуються за ставкою 5%.

Податком на додану вартість в РК оподатковують оборот з реалізації товарів, робіт, послуг в межах країни та імпорт за ставкою 12%, оборот з реалізації товарів на експорт та деякі інші операції оподатковуються за нульовою ставкою.

Підакцизними товарами в РК є: всі види спирту, алкогольна продукція, тютюнові вироби, бензин (крім авіаційного), дизельне пальне, моторні транспортні засоби з обсягом двигуна більше 3 тис. куб. см (за деякими винятками), сира нафта, газовий конденсат, спиртовмісна продукція медичного призначення, зареєстрована в якості лікарського засобу. Ставки акцизів також визначені в Податковому кодексі РК.

Об'єктом оподаткування рентним податком на експорт є обсяг сирової нафти, газового конденсату, вугілля, реалізований на експорт. Ставка рентного податку на експорт залежить від світових цін на нафту та складає від 0 до 32%. Експорт вугілля оподатковується за ставкою 2,1%

Спеціальні платежі та податки надрокористувачів включають:

- 1) спеціальні платежі надрокористувачів:
 - а) передплатний бонус (разовий фіксований платіж надрокористувача за придбання права надрокористування на контрактній території);
 - б) бонус комерційного виявлення (платіж за кожне комерційне виявлення корисних копалин на контрактній території);
 - в) платіж по відшкодуванню історичних витрат (фіксований платіж з відшкодування сумарних витрат, понесених державою на геологічне вивчення контрактної території і розвідку родовищ до укладення контакту на надрокористування);
- 2) податок на видобуток корисних копалин (ставки податку визначені залежно від виду корисних копалин);
- 3) податок на надприбуток (оподатковується певна частина чистого доходу надрокористувачів за ставками від 0% до 60%).

Податок на майно юридичних осіб складає 1,5% середньорічної балансової вартості об'єктів оподаткування для юридичних осіб, 0,5% – для індивідуальних підприємців та юридичних осіб на спрощеній системі оподаткування, 0,1 % – для окремих платників, зазначених у Податковому кодексі.

Податок на майно фізичних осіб сплачується виходячи з вартості нерухомості, що

встановлюється за станом на 1 січня кожного року уповноваженим державним органом у сфері реєстрації прав на нерухоме майно. Сума податку залежить від багатьох факторів та має прогресивну шкалу.

Література:

1. Нурумов А. А. Налоги и налогообложение. / А. А. Нурумов, А. З. Капенова. – Алматы : Экономика, 2009. – 316 с.
2. Податковий кодекс Республіки Казахстан [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://online.zakon.kz>
3. Портал розвитку межрегіонального и міжнародного делового сотрудничества Бизнес в СНГ [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.sng.allbusiness.ru>

ІНФЛЯЦІЙНІ ОЧІКУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Ложченко Я. С.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ховрак І. В.*

На сучасному етапі розвитку економіки все актуальнішого характеру набуває проблема формування інфляції та інфляційних очікувань, оскільки від рівня інфляції залежить рівень добробуту населення та загальний стан національної економіки. Інфляція як економічне явище охоплює практично всі напрямки і сфери економіки, що формується внаслідок емісії грошових знаків, краху золотого стандарту, прискорення швидкості обороту грошей при значному скороченні товарообороту, кредитної експансії, інфляції попиту, політичної нестабільності, діяльності ЗМІ, втрати довіри до уряду тощо. Важливим є дослідження інфляції та пошук шляхів її зниження, оскільки вона призводить до гострої соціальної напруженості у суспільстві.

Інфляційні очікування, від яких не застраховані навіть ефективно функціонуючі підприємства, є проявом трансформаційної економіки, яка відображає глибинні процеси економічного відтворення. Відповідно до статистичних даних, протягом 2013-2014 рр. індекс споживчих цін в Україні мав тенденцію до зростання (табл. 1).

Таблиця 1 – Індекс споживчих цін, %*

Рік	Місяць	До попереднього місяця	До грудня попереднього року	Рік	Місяць	До попереднього місяця	До грудня попереднього року
2013	січень	100,2	100,2	2014	січень	100,2	100,2
	лютий	99,9	100,1		лютий	100,6	100,8
	березень	100,0	100,1		березень	102,2	103,0
	квітень	100,0	100,1		квітень	103,3	106,4
	травень	100,1	100,2		травень	103,8	110,5
	червень	100,0	100,2		червень	101,0	111,6
	липень	99,9	100,1		липень	100,4	112,0
	серпень	99,3	99,4		серпень	100,8	112,9
	вересень	100,0	99,4		вересень	102,9	116,2
	жовтень	100,4	99,8		жовтень	102,4	119,0
	листопад	100,2	100,0		листопад	101,9	121,2
	грудень	100,5	100,5		грудень	103,0	124,9

* складено за даними НБУ [1]

Так, у грудні 2014 р. індекс склав 124,9 % до грудня 2013 р. Науковці вважають, що вид інфляції впливає на характер та формує особливості впливу на підприємницьку

діяльність (рис.1). Основними сферами прояву інфляційних очікувань є: соціальна, економічна, політична та міжнародна (рис. 2).

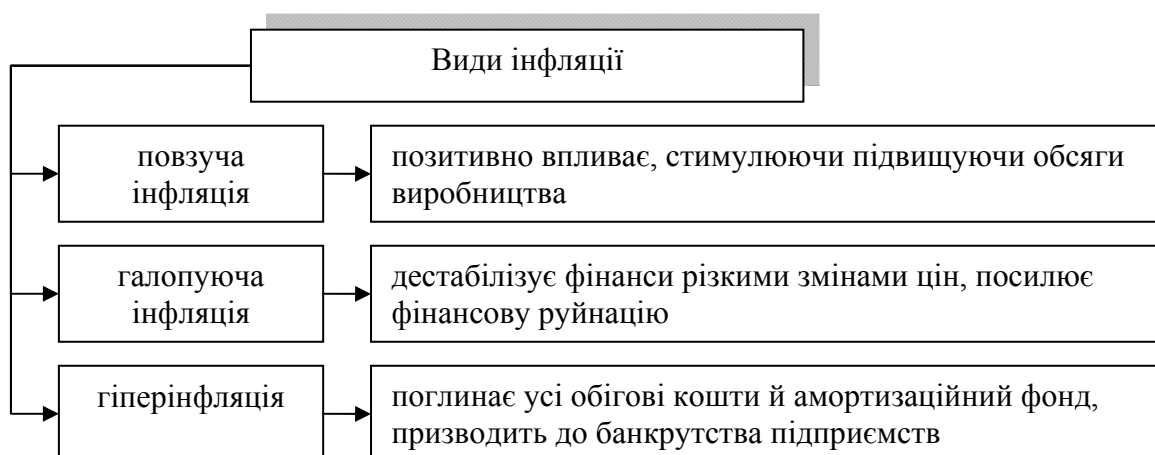


Рисунок 1 – Характеристика впливу різних видів інфляції на підприємницьку діяльність*
* складено на основі даних [2, с. 128]

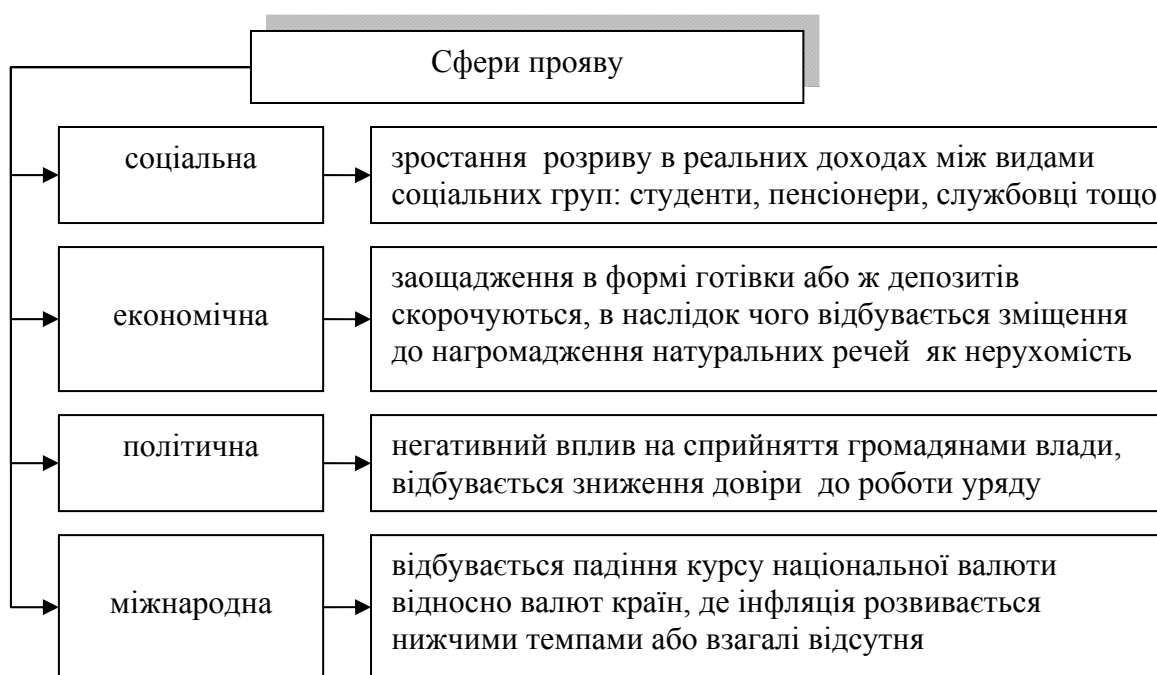


Рисунок 2 – Сфери прояву інфляційних очікувань

Отже, інфляційні очікування є реакцією підприємств та населення на інформацію про загальне зростання цін в попередньому періоді та прогнозоване їх зростання в майбутньому періоді. Оскільки заздалегідь визначити найбільш ефективний шлях боротьби з інфляцією неможливо, важливо враховувати конкретні умови функціонування національних економік та можливості впливу на них уряду країни. Основними шляхами подолання інфляції є гасіння інфляційних очікувань, скорочення бюджетного дефіциту та раціоналізація зовнішньоекономічної політики.

Література:

1. Офіційний сайт НБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/>
2. Остап'юк Н. А. Методика оцінки підприємства в умовах інфляції / Н. А. Остап'юк // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (155). – С. 127–129.

ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ

Марина А. С.

Донецький державний університет управління МОН України, м. Донецьк

Діяльність вітчизняних суб'єктів у глобальній економічній та фінансово-кредитній системі можна оцінювати за допомогою рівня торговельної та фінансової відкритості економіки. Торговельна відкритість визначається як сума експорту та імпорту (торговий оборот) поділена на валовий внутрішній продукт, фінансова відкритість є відношенням прямих іноземних інвестицій (сума приливу та відтоку прямих інвестицій) до валового внутрішнього продукту [1]. Динаміка рівнів торговельної та фінансової відкритості економіки України наведена на рис. 1. Як свідчать дані рис. 1, рівень торговельної відкритості економіки країни має позитивну тенденцію до зростання протягом останніх трьох років, натомість показник фінансової відкритості знаходиться на рівні 0,045-0,053.

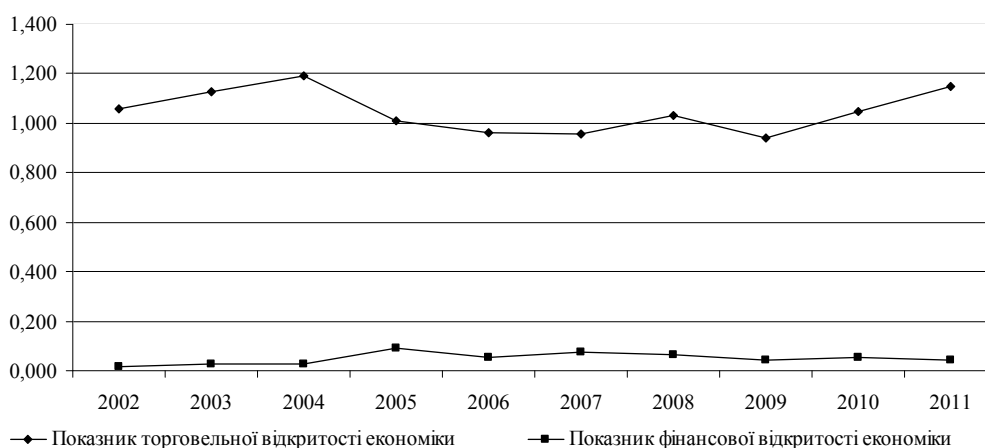


Рисунок 1 – Динаміка показників торговельної та фінансової відкритості економіки України (розрахунки автора за даними [2, 3])

Проте, фінансова відкритість характеризує лише обсяги прямих іноземних інвестицій, залишаючи поза увагою інші потоки фінансових ресурсів як в країну, так і з країни. Комплексним показником замученості вітчизняних суб'єктів господарювання до світової фінансово-кредитної системи є рівень фінансової інтегрованості. Розрахований за методикою О. Мозгового [4], даний показник є комбінацією з 12 відібраних показників, а саме: обсяг експорту фінансових послуг; обсяг імпорту фінансових послуг; обсяг валютних депозитів у вітчизняних банках; обсяг кредитів в економіку країни в іноземній валюті; обсяг валового зовнішнього боргу; обсяг прямих іноземних інвестицій; обсяг прямих зарубіжних інвестицій; обсяг портфельних іноземних інвестицій; обсяг портфельних зарубіжних інвестицій; обсяг інших інвестиційних активів і обсяг інших інвестиційних зобов'язань (відповідно до міжнародної інвестиційної позиції); обсяг статутного капіталу банків з іноземним капіталом.

В Україні зростання рівня фінансової інтеграції до 2007 р. продиктоване зростанням обсягів кредитів та депозитів в іноземній валюті, зростанням попиту на фінансові послуги, зростанням статутного капіталу банків з іноземними інвестиціями. Зменшення рівня фінансової інтеграції України обумовлене, перш за все, впливом світової фінансової кризи, від'ємним сальдо платіжного балансу у 2008-2009 рр. в основному за рахунок збільшення імпорту товарів загального призначення, імпорту фінансових, юридичних, бухгалтерських та консультаційних послуг, збільшення обсягів позик, що не компенсувалося навіть значними обсягами прямих інвестицій в Україну протягом цього

періоду 9 891 млн дол. США та 10 913 млн дол. США у 2008 р. та 2009 р. відповідно.

Крім того, зменшення індексу фінансової інтеграції свідчить про збільшення вразливості країни до зовнішніх фінансових шоків, зростання ризиків макроекономічної та фінансової нестабільності, таких як дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, керовані режими валютних курсів, дефіцит бюджету, низький рівень валютних резервів, незбалансована система фінансового сектору, великий обсяг зобов'язань в іноземній валюті, обмеженість розвитку фондового ринку тощо.

Істотний вплив на функціонування національної фінансової системи здійснює розвиток світової фінансової системи, що визначається міжнародними показниками. Зазначені показники в основному впливають на рівень фінансової безпеки будь-якої країни світу й формуються на рівні міжнародних фінансово-економічних інститутів й ринкових структур та відображають загальні тенденції в розвитку світової фінансово-економічної системи. В таблиці 2.1 визначено основні міжнародні показники, що мають вплив на фінансову безпеку України відповідно до її виробничої та експортної структури, а також участі на світових фінансових ринках.

Істотний вплив на функціонування національної фінансової системи здійснює розвиток світової фінансової системи, що визначається міжнародними показниками. Зазначені показники в основному впливають на рівень фінансової безпеки будь-якої країни світу й формуються на рівні міжнародних фінансово-економічних інститутів й ринкових структур та відображають загальні тенденції в розвитку світової фінансово-економічної системи.

Література:

1. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: Монографія. – Суми: ВВП «Мрія-1», ЛТД, УАБС НБУ. – 2008. – 342 с.
2. Україна у цифрах у 2007 році [Текст] [Текст] : Статистичний збірник / Держ.ком. статистики України; [за ред. О.Г.Осауленка; відповід. за вип. Н.П.Павленко]. — Київ : Август Трейд, 2018. — 260с.
3. Україна у цифрах у 2012 році [Текст] [Текст] : стат. зб. / Держ. служба статистики України; [за ред. О.Г.Осауленка; відповід. за вип. О.Е. Остапчук]. — Київ : Август Трейд, 2013. — 248 с.
4. Мозговий О. Інтеграційно-індексний метод оцінювання рівня фінансової глобалізації країн світу/ Мозговий О., Стукало Н. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2009_10_11/10-3890/01_Mozgovij_v.pdf.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Мунтіян Н. М.

Національний університет ДПС України, м. Ірпінь

Науковий керівник: Забарна Т. А.

В сучасних умовах податкової системи більшості країн, а також умови та порядок адміністрування податкових платежів є досить складними, що в результаті призводить до значних фінансових та часових втрат як у платників податків, так і у представників фіскальних відомств. Саме тому платники податків все частіше звертаються за допомогою до податкових консультантів, а ринок податкового консультування починає займати значну питому вагу на ринку консалтингових послуг.

Питанням податкового консультування займаються багато вчених і практиків. Серед зарубіжних та вітчизняних науковців варто відзначити: Бондарчук Н. В., Балакіна В. В., Башкірову Н. М., Грачева М. Є., Демішеву Т. О., Друску І. В., Карпасова З. М., Смірнову О. М., Тильдикова А. В. та інші. Однак незважаючи на значні здобутки у

дослідженні даного питання, спостерігається недостатнє теоретичне та практичне опрацювання особливостей процесу розвитку інституту податкового консультування в Україні та його законодавчого врегулювання.

Метою даної роботи є розгляд проблем розвитку податкового консультування та розробка заходів щодо їх вирішення.

Ринок консалтингових послуг в Україні — це новий вид професійної діяльності, який динамічно розвивається саме через часті зміни і доповнення до податкового законодавства. З метою його розвитку було створено Спільку податкових консультантів (Всеукраїнська громадська неприбуткова організація, яка ставить за мету всебічне сприяння створенню та розвитку інституту податкових консультантів в Україні) [5] у 2001 році, у 2004 році введено Міністерством праці України професію «Консультанта з податків і зборів», та, навіть, було розроблено законопроект Закону України «Про податкове консультування», який, на жаль, не було прийнято.

Однак не дивлячись, на деякі позитивні зрушення у сфері податкового консультування в Україні залишаються невирішені проблеми, що заважають його ефективному функціонуванню. По-перше, це відсутність спеціального закону, який би регулював і контролював діяльність податкових консультантів, виключенням є лише консультування фіскальними органами (Податковий кодекс України)[2, с.100]. У зв'язку з цим, кожна організація встановлює свої вимоги до кандидатів на посаду податкового консультанта. Конкретних обмежень до вибору цієї професії фактично немає – кожен бажаючий може виступити в ролі консультанта з податків і зборів. Таким чином відсутність єдиного законодавчого документа надає право кожному бажаючому займатися податковим консультуванням, що в свою чергу збільшує ймовірність надання неякісних послуг клієнтам.

По-друге, це недоліки культури консультування. В даний час для здійснення консультаційної діяльності юридичним та фізичним особам не потрібно фахової освіти, ліцензій на право ведення цієї діяльності. Не у всіх сферах достатній вплив мають професійні об'єднання консультантів, недостатньо джерел, з яких клієнти могли б дізнатися про надійність і професіоналізм окремого консультанта або консалтингової компанії. Як наслідок – прихід в консалтинг людей з низьким професійним рівнем, дилетантів, які не дотримуються етичних норм консалтингу. Це негативно відбивається на загальній якості консалтингових послуг та іміджу консультанта в очах керівників підприємств.

По-третє, це недоліки професійної підготовки податкових консультантів. Необхідно підвищувати ефективність підготовки фахівців у сфері оподаткування не тільки в процесі навчання та здачі іспитів, але в процесі професійної діяльності. Спостерігається недостатня кількість викладачів та навчально-методичної літератури для підготовки податкових консультантів.

По-четверте, нестача фінансових коштів [4]. В даний час в Україні послугами консультантів користуються в основному великі підприємства, так як середній та малий бізнес, як правило, просто не має вільних грошових коштів для оплати їх порад. А платники податків звертаючись за допомогою до фіскальних органів отримують виключно роз'яснення щодо певної проблеми, тоді як податковий консультант розробляє рекомендації і забезпечує їх виконання.

Таким чином, для удосконалення функціонування ринку податкового консультування в Україні необхідно здійснити ряд першочергових заходів. Насамперед, це затвердити Верховною Радою України Закон про «Податкове консультування», який би врегулював діяльність податкових консультантів на платній основі. Іншим не менш важливим кроком є забезпечення розвитку спеціальних установ щодо проведення професійної підготовки податкових консультантів та підвищення їх професійної кваліфікації. А також необхідно проводити масово-роз'яснювальні роботи про значимість податкового консультування та можливі ефекти від нього.

Література:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755–VI. — ст. 357. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Палійчук Т. В. Стан та перспективи розвитку податкового консультування у світовій практиці та уроки для України / Т. В. Палійчук // Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18–19 квітня). — 2014 р. — с. 99 – 101
3. Шувалова Е.Б. Налоговое консультирование (правовой аспект): учебно-пособие. — М.: Изд. Центр ЕАОИ. — 2011. — с. 136
4. Смірнова О.М. Податкове консультування: зміст та стан розвитку в Україні та світі. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/publications/smirnova/1.pdf>
5. Спілка податкових консультантів. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.taxadvisers.org.ua/statute.html>

АРБІТРАЖНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ВАЛЮТНИХ Ф'ЮЧЕРСІВ

Парандій О. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

За умов зростання нестабільності економічної кон'юнктури суб'єкти економічних відносин потребують інструментів, які можуть допомогти управляти високими ризиками. На розвинених ринках для цього зазвичай використовуються деривативи. Номінальна вартість зобов'язань за контрактами з похідними фінансовими інструментами сягає сотень трильйонів доларів, зростають обсяги торгів ними та перелік видів контрактів. Проте український ринок наразі знаходиться осторонь цього процесу. Частка торгів похідними в цінних паперах у 2013 році становила всього 1,07 % [1].

Зараз ситуація на ринку деривативів почала змінюватись. Національний банк України дозволив торгівлю валютними ф'ючерсами ряду бірж, серед яких ПФТС, Перспектива, Українська міжбанківська валютна біржа та Українська біржа. Потреба у валютних деривативах існувала давно, проте тривалий час спроби початку торгів не давали результатів, що було пов'язано з позицією регулятора. Тепер вітчизняні та зарубіжні компанії отримали інструмент, за допомогою якого можна управляти валютним ризиком. Ф'ючерс дає можливість укласти угоди про купівлю або продаж валюти у майбутньому за наперед визначеним курсом.

Визначення ф'ючерсної ціни, за якою має укладатись контракт, стає досить важливою проблемою. Традиційно для оцінки деривативів використовуються арбітражні моделі [2, с. 183]. Вони ґрунтуються на принципі відсутності арбітражних можливостей – учасники ринку не повинні мати змоги отримати гарантований безризиковий прибуток, скориставшись ринковими умовами. Для розрахунку суми майбутніх доходів використовується безризикова ставка. Вона показує відсоток, який може отримати власник ресурсів за їх розміщення або ж який повинен заплатити позичальник. При цьому кредитний ризик за такою операцією відсутній. [4]

Нехай в учасника ринку є 100 000 грн., а через місяць йому потрібно буде мати долари. Цього можна досягти двома шляхами:

- вкласти гроші в гривні під відповідну безризикову ставку та купити валюту через місяць;
- купити долари та вкласти їх на місяць під відповідну безризикову ставку.

Якщо позначити як r_1 безризикову ставку у гривні та як F_0 майбутній курс долара, то через місяць у першому варіанті отримаємо $100\,000 \cdot F_0 \cdot e^{(r_1 \cdot 1/12)}$. У другому варіанті, прийнявши r_2 за безризикову ставку в доларах та S_0 за поточний курс долара до гривні,

отримаємо $100\,000 * S_0 * e^{(r_2 * 1/12)}$. Згідно з принципом відсутності арбітражних можливостей дані суми мають бути однаковими. Якщо позначити час через T , маємо:

$$100000 * F_0 * e^{r_1 * T} = 100000 * S_0 * e^{r_2 * T} \quad (1)$$

$$F_0 = S_0 * e^{(r_2 - r_1) * T} \quad (2)$$

де F_0 – майбутній курс ф'ючерсного контракту, S_0 – поточний обмінний курс, r_1 – безризикова ставка у гривні, r_2 – безризикова ставка у доларах, T – час до завершення контракту.

Таким чином, згідно моделі, для розрахунку ціни ф'ючерсного контракту достатньо знати рівень безризикових ставок у країнах, чії валюти обмінюються. Проте на практиці це є досить непростим завданням. Наразі досить складно сказати, що може бути використане в якості даного показника в Україні. Деякі дослідники пропонують у якості безризикової використовувати облікову ставку НБУ, яка з 6 грудня 2015 року становить 19,5 % [3]. Проте даний показник має як мінімум два недоліки. По-перше, дана ставка не застосовується як для вкладення, так і отримання ресурсів, а саме така властивість має бути притаманною безризиковій ставці. По-друге, доступ до ресурсів НБУ мають далеко не всі учасники ринку.

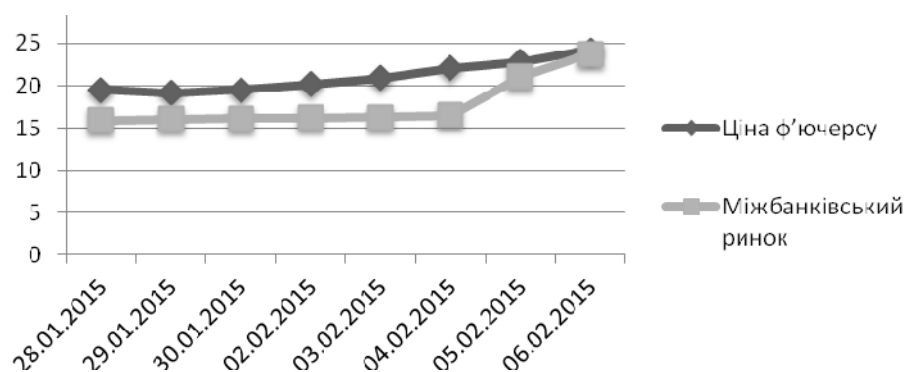


Рисунок 1 – Динаміка курсу долара до гривні на міжбанківському та ф'ючерсному ринках в період з 28.01.2015 по 06.02.2015 [за даними 4]

Як показує рис. 1, реальна динаміка ф'ючерсних та спотових курсів долара не зовсім відповідає тій, що передбачає безарбітражна модель. Основною причиною цього є використання адміністративних важелів впливу на процес встановлення курсу з боку Національного банку України. Так, відмова від індикативного обмінного курсу з 5 грудня 2015 року призвела до конвергенції ф'ючерсного та спотового ринку. До того ф'ючерси орієнтувались значною мірою на «чорний» ринок.

Сказане вище не означає, що безарбітражна модель не може бути використана учасниками вітчизняного ринку. Проте вона вимагає внесення ряду поправок. Перш за все, при розрахунку доцільно брати реальні ставки, за якими компанія може залучити або під які розмістити кошти. При цьому слід враховувати, що це буде не єдина безризикова ставка, а дві за кожною з валют. Також потрібно враховувати кредитний ризик при розміщенні коштів. Такий підхід дасть змогу отримати коридор, за межами якого учасники ринку отримають арбітражні можливості.

Отже, використання ф'ючерсних контрактів може стати важливим і гнучким інструментом управління валютними ризиками для учасників ринку як всередині країни, так і для іноземних партнерів та інвесторів. Проте оцінка валютних деривативів у поточних умовах є досить складною. Безарбітражна модель може бути використана у цьому процесі, але з рядом поправок.

Література:

1. Річний звіт НКЦПФР 2013 [Електронний ресурс] – Офіційний сайт НКЦПФР – Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf
2. Халл, Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты [Текст] / Джон К. Халл ; [пер. с англ. и ред. Д. А. Ключина]. — 6-е изд. — М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2008. — 1056 с.
3. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс] – Офіційний сайт НБУ – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647
4. Экспортданных для технического анализа [Електронний ресурс] – Офіційний сайт Української біржі – Режим доступу: <http://mdata.ux.ua/qdata.aspx?code=DX-3.15&pb=28012015&pe=06022015&p=1440&mk=1&ext=1&sep=1&div=1&df=2&tf=2&ih=1>

ДОХОДИ ОПЕРАТОРІВ УКРАЇНСЬКОГО МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ В УМОВАХ МІНЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА

Позняк К. С.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В.*

Досить тривалий час у формування інформаційного суспільства важливу роль відіграють телекомунікації. Мобільний зв'язок є найбільш динамічною галуззю в даному просторі. Досліджуючи дану проблему раніше, говорили, що ринок надання послуг мобільного зв'язку знаходиться на стадії зрілості. На сьогоднішній день Україна знаходиться в досить важкому становищі, що суттєво впливає і на доходи операторів мобільного зв'язку.

Події 2014 року мали негативний вплив на всі сфери економіки України, що певним чином позначилось і на тарифах операторів мобільного зв'язку. 9.04.2014 року набув чинності Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи», в якому йдеться про те, що з 1 квітня оператори повинні платити за експлуатацію радіочастотного ресурсу (РЧР) удвічі більше. Виходячи з цього, Київстару за три квартали року доведеться заплатити додатково близько 250 млн грн, МТС-Україні - приблизно 160 млн грн, а life:) - близько 90 млн грн. Дана доплата становить кілька відсотків від доходу оператора за минулий рік (від 1,6% для МТС, до 2,7% для life:). Двоє операторів «великої трійки» стверджують, що збираються підвищити тарифи, щоб мати змогу компенсувати збільшені витрати на РЧР. [1]

Компанія Астеліт (бренд life:) проводить дослідження щодо способів оптимізації витрат та наслідків зміни плати за РЧР. Тож life:), можливо, змінить більш-менш стандартний підхід до формування тарифів найближчим часом. Досить схожу позицію займає і компанія Київстар. Оператор МТС збирається вирішувати проблему іншим способом - компенсувати зростання ставок РЧР за рахунок економії, скорочення витрат за окремими статтями бюджету, не вдаючись до підвищення споживчих тарифів.

За останні роки ставки за використання радіочастотного ресурсу збільшились вже більше ніж у 10 разів. Представники операторів вважають, що запуск нового стандарту 3G могло б мати значний антикризовий вплив на економіку країни і надати бюджету близько 3 млрд грн. в момент видачі ліцензій і майже \$3 млрд іноземних інвестицій. [1]

Досліджуючи дану проблему встановлено, що дохід операторів мобільного зв'язку у 2012-2013 роках мав досить стабільний характер порівняно з 2014 роком. У зв'язку з ситуацією в Україні дохід компанії Київстар у другому кварталі 2014 року знизився на 35%, а саме до \$259 млн, а ЕВІТДА - на 40%, до \$115 млн. Крім цього оператор втратив 1% абонентів, які при собі мають понад 25,4 млн SIM-карт [2]. На сьогоднішній день Київстар так і залишається найкрупнішим оператором, але його дохід в 2014 році

порівняно з 2013 роком знизився на 7 %. Отже, доходи операторів мобільного зв'язку у 2014 році є незначними порівняно з попередніми роками. Введення нового закону змусило абонентів доплатити великі суми за експлуатацію радіочастотного ресурсу, що може спричинити збільшення тарифів в компаніях мобільного зв'язку. Також досить важке становище нашої країни позначилось на доходах операторів, а саме їх зниження. В цей час важко розвиватись та збільшувати свої доходи. Однак, представники операторів вважають, що введення нового стандарту 3G допоможе врятувати економіку країну від кризи та збільшити державну скарбницю. Тож, збільшити доходи операторів мобільного зв'язку можливо за допомогою розробки нових програм та послуг.

Література:

1. Новини телекома – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.liga.net/telekom/>
2. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

Поляков М. Й.

Секретаріат Кабінету Міністрів України, м. Київ

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю забезпечення ретельного і системного аналізу стану та перспектив фінансування інвестицій у розвиток сфери зв'язку в Україні з метою виявлення головних тенденцій і факторів розвитку цієї складової загальнодержавної інфраструктури, а також з метою попередження небажаних процесів гальмування темпів її розвитку.

За результатами розглянутих теоретичних засад фінансування інвестицій у розвиток сфери зв'язку зазначене поняття визначено як процес формування (мобілізації), концентрації, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою здійснення інвестицій. Процес фінансування інвестицій як рух фінансових ресурсів включає інвесторів, посередників і реципієнтів. Щодо самих інвестицій, то це вкладення грошових коштів, майна в об'єкти різних видів діяльності з метою отримання прибутку або з іншою метою.

Слід зазначити, що основне джерело інвестування – власні кошти операторів зв'язку найбільший вплив має обсяг доходів галузі, оскільки за їх рахунок формується прибуток операторів, що направляється на розвиток [1]. Зменшення обсягу у 2008 році інвестицій за рахунок власних коштів операторів зв'язку майже зупинило ріст доходів галузі у 2009 році. Значне зменшення обсягу інвестицій за рахунок власних джерел у 2010 році та незначне зростання протягом 2011-2013 років призвело до уповільнення зростання доходів сфери зв'язку в 2010-2013 роках.

За період з 2002 по 2008 роки обсяг доходів від реалізації послуг зв'язку щорічно в середньому зростали на 28,3 відсотка [2]. Проте у 2009 році доходи у порівнянні з попереднім роком зросли лише на 0,2 відсотка, що спричинено рецесійними процесами в національній економіці. У 2010-2012 роках відновила тенденція щодо зростання обсягу доходів від реалізації послуг зв'язку щорічно в середньому на 2,4 – 6,1 відсотка. Водночас у 2013 році зростання обсягу доходів майже не спостерігалось та становило 0,4 відсотка, сукупно у 2013 році галузь зв'язку надала послуг всім категоріям споживачів на 52,3 млрд. гривень [3]. Постійно зростає обсяг споживання послуг зв'язку у розрахунку на одного мешканця України, зокрема, рівень проникнення мобільного зв'язку. Збільшуються обсяги надходжень податків, зборів, обов'язкових платежів до Державного бюджету України. Проте фінансування розвитку галузі забезпечується переважно за рахунок власних коштів операторів зв'язку, а відтак прямо залежить від її стану та

загального стану економіки. Розвиток окремих операторів є відображенням регулюючого впливу зверху і узагальнюється у макроекономічних тенденціях і показниках.

Використання інвестиційного потенціалу під час реалізації інвестиційної політики органами державної влади формує інвестиційний клімат, який безпосередньо впливає на рівень інвестиційної привабливості окремих галузей економіки. Водночас рівень інвестиційної привабливості сфери зв'язку тісно взаємопов'язаний зі станом інвестиційного клімату в Україні, оскільки зміна одного з цих двох показників вплине на зміну іншого.

У широкому спектрі наукових досліджень продемонстровано, що існує залежність між рівнем проникнення зв'язку та економічним зростанням [4]. При оцінці залежності між рівнем проникнення мобільного зв'язку та економічним зростанням вкрай важливо розуміти наявність двостороннього причинно-наслідкового зв'язку: вплив підвищення рівня проникнення мобільного зв'язку та збільшення інвестицій в інфраструктуру мобільного зв'язку на економічне зростання та вплив зростання ВВП на попит на послуги зв'язку. Сектор мобільного зв'язку може в подальшому збільшити свій вклад у ВВП, продовжуючи розширювати абонентську базу та надавати нові послуги.

Обсяги інвестицій у розвиток зв'язку України до 2008 року середньорічно зростали на 34,6 % та за підсумками 2007 року досягли майже 12,5 млрд. грн., що в основному пов'язано з активним розгортанням мереж мобільного зв'язку в Україні [2]. Тобто, можна констатувати, що ринок послуг зв'язку динамічно розвивався до 2007 року, коли практично досяг насичення. Про це свідчать: обсяг доходів та інвестицій у галузь, кількість користувачів як в цілому, так і окремих операторів зв'язку. Яскравим підтвердженням цього є показник рівня покриття території України мережами мобільного зв'язку, який вже на кінець 2007 року становив майже 100 відсотків. У 2008-2013 роках інвестування у розвиток зв'язку в Україні відбувалося у складних умовах, проте було поступальним та безкризовим, темпи розвитку галузі зросли за рахунок розвитку сучасних видів телекомунікацій, таких як рухомий стільниковий та комп'ютерний інтернет-зв'язок. Слід зазначити, що у 2010-2013 роках у розвиток зв'язку в середньому за рік було інвестовано близько 6-7 млрд. гривень, що вдвічі менше ніж у 2007 році, який можна вважати найкращим з точки зору річного обсягу капітальних інвестицій здійснених у сфері зв'язку за останні 10 років.

Стратегічною ціллю фінансування інвестицій у розвиток сфери зв'язку України є оновлення і прискорений розвиток операторів зв'язку на базі впровадження інноваційних рішень, для задоволення потреб споживачів у високоякісних послугах зв'язку з відповідним забезпеченням національної безпеки держави та стратегічних інтересів України у сфері зв'язку. Вирішення проблем фінансування інвестицій у розвиток сфери та використання сильних сторін дозволить поліпшити якість послуг, збільшити вартість активів операторів зв'язку, забезпечить додаткові надходження до бюджету України та створить додаткові робочі місця. Враховуючи перспективи розвитку української сфери зв'язку та наявні переваги перед іншими галузями економіки України галузь зв'язку має продовжувати забезпечувати динамічний розвиток національної економічної системи у сприятливий період та стримувати загальне падіння обсягу доходів галузей економіки України у кризові періоди

Зважаючи на те, що використання державними органами міжміської телефонії залишається значною частиною фінансових витрат, вважається за доцільне здійснити реалізацію проекту щодо запровадження інтеграції голосу в мережу передачі даних, яка є успішною стратегією для скорочення витрат на міжміську телефонію, хоча поряд з цим спостерігається додаткове завантаження каналів зв'язку корпоративної мережі голосовим трафіком. Голосовий трафік буде направлятися із настільного пристрою до телефонної системи, яка виконуватиме функцію маршрутизації до магістралі передачі даних (глобальної мережі). Найважливішою вигодою використання стратегії передачі голосу в одній мережі спільно з даними є значне скорочення витрат на міжміський телефонний

зв'язок. Інтеграція голосу в мережу передачі даних пропонує широкий спектр послуг „голос поверх IP” (VoIP): голосові повідомлення, конференц зв'язок та голосовий зв'язок.

Поліпшення якості послуг, збільшення вартості активів операторів зв'язку, забезпечення додаткових надходжень до бюджету України та створення додаткових робочих місць можливо лише за умов [5]: забезпечення проведення конверсії радіочастот; поліпшення бюджетного фінансування зазначивши під час підготовки бюджетних пропозицій та бюджетного запиту на наступний рік джерела компенсації бюджетних втрат від збільшення видатків на фінансування таких органів державної влади; збільшення державних видатків на розвиток сфери зв'язку; удосконалення державної політики та регуляторного впливу на ринок телекомунікацій з метою наближення його до сучасних міжнародних вимог; запровадження єдиних форм звітності для операторів зв'язку; прийняття законопроекту спрямованого на скасування збору до Пенсійного фонду у розмірі 7,5 % з користувачів послуг рухомого (мобільного) зв'язку; ефективне регулювання взаємоз'єднання операторів зв'язку; зниження “приховування коштів” при ввезенні радіоелектронних засобів (зокрема мобільних телефонів); прискорення розвитку телекомунікаційних мереж з використанням новітніх технологічних досягнень (радіотехнологій, волоконно-оптичних, пакетних технологій тощо) і шляхом збільшення конкурентоспроможності виробників вітчизняного обладнання; підвищення ефективності управління державними підприємствами сфери зв'язку; створення системи ефективної взаємодії між органам виконавчої влади відповідальним за формування державної політики у сфері зв'язку.

Література:

1. Поляков М. Й. Система фінансування інфраструктурних галузей економіки / М. Й. Поляков // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 52/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – С. 187 – 194.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Поляков М. Й. Джерела фінансування розвитку галузі зв'язку та потенціал їх нарощування / М. Й. Поляков // Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України (Економіка, право). — 2011). — № 3 (54). — С. 65 — 75.
4. Shane M. Greenstein & Pablo T. Spiller, 1996. "Estimating the Welfare Effects of Digital Infrastructure," NBER Working Papers 5770, National Bureau of Economic Research, Inc. – <http://ideas.repec.org/e/pgr134.html>.
5. Поляков М. Й. Фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України / М. Й. Поляков // Бізнес Інформ. – 2014. – №5. – С. 166–171.

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА В ІНФРАСТРУКТУРІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Радзієвська В. М., Селютіна А. С.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

Теорії нової інституційної економіки та фінансового посередництва пояснюють еволюцію фінансових інститутів в умовах існування недосконалих фінансових ринків через наявність транзакційних та інформаційних видатків. За їх відсутності відсутня і роль посередників (Фама, 1980). Три головні теорії фінансового посередництва пояснюють існування і появу фінансових інститутів: теорії «ефекту масштабу» і страхування, інформаційної асиметрії та теорії неповних контрактів [1, 13-14].

Розглядаючи розвиток інфраструктурного забезпечення фінансового ринку зазначають важливість питання зниження інформаційної асиметрії у зв'язку з необхідністю зниженням ризиків в діяльності кредиторів і позичальників, фінансових

посередників (як у широкому, так і у більш вузькому розумінні цього поняття – з точки зору діяльності лише суб'єктів інфраструктури ринку).

В прагматичному плані питання інформаційного забезпечення напряму пов'язане з питаннями захисту прав інвестора, підвищенням рівня прозорості та ефективності фінансових ринків. Розглянемо його на прикладі діяльності рейтингових агенцій.

Рейтингові агентства відіграють ключову роль в зменшенні інформаційної асиметрії на фінансових ринках між кредитором і позичальником. Вони накопичують інформацію про емітентів цінних паперів, про рейтинги та дефолти, що в свою чергу сприяє створенню певної статистичної бази. Емітенти з нижчим кредитним рейтингом залучають фінансові ресурси з більш високою вартістю, ніж емітенти з вищим кредитним рейтингом, що є відображення премії за ризик. Крім того, рейтинги є визначальним критерієм для включення тих чи інших боргових цінних паперів до портфеля деяких інституційних інвесторів. Так згідно з положеннями Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) страхові компанії та недержавні пенсійні фонди мають право інвестувати лише в облігації з інвестиційним рейтингом за Національною шкалою.

Процедура рейтингування - це комплекс дій по співпраці рейтингового агентства і компанії-замовника, що забезпечує цілісність і достовірність рейтингового дослідження. Процедура рейтингування включає декілька етапів. Узагальнено процедуру рейтингування уповноважених рейтингових агентств України можна можна представити наступним чином (рис. 1).



Рисунок 1 – Рейтинг на основі аналізу

У міжнародній практиці підхід, що зображений на рис.1 має назву «Рейтинг на основі аналізу» (Analyst driven ratings), тобто до оцінки кредитоспроможності компанії-замовника залучається команда фахівців аналітиків, що отримують інформацію про фінансовий стан замовника від нього самого, шляхом спілкування з керівництвом, а також з публічних засобів інформації. І застосувавши математичні та аналітичні методи, роблять висновок щодо фінансового стану, корпоративного управління, стратегії та ризиків компанії.

Існує також альтернативний підхід «Рейтинг на основі моделі» (Model driven ratings). Ним користується невелика кількість рейтингових агентств, що зосереджується виключно на аналізі фінансових даних за допомогою математичних моделей.

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 №448/96-ВР регулюючим органом рейтингових агентств в Україні виступає НКЦПФР [2]. Уповноважені рейтингові агентства мають надавати НКЦПФР річну та щомісячну інформацію. Ця норма законодавства має зменшувати ризик

зловживання та маніпулювання інформацією з боку рейтингових агентств на фінансовому ринку. В складі річної інформації мають бути основні відомості про уповноважене рейтингове агентство із зазначенням інформації щодо пов'язаних осіб та їх пов'язаності з учасниками ринків фінансових послуг; відомості про володіння цінними паперами (частками, паями); інформація про перелік емітентів та цінних паперів, щодо яких здійснено рейтингову оцінку. Щомісячна інформація складається з інформації про емітентів цільових облігацій, за якими у звітному місяці настають строки погашення, та про рівень кредитного рейтингу таких облігацій.

Станом на 31.10.2014 до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств включено шість вітчизняних рейтингових агентств: «ІВІ – Рейтинг», «Рюрік», «Експерт-Рейтинг», «Кредит-Рейтинг», «Українське кредитно-рейтингове агентство» та «Стандарт Рейтинг» [4-9]. Уповноваженими також є три міжнародні рейтингові агентства – «Moody's Investors Service», «Standard & Poor's» та «Fitch Ratings». У 1975 році вони першими отримали статус статистичних рейтингових організацій від Комісії з цінних паперів США. На сьогодні вони працюють на фінансових ринках більш ніж 150 країн світу.

Згідно з «Положенням №1060/2009 Європейського парламенту від 16 вересня 2009 для кредитних рейтингових агентств» рейтингові агенції повинні розкривати громадськості інформацію про методологію, моделі та ключові рейтингові припущення, які вони використовують у своїй кредитно-рейтинговій діяльності. Рівень деталізації при розкритті інформації стосовно моделей повинен надавати користувачам кредитних рейтингів достатньо інформації для того, щоб вони могли здійснити власне всебічне дослідження для оцінки надійності чи ненадійності цих кредитних рейтингів. В той же час розкриття інформації стосовно моделей не повинно висвітлювати комерційну інформацію конфіденційного характеру або серйозно перешкоджати інноваціям.

Окреме місце в питанні рейтингування посідають рейтинги інфраструктури ринків капіталу. У процесі інвестування в міжнародні ринки капіталу та управління інвестиційним портфелем інвестор стикається з сукупністю ризиків, що пов'язані з розрахунками, зберіганням та обслуговуванням активів. З метою мінімізації цих ризиків і максимізації захищеності інвестора визначається, так званий, рейтинг інфраструктури ринку капіталу. Він оцінює надійність інфраструктури ринку капіталу загалом, на рівні певної країни та вплив кожного окремого ризику на інвестиційну діяльність учасників ринку. Аналіз інфраструктури ринку капіталів певної країни охоплює ключові процедури, які необхідні для проведення розрахунків і обслуговування цінних паперів, діяльність Центральних депозитаріїв, якість клірингових і розрахункових процедур на біржах (для ринків, де немає Центрального депозитарію), якість платіжних систем та інше. Також, до уваги беруться інвестиційні, правові, макроекономічні, політичні та соціальні ризики.

Література:

1. Alexander Karmann Financial Structure and Stability// Physica-Verlag, Heidelberg – 2000.
2. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 №448/96-ВР
3. Офіційний сайт НКЦПФР <http://www.nssmc.gov.ua/>
4. Офіційний сайт рейтингового агентства «Рюрік» <http://www.rurik.com.ua/>
5. Офіційний сайт рейтингового агентства «ІВІ – Рейтинг» <http://www.ibi.com.ua/>
6. Офіційний сайт рейтингового агентства «Експерт-Рейтинг» <http://www.expert-rating.com/>
7. Офіційний сайт рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» <http://www.credit-rating.ua/>
8. Офіційний сайт рейтингового агентства «Українське кредитно-рейтингове агентство» <http://ucra.com.ua/>
9. Офіційний сайт рейтингового агентства «Стандарт Рейтинг» <http://www.standard-rating.com/>

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО УСТРОЮ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Ситкіна М. В.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Превалюючою ідеєю розвитку сьогодні є перехід світової цивілізації від індустріального до постіндустріального і, як наслідок, до когнітивного суспільства. Сутність даного процесу полягає не тільки в глобальній інформатизації всіх сторін людського існування, але і в появі нових характеристик економічних основ життєдіяльності, і, як наслідок, відповідному переформатуванню механізмів управління різними її аспектами. Одним із таких і є регіон, під яким слід розуміти складну відкриту економічну систему, що набуває емерджентних властивостей при збереженні внутрішньої цілісності й операціональної замкненості та функціонує в рамках певної адміністративно-територіальної одиниці за рахунок сукупності та компаративності таких взаємопов'язаних елементів, як економіка, екологія та соціум.

Періодизація суспільного прогресу віддзеркалена у запропонованій Коліном Кларком 1942 року трисекторній моделі від первинного (сільськогосподарського) та вторинного (індустріального) сектору до третинного сектору послуг. З часом останній було деталізовано за структурою послуг і дослідники почали виділяти від трьох до п'яти секторів економіки, де перший (видобувний) та другий (обробний) повторюють модель Кларка. У чотирисекторній моделі (прихильниками є Ф.Махлуп, Т. Умесао, М. Порат, Й Маруда та інші) третім сектором вважають традиційні послуги, а до четвертого відносять інтелектуальні послуги. Особливістю п'ятисекторної моделі є те, що послуги поділяють на матеріальні – комунальні, транспортні, торгівельні, побутові, тобто ті, що не пов'язані зі створенням нової інформації (третинний сектор), нематеріальні – ті, що створюють інформацію для реалізації поточних потреб (четвертий сектор) та інтелектуальні послуги – створюють інформацію на перспективу (п'ятий сектор).

Порівнюючи ознаки постіндустріального та інформаційного устроїв економіки регіону варто відзначити, що відмінність буде залежати від моделі розгляду: у трисекторній дані поняття є тотожними назвами одного явища і, як правило, термін «інформаційне суспільство» не вживається, замінюючи його «постіндустріальним», що не в повній мірі відображає класифікацію інформаційних послуг та їх значимість для суспільства; для чотирьохсекторальної будови недосконалим є відсутність чіткого розмежування послуг на традиційні та інтелектуальні, завдяки чому певна група послуг дублюється у секторах; найбільш повною здається п'ятисекторна будова, за якої постіндустріальне суспільство слугує загальноекономічним базисом і визначається як такий тип господарювання, в якому в сфері послуг зайнято понад 50% активної робочої сили, при цьому рівень інформаційного характеру економічної системи не зазначається, що дає змогу детально типологізувати її за видами наданих послуг. За характером регіон, діючий в рамках інформаційного устрою, значно відрізняється від регіонів, які функціонують відповідно до традиційних вимог ринкової економіки (табл.1).

Таблиця 1 – Порівняльні ознаки індустріального та інформаційного устрою економіки регіону

Ознака	Індустріальний устрій	Інформаційний устрій
Чинники виробництва	Матеріальні активи	Знання, інновації, інформація
Попит на регіональному ринку праці	Підвищений попит на кваліфікованих робочих	Підвищений попит на управлінців, інженерів
Роль трудових ресурсів	Стаття витрат	Напрямок інвестицій
Випереджувальне зростання	Трансформаційних витрат	Трансакційних витрат
Об'єкти капіталізації	Капітал	Знання, інформація, технології
Вид зносу	Переважно фізичний	Переважно моральний

Продовження таблиці 1

Ознака	Індустріальний устрій	Інформаційний устрій
Конкурентні переваги за рахунок	Диференціації продукції та послуг	Швидкості обміну інформацією
Життєвий цикл продукції	Скорочений при невисокій швидкості обміну даними	Динамізм, найкоротший ЖЦП
Характер виробництва	Матеріальний	Інтелектуальний
Рента	Природна	Неприродна
Характер взаємовідносин та роль посередників	Пріоритет договорів, зростаюча роль посередників	Пріоритет тісних взаємовідносин, усунення посередників
Форми взаємодії державного і приватного секторів	Роздержавлення, акціонування	Пріоритет державно-приватного партнерства
Характер організаційних зв'язків на рівні регіону	Ієрархічні відносини. Основна економічна одиниця – корпорація	Переважно молекулярно-структурні організації. На рівні регіону з'являються кластери

* складено автором на основі [1; 2]

Оцінюючи структуру ВВП регіонів України у 1991 році відзначимо, що частка промисловості та сільського господарства у загальній масі становила 50,49% і 22,78%, а у 2013 році зменшилась до 26,94% і 10,42% відповідно.

Частка послуг за цей же період зросла з 26,73% до 62,64% [3]. З динаміки наведених даних можна зробити висновок, що економіка регіонів України поступово наближається до інформаційного устрою та чітко розмежувати постіндустріальні та інформаційні процеси неможливо, адже інформаційна середа постійно присутня в життєдіяльності суспільства і вносить суперечливість при трактуванні ознак інформаційного устрою економіки регіону.

Література:

1. Семенов В.Ф. Використання потенціалу нової економіки при формуванні регіональних інноваційних структур організації і управління туризмом / В.Ф. Семенов, О.В.Басюк: монографія. – О.: Атлант, 2013. – 356 с.
2. Ніколаєв Є.Б. Теорія інформаційної економіки: зміст і основні суперечності: дис. кан. ек. наук: спец.08.00.01 / Є.Б. Ніколаєв. – Київ, 2011. – 176 с.
3. World Bank Open Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/topic/economy-and-growth>

ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ: МІЖНАРОДНІ ВИКЛИКИ ТА ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Смірнова О. М.

Науково-дослідний інститут фінансового права Національного університету ДПС України, м. Ірпінь

Динамічний розвиток країни та її економічне оздоровлення неможливі без створення адекватної та конкурентоспроможної податкової системи, у якій враховано специфіку пріоритетів, завдань та викликів на визначеному етапі. Податок на прибуток підприємств є її невід'ємною складовою, а методологія формування та обліку фінансового результату за звітний період з метою оподаткування є одним з індикаторів стану розвитку.

В Україні дослідженню еволюції податку на прибуток підприємств та його ролі у формуванні доходів бюджету, проблематиці адміністрування та напрямам її розв'язання, теорії і практиці визначення оподаткованого прибутку тощо присвячено чимало

наукових праць, але пошук оптимальної конструкції податку триває, що обумовлює актуальність даного дослідження.

У сучасному вигляді податок на прибуток підприємства сформувався на початку ХХ сторіччя, будучи представленим майже у всіх країнах світу та відповідно набувши особливостей, зумовлених історичними, культурними традиціями кожної з них. Ураховуючи вимоги часу, у середині ХХ ст. урядами більшості держав були проведені широкомасштабні реформи елементів прибуткового оподаткування юридичних осіб, що призвело до певних змін у розподілі та перерозподілі фінансових ресурсів і руху капіталів. Після таких реформ податок на прибуток утвердився як регулятивно-стимулюючий інструмент національних податкових систем.

Однак унаслідок глобалізаційних та інтеграційних процесів вільне переміщення капіталів та робочої сили, міграція виробництв з високих до низькозатратних юрисдикцій, поступове усунення торговельних бар'єрів та інші фактори у сукупності почали спричиняти ерозію бази оподаткування податком на прибуток у світових масштабах.

У вересні 2014 року Генеральний секретар Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) Анхель Гурріа (Angel Gurría) зазначив: «Представники країн G20 назвали ерозію податкової бази і переміщення прибутку серйозною загрозою для податкових надходжень, суверенітету і справедливих систем оподаткування в усьому світі». Ураховуючи це, ОЕСР було напрацьовано План дій у боротьбі з ерозією податкової бази та переміщенням прибутків (далі – План), який містить 15 основоположних блоків/дій для узгодженої і скоординованої на міжнародному рівні відповіді на стратегії планування у частині корпоративного податку, в яких використовуються проблеми і лазівки поточної системи, а саме:

- вирішення податкових проблем у цифровій економіці (дія номер 1);
- забезпечення узгодженого оподаткування корпоративного доходу на міжнародному рівні за допомогою нейтралізації невідповідностей в міжнародних угодах (дія номер 2);
- удосконалення дизайну правил оподаткування іноземних компаній (у частині відсотків, інших фінансових платежів)(дія номер 3);
- обмеження ерозії бази оподаткування через фінансові операції(дія номер 4);
- протистояння негативним податковим практикам через підвищення прозорості обліку та його змісту (дія номер 5);
- запобігання зловживанню податковими угодами (дія номер 6);
- недопущення штучного уникнення статусу постійного представництва нерезидента (дія номер 7);
- постійний контроль за дотриманням правил трансфертного ціноутворення (дія номер 8, 9, 10);
- створення методології для збору та аналізу даних щодо результатів реалізації Плану (дія номер 11);
- вимога розкривати механізми агресивного податкового планування платниками податків (дія номер 12);
- перегляд документації, пов'язаної із трансфертним ціноутворенням (дія номер 13);
- удосконалення механізму вирішення спорів (дія номер 14);
- розробка інструментарію для внесення поправок у двосторонні податкові угоди (дія номер 15) [1].

Як видно з переліку запропонованих ОЕСР рекомендацій, необхідність у перегляді підходів до адміністрування податку на прибуток останнім часом набула особливої гостроти та визнана на міжнародному рівні. І хоча у Плані переважна увага приділяється контролю за трансфертним ціноутворенням, питання обліку та правил оподаткування певних операцій і суб'єктів також названі пріоритетними.

У незалежній Україні еволюцію прибуткового оподаткування юридичних осіб можна назвати досить динамічним процесом, оскільки і об'єкт оподаткування (дохід/прибуток), і алгоритм його обчислення, і інші елементи податку (платники, ставка тощо) у різні періоди зазнавали кардинальних змін. При цьому законодавцем щоразу декларувалася ідея максимального врахування інтересів платників податку та інвесторів, а також досягнення відповідності кращим світовим підходам, у т.ч. щодо гармонізації податкового та бухгалтерського обліку з податку на прибуток.

Однак проведені реформи не стали гарантією однозначного виконання поставлених завдань. Не применшуючи позитивні результати, можна стверджувати, що у вітчизняних реаліях концептуальні підходи до обчислення податкового та бухгалтерського прибутку однакові лише у межах принципу обчислення фінансового результату. Тоді як щодо критеріїв і часу визнання доходів і витрат, методів їх оцінки є істотні відмінності. Останню тезу детально обґрунтовано у колективній монографії «Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні» [2]. У сукупності це призводить до непродуктивних витрат ресурсів як у процесі розрахунку податку, так і під час його адміністрування, а також погіршує імідж країни у міжнародних рейтингах.

Проте відмова від норм податкового законодавства, що встановлюють особливі умови або обмеження у визнанні певних операцій, неможлива. Це щонайменше суперечить світовій практиці, а щонайбільше несе загрозу виконання дохідної частини бюджету.

Виходом із ситуації, що склалася в Україні, з урахуванням стратегічних ініціатив уряду та міжнародних процесів, виступає гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств. Кроки в цьому напрямі є бажаною реальністю не лише для державних діячів, науковців та експертів у сфері оподаткування, але й для багатьох практиків України, які стикаються з необхідністю подвійного обліку у своїй щоденній праці.

Досить влучно з цього приводу висловився основоположник сучасної статистики А. Кетле (1796–1874): «підлягають реєстрації лише ті факти господарського життя і лише в тому обсязі, який дозволяє здійснювати управлінський вплив на господарські процеси; затрата на реєстрацію фактів господарського життя, за будь-яких обставин, не повинні перевищувати економічного ефекту від управлінських рішень, які базуються на основі отриманої інформації» [3].

Переконані, що оновлений відповідно до викликів сьогодення алгоритм визначення оподаткованого прибутку підприємств, зокрема: шляхом коригування на податкові обмеження/особливі умови фінансового результату до оподаткування звітного періоду, що розрахований за стандартами фінансової звітності у системі бухгалтерського обліку, має стати потужним інструментом у боротьбі з ерозією податкової бази та стимулюванням економічного розвитку України [4].

Література:

1. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>
2. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні: монографія / [Огороднікова І. І., Серебрянський Д. М., Смірнова О. М., Стадник М. В., Турянський Ю. І.]; за заг. ред. Д. М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 366 с.
3. Кетле А. Социальная физика, или опыт исследования о развитии человеческих способностей / А. Кетле; пер. с фр. Е. Налмановской, Л. Печерского. Д. Хараша. А. Шендеровича. – Киев: Типография И. И. Чоколова, 1911. – 530 с.
4. Теорія і практика визначення оподаткованого прибутку підприємств в Україні: обліковий аспект: монографія / [Павлова І. М., Серебрянський Д. М., Смірнова О. М., Стадник М. В., Тарангул Л. Л.]; за заг. ред. О. М. Смірнкової. – К.: Алерта, 2014. – 502 с.

ІНВЕСТОРИ НА РИНКУ БОРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Телятников В. М.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

Важливе місце на ринку боргових фінансових інструментів в світовій практиці займають місцеві органи влади. В більшій своїй мірі вони позичають фінансові ресурси для фінансування розвитку і розбудови інфраструктури як регіонів в цілому так і міст, при покритті тимчасових касових розривів та інше.

Місцеві органи влади на фінансовому ринку можуть залучати фінансові ресурси здійснюючи емісію та розміщення облігацій, а також за рахунок отриманих кредитів.

Інвесторами на ринку облігацій місцевих органів влади є фізичні та юридичні особи, в тому числі і інституціональні інвестори (інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, комерційні банки та інші), які мають в своєму розпорядженні вільні грошові кошти і бажають придбати облігації місцевих органів влади з метою отримання прибутку або підвищення їх ринкової вартості.

Як видно з рисунку 1, основним інвестором на даному ринку в Україні виступають саме комерційні банки. Досить несуттєвим є присутність також недержавних пенсійних фондів приблизно на рівні 1%, інститутів спільного інвестування частка яких становить 2%, та інші інвестори (страхові компанії, індивідуальні інвестори, брокери та дилери, тощо) на яких припадає близько 3% всіх облігаційних позик місцевими органами влади.

На відміну від України, в світовій практиці «традиційними» або основними інвесторами на ринку муніципальних облігацій є домогосподарства, які володіють облігаціями безпосередньо або через пайові інвестиційні фонди. На рисунку 2 відображено структуру інвесторів у облігації місцевих органів влади США.

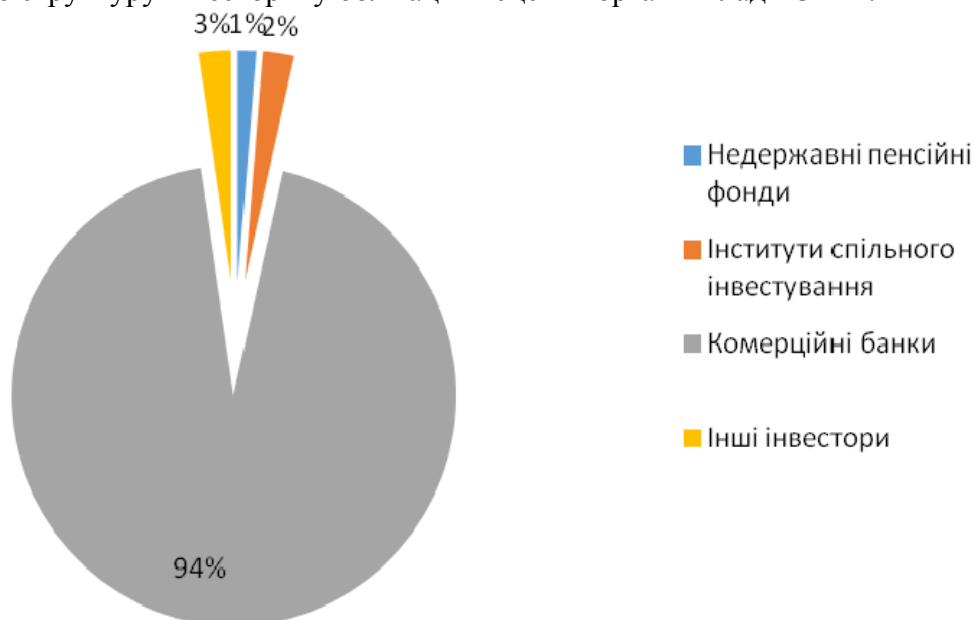


Рисунок 1 – Структура інвесторів в облігації місцевих органів влади України в 2014 році

Примітка: побудовано автором за даними річних звітів за 2014 рік НКЦПФР, НБУ[1,2]

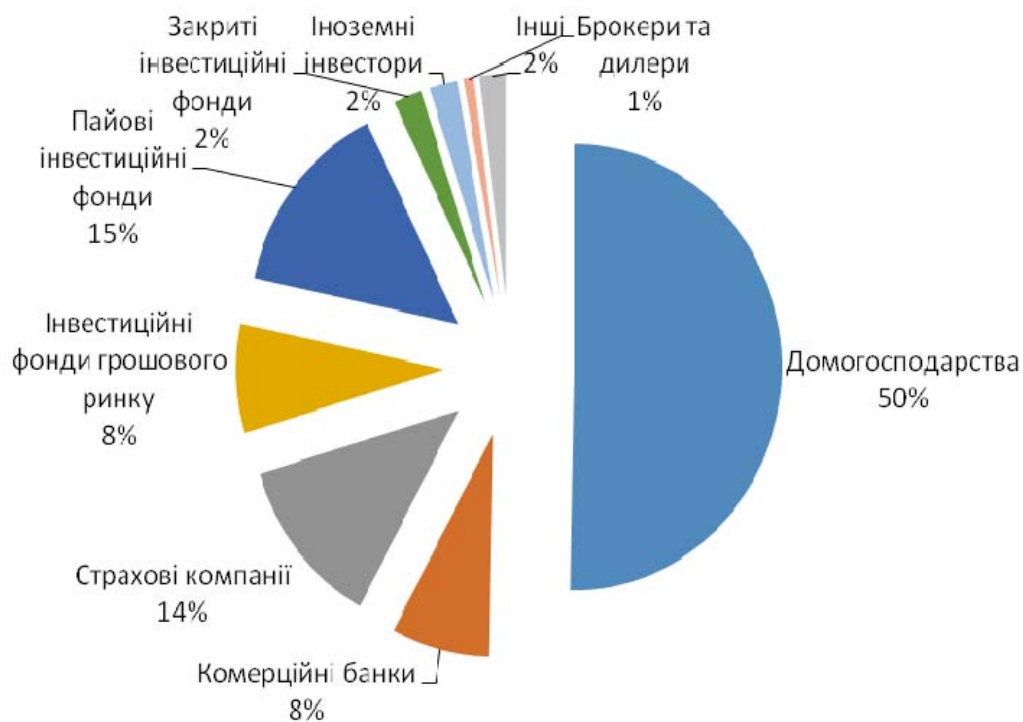


Рисунок 2 – Структура інвесторів у облігації місцевих органів влади США в 2014 році
Джерело: згруповано автором за даними [3;4]

Як видно з рисунку 2, на ринку муніципальних облігацій США структура інвесторів досить розгалужена. Найбільша частка облігацій місцевих позик належить домогосподарствам і становить 50%, пайові інвестиційні фонди мають частку на рівні 15%, страхові компанії володіють 14% випущених даних видів цінних паперів, комерційні банки та інвестиційні фонди грошового ринку мають в своєму розпорядженні по 8 %, іноземні інвестори та закриті інвестиційні фонди мають по 2% емітованих муніципальних облігацій, найменша частка зосереджена в руках брокерів та дилерів і сягає близько 1%.

Стосовно, другого виду позик місцевих органів влади, а саме отримання кредитів, то тут основними інвесторами виступають юридичні особи. На внутрішньому фінансовому ринку України це є банки, частка виданих кредитів якими сягає більше 95% від загальної суми. Щодо зовнішніх кредитів отриманих місцевими органами влади, останнім часом починаючи з 2008 року, значні кредитні кошти були надані північною екологічною фінансовою корпорацією (НЕФКО) та Європейським банком реконструкції та розвитку. Лише за 2013 рік вони надали кредитів на суму понад 34 млн євро.

Виходячи з вище наведеного, необхідно розвивати та популяризувати ринок боргових фінансових інструментів місцевих органів влади в Україні, підвищувати власну кредитоспроможність позичальників для отримання позик на вигідних умовах і тим самим приваблювати нових інвесторів.

Література:

1. Офіційний сайт НКЦПФР, електронний режим доступу www.ssmc.gov.ua
2. Офіційний сайт НБУ, електронний режим доступу <http://www.bank.gov.ua>
3. Офіційний сайт статистики США [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.census.gov
4. Офіційний сайт інформаційної компанії bloomberg [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bloomberg.com

АСИМЕТРІЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Ховрак І. В.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

В умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів асиметрія інформації стала загальноекономічною вадою суспільства, проте найбільшого поширення вона набула у фінансовій сфері. Так, асиметрія фінансової інформації спричиняє значний вплив на фінансово-економічні процеси та явища на всіх рівнях економіки, призводить до додаткових втрат суб'єктів господарювання, виступає додатковим фактором ризику, створює умови для збереження і росту корупції. Найчастіше асиметрія інформації проявляється в наступних сферах: кредитування, страхування, оподаткування, інвестиційна та дивідендна політики, глибина і тривалість бізнес-циклів, рівень економічного зростання у довгостроковій перспективі тощо. В Україні підвищення вимог до повноти та достовірності інформації є вкрай важливим для прийняття управлінських рішень в умовах високої політичної, економічної, соціальної нестабільності та недосконалості правової бази.

Одним із основних постулатів сучасної економічної науки є вимога досконалості ринкової інформації, згідно з якою економічні суб'єкти здійснюють раціональний вибір, оптимізуючи індивідуальні цільові функції. Але реальні ринки часто порушують зазначену вимогу, що зумовлює так звані інформаційні провали ринку, причинами яких є, як правило, асиметричність інформації [1]. Варто вказати, що асиметрією фінансової інформації вважають ситуацію, за якої частина економічних суб'єктів володіє більш повною та достовірною інформацією ніж інші суб'єкти. Причинами існування асиметрії фінансової інформації є властивості та особливості сприйняття, обробки та поширення інформації учасниками ринку, високий рівень тіньової економіки, а також неефективність механізмів ринкового саморегулювання, що формує необхідність державного спостереження за даною сферою. Однак, на сьогодні практично не вироблено дієвих засобів державного регулювання інформаційної асиметрії.

Проблеми асиметричності інформації, особливо у трансформаційних економічних системах, з другої половини ХХ ст. стали предметом багатьох наукових досліджень. Вагомий внесок у розробку теорії асиметричної інформації зробили нобелівські лауреати Дж. Акерлоф, М. Спенс та Дж. Стігліц (рис. 1).

Визнаючи неминучість несиметричного розподілу інформації, значна кількість дослідників зосереджує увагу на пошуку дієвих механізмів подолання цієї вади фінансових ринків, у тому числі за допомогою державного регулювання. Також науковці зазначають, що великі компанії, порівняно із невеликими фірмами і приватними інвесторами, володіють більшими можливостями одержати необхідну інформацію [3]. На думку Б. Айхенгіна, асиметрія навколишнього інформаційного середовища висуває перед інвесторами непросте завдання вибору напрямів інвестування, оскільки в умовах відсутності достовірної й точної інформації досить складно визначити, коли і як асиметрія інформації відіб'ється на їх бізнесі [4]. Дж. Акерлоф стверджує, що проблема інформаційної асиметрії має тільки два способи розв'язання – гарантії і репутація. Причому реалізувати гарантії можна лише через суд, а гарна репутація можлива лише у відкритому суспільстві (в такому суспільстві кожен громадянин має вільний доступ до інформації про всі компанії та продавців) [5]. Інформація, яка зазвичай піддається асиметрії, формується такими учасниками ринку: фінансові та нефінансові корпорації, населення, держава та некомерційні організації. Так, недостовірною та неповною є інформація про: афілійованих осіб, розмір та можливість зміни ефективної ставки (приховані комісії), реальний термін розгляду заявки на кредит, реальний фінансовий стан та очікуване зниження доходів, негативну кредитну історію, фактичну мету отримання кредиту чи страхування, стан об'єкта страхування тощо. Частково нівелювати вплив асиметричності можна за допомогою даних та рейтингів міжнародних організацій.

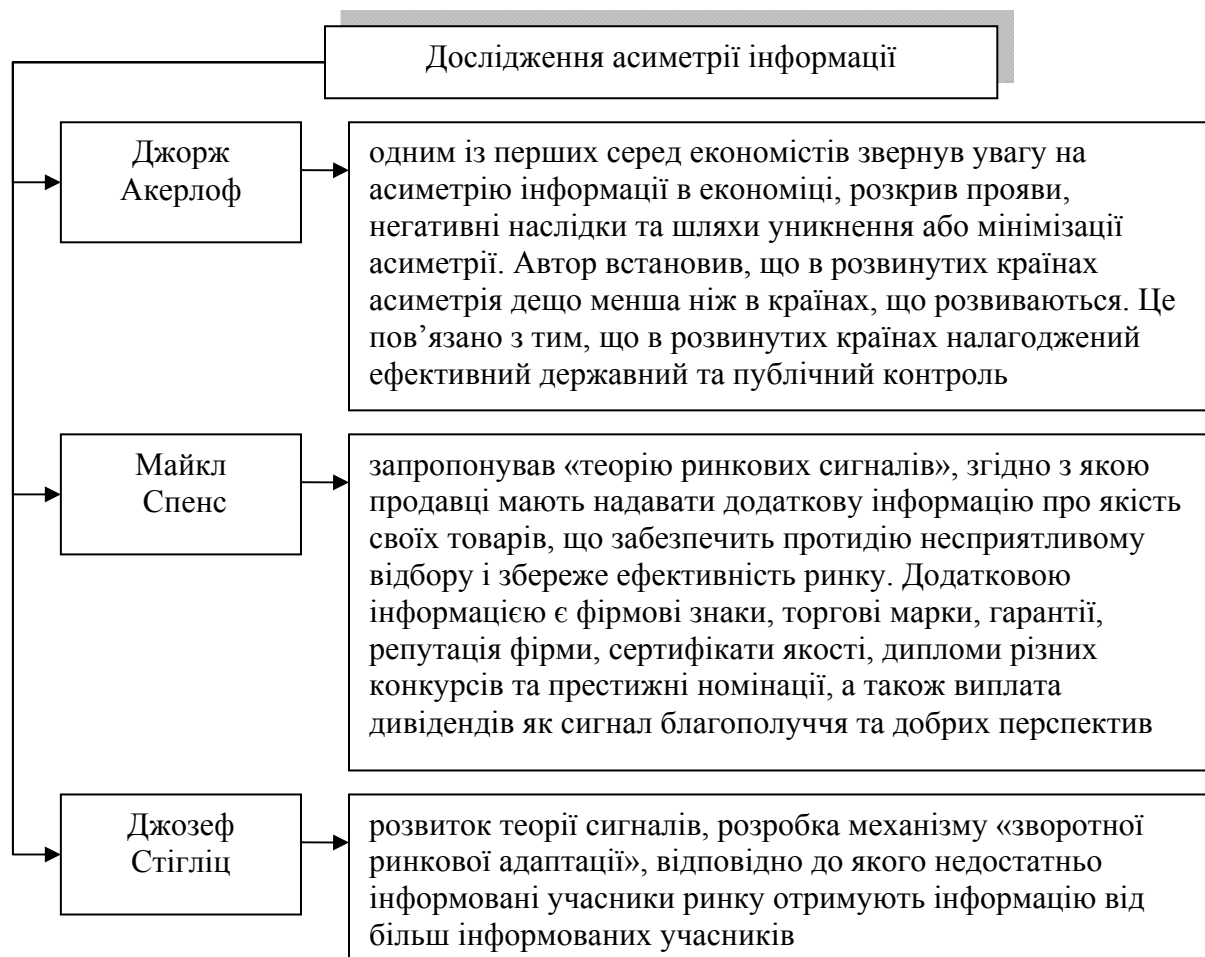


Рисунок 1 – Сутність та природа асиметрії інформації, викладена у працях нобелівських лауреатів (складено автором на основі джерела [2])

Проте, асиметрія фінансової інформації не є однозначно негативним явищем, оскільки приносить певні вигоди як для окремих учасників ринку, так і для ринку в цілому (рис. 2).



Рисунок 2 – Вигоди та втрати від асиметрії фінансової інформації (складено автором на основі джерела [6, с. 92])

В даному випадку асиметрія фінансової інформації перетворюється у джерело отримання додаткових конкурентних переваг. Проте, все ж таки, не варто забувати і про втрати учасників ринку в процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Література:

1. Антипина О. Н. Асимметрия информации / О. Н. Антипина // Вестник Московского ун-та. – Сер. 6: Экономика. – 2003. – №3. – С. 71–87.
2. Akerlof, George A. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / A. George Akerlof // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – no 84 (3). – P. 488–500.
3. Blankespoor, E. Firm Dissemination, Direct-Access Information Technology and Information Asymmetry / E. Blankespoor, G. Miller, H. White [Electronic resource]. – Working Paper, May 2011. – Accessed mode : <http://ru.scribd.com/doc/55916857/>
4. Eichengreen B. Capital flows and crises / B. Eichengreen. – Cambridge : MIT Press, Massachusetts, 2003. – 385 p.
5. Krishnaswami Sudha, Subramaniam Venkat Information Asymmetry, Valuation, and the Corporate Spin-off Decision // [Electronic source] - http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=123088
6. Мацелюх Н. П. Асиметрія інформації, як фактор дисбалансів ціноутворення на фінансовому ринку : теоретичний аспект / Н. П. Мацелюх // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 2. – С. 88–95.

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЕПОЗИТАРНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Яценко Н.М., Козлова В.О.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Великого значення для ефективного функціонування ринку цінних паперів набуває його правове регулювання. В Україні створена нормативна база щодо врегулювання ринку цінних паперів.

Закон України «Про депозитарну систему України» (надалі – Закон), який набрав чинності з 12.10.2013 р., регулює депозитарну систему України, відносини між учасниками депозитарної системи, визначає функціонування всіх інфраструктур фондового ринку. Закон відповідає сучасним світовим вимогам в контексті створення централізованої депозитарної системи та нової моделі фінансового ринку, на якому діють єдині правила. При цьому деякі норми Закону знаходяться в певній колізії з іншими нормативно – правовими актами, що забезпечують регулювання на державному рівні депозитарної системи, фондового ринку України, принципів корпоративного управління акціонерних товариств.

Так, відповідно до п.10 розділу IV Закону власник цінних паперів, які були дематеріалізовані, зобов'язаний звернутися до обраної емітентом депозитарної установи та укласти з нею договір про обслуговування рахунка в цінних паперах від власного імені або здійснити переказ прав на цінні папери на свій рахунок в цінних паперах, відкритий в іншій депозитарній установі.

У разі якщо власник цінних паперів протягом одного року з дня набрання чинності цим Законом не виконав вимог п.10 розділу IV Закону, цінні папери такого власника (які

дають право на участь в органах емітента) не враховуються при визначенні кворуму та при голосуванні в органах емітента.

Обмеження щодо врахування цінних паперів при визначенні кворуму та при голосуванні в органах емітента встановлюються депозитарною установою в системі депозитарного обліку протягом одного робочого дня після закінчення строку, визначеного законодавством, тобто 13.10.2014 р.

Зазначимо, що до набрання чинності Законом рахунки у цінних паперах власників цінних паперів відкривалися та обслуговувалися зберігачами цінних паперів (надалі – зберігачами) відповідно до Закону України «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» на підставі договору про відкриття рахунку в цінних паперах, тобто договору між власником цінних паперів та обраним ним зберігачем про передачу власником належних йому цінних паперів, зберігачу для здійснення депозитарної діяльності.

Таким чином, якщо після набрання чинності Законом депозитарна установа обслуговує рахунок у цінних паперах, відкритий власнику цінних паперів, на підставі укладеного з ним договору про відкриття рахунку у цінних паперах, такий рахунок у цінних паперах обслуговується депозитарною установою, обраною власником, на підставі укладеного власником від власного імені договору.

Тобто, вимога щодо укладання від власного імені договору про обслуговування рахунка в цінних паперах або здійснення переказу прав на цінні папери на свій рахунок в цінних паперах, відкритий іншій депозитарній установі, та відповідно до обмеження щодо врахування цінних паперів при визначенні кворуму та при голосуванні в органах емітента, поширюється на тих власників, рахунки у цінних паперах яких після набрання чинності Законом обслуговувалися в депозитарних установах на підставі договору про відкриття/обслуговування рахунків у цінних паперах власників, укладеного з емітентом в процесі дематеріалізації акцій на виконання вимог Закону України «Про акціонерні товариства».

Враховуючи вищевикладене, депозитарна установа на виконання вимог Закону повинна встановити обмеження щодо врахування цінних паперів при визначенні кворуму та при голосуванні в органах емітента тих власників цінних паперів, рахунки яким були відкриті на підставі договору з емітентом в процесі дематеріалізації акцій, що порушує права таких акціонерів, які чітко визначені та гарантовані їм іншими законами України.

Так, відповідно до частини першої ст.20 розділу 4 Закону України «Про акціонерні товариства»: «Акція товариства посвідчує корпоративні права акціонера щодо цього акціонерного товариства.», відповідно до п.8 ст.2 розділу 1 Закону України «Про акціонерні товариства»: «корпоративні права – сукупність майнових і немайнових прав акціонера-власника акцій товариства, які випливають з права власності на акції, що включають право на участь в управлінні акціонерним товариством, отримання дивідендів та активів акціонерного товариства у разі його ліквідації відповідно до закону, а також інші права», відповідно до п.2 ст.97 Цивільного Кодексу України: «Органами управління товариством є загальні збори його учасників...», відповідно до п.1 ст.159 Цивільного Кодексу України: «Вищим органом акціонерного товариства є загальні збори акціонерів. У загальних зборах мають право брати участь усі його акціонери незалежно від кількості і виду акцій, що їм належать.», відповідно до п.1 ст. 25 розділу 5 Закону України «Про акціонерні товариства»: «Кожною простою акцією акціонерного товариства її власнику - акціонеру надається однакова сукупність прав, включаючи права на: 1) участь в управлінні акціонерним товариством;...».

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що відповідно до чинного законодавства України акції товариства дають їх власникам (акціонерам товариства) однакову сукупність корпоративних прав, включаючи право на участь в управлінні акціонерним товариством шляхом участі в загальних зборах акціонерів (вищому органі управління товариством) та прийнятті рішення (голосуванні) з усіх питань, включених до

порядку денного загальних зборів, у т.ч. брати участь у розподілі прибутку товариства та одержувати його частку (дивіденди) відповідно до ст.88 Господарського Кодексу України. Крім того, п. 2 ст. 33 Закону України «Про акціонерні товариства» до виключної компетенції загальних зборів віднесено «...розподіл прибутку і збитків товариства; затвердження розміру річних дивідендів...». Цих прав акціонер також позбавляється встановленням депозитарною установою обмеження при голосуванні в органах емітента на виконання вимог п.10 розділу IV Закону.

Тобто, між Законом України «Про депозитарну систему України», Законом України «Про акціонерні товариства», Цивільним та Господарським Кодексами України існує певна колізія, відповідно до якої деякі норми одних законодавчих актів суперечать іншим.

Проведений аналіз основних Законів України, які забезпечують регулювання депозитарної системи, фондового ринку України, принципів корпоративного управління акціонерних товариств показав, що для уникнення колізій на законодавчому рівні необхідно, в першу чергу, чітко узгодження як окремих норм законодавчих актів між собою, так і всієї нормативно – правової бази в цілому.

Прийняття будь – яких змін до законодавчих актів, або прийняття нових законів потребує негайного внесення змін до всіх правових норм, які регулюють однакові суспільні відносини та надають/обмежують права учасників правових відносин у відповідній сфері.

УПРАВЛІННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Білковська Д. І.

Національний авіаційний університет, м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Гаврилко Т. О.

З посиленням процесів фінансової децентралізації надзвичайно гостро стало питання проведення такої бюджетної політики, яка б змогла забезпечити послідовне і ефективне вирішення питань економічного розвитку територій, фінансового забезпечення їх доходної бази, від якої залежать реальні можливості місцевих органів самоврядування.

Зазначені проблеми залишаються предметом наукових дискусій і пильної уваги практиків. В Україні значна кількість вітчизняних вчених займаються дослідженням бюджетного регулювання на різних ієрархічних рівнях управління в державі. Серед них такі фахівці, як Василик О.Д., Данилов А.Д., Кравченко В.І., Сало І.В., Кириленко О.П., Луніна І.О. та інші. Перед ними поставлено завдання вивчення джерел формування доходної бази місцевих бюджетів, механізму їх перерозподілу та перспективи розвитку.

Збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій України актуалізує питання розробки ефективних механізмів їх скорочення. Збалансованість міжтериторіального розвитку досягається різними засобами державного регулювання, серед яких важливе місце надається механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів. Теоретичне осмислення суті механізму фінансового вирівнювання – чітке розуміння його структури, місця і мети окремих елементів, яке має не другорядне значення, оскільки може сприяти визначенню слабких ланок в цьому механізмі, а отже, і шляхів їх зміцнення, посилення їх позитивної дії тощо. Механізм фінансового вирівнювання є підсистемою і складовою механізму міжбюджетних відносин, а отже і бюджетного механізму, який, у свою чергу, є таким відносно фінансового механізму [3, с. 42].

Основними принципами побудови системи доходів держави повинні бути:

- застосування при оподаткуванні обґрунтованої диференціації ставок податків залежно від виду діяльності та розміру одержуваного прибутку або доходу;
- ліквідація податкових пільг, які сприяють перерозподілу доходів, деформують вартісні показники в економіці й знижують конкурентоспроможність товаровиробників. Пільги можуть надаватися на певний строк і за умови використання коштів на визначені державою цілі;
- надходження повинні бути з різних джерел - чим різноманітніші джерела, тим менша ймовірність того, що бюджет постраждає від несподіваного зниження надходжень із погіршенням становища в економіці. Одна з головних проблем наповнення Державного бюджету в Україні - це необхідність кардинальної реформи системи пільг, які надаються платникам податків.

Значення місцевих податків і зборів, сьогодні за їх рахунок формується дуже мала кількість відсотків доходів місцевих бюджетів, тоді як в зарубіжних країнах - половина. Слід створити механізм адміністрування місцевих податків і зборів. Однією з основних засад формування справедливих відносин між державною владою та місцевим самоврядуванням є чіткий розподіл на стабільній основі фінансових ресурсів держави. Тим не менш, сьогодні в політиці формування місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин є ряд недоліків. Функції місцевого самоврядування не забезпечені адекватними доходними джерелами. Доходи, закріплені за місцевими бюджетами, недостатні для виконання покладених на місцеві органи функцій, а самі вони практично не мають повноважень щодо бюджетів [1, с. 299].

Як наслідок - загальнодержавні податки і трансферти з державного бюджету є основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів.

Таким чином, щоб визначити можливості мобілізації податкових надходжень до місцевих бюджетів, слід шукати резерви збільшення надходжень саме тих податків, які безпосередньо зараховуються до місцевих бюджетів. Необхідно чітко визначити:

1. фактори, які впливають на порядок розрахунку податку і від яких залежить розмір нарахованого податку;
2. можливості приховування об'єкта оподаткування та відповідно можливості податкового контролю щодо його виявлення;
3. напрями підвищення рівня податкових надходжень за рахунок конкретного податку, збору та обов'язкового платежу;
4. інформаційні ресурси органів державної виконавчої влади щодо діяльності конкретного платника податків з позицій взаємодоговороності його окремих показників, які прямо чи опосередковано вказують на можливий рівень заробітної плати і відповідно податок з доходів фізичних осіб [2, с. 86-97].

Основною проблемою на сучасному етапі України є відсутність якісної нормативно-правової бази, яка повинна забезпечувати дійсний розвиток місцевого самоврядування.

Література:

1. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та європейських країн: монографія / В. В. Зайчикова. – К. : НДФІ, 2007. – 299 с.
2. Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 86–97.
3. Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янішин, Л. М. Буздуган. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 250 с. 42.

ПИТАННЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ У М. КИЄВІ

Волковський Є. І.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

При генеруванні значного обсягу бюджетних надходжень місцевий бюджет міста Києва має забезпечуватись відповідними фінансовими ресурсами, які нададуть можливості для гармонійного розвитку території. Втім функціонування бюджетних відносин у місті Києві супроводжується хронічним невиконанням планових бюджетних показників. (табл.1).

Що ставить питання зміцнення дохідної бази міста. В середньому планові показники виконуються на 86 відсотків. При цьому абсолютне невиконання планових показників у середньому становить понад три з половиною мільярди гривень.

В той же час загрозливі тенденції економічного стану, нестабільність валютного курсу та воєнні дії значною мірою можуть скоротити бюджетний потенціал території. І може повторитися ситуація кризового 2009 року, коли спостерігалися мінімальні показники виконання місцевого бюджету міста. Тоді доходи бюджету міста були виконані лише на 66%. У разі повторення такого сценарію подій при запланованих надходженнях на 2015 рік у розмірі 22,2 мільярди потенційна нестача надходжень може становити 7,5 мільярдів гривень.

Додаткових ризиків додають нововведення уряду щодо забезпечення децентралізації та самостійності органів місцевого самоврядування. Вони не сприяють значному зміцненню потенціалу бюджету міста Києва, а скоріше навпаки створюють умови підвищення залежності місцевої влади від державного бюджету.

Таблиця 1 – Виконання дохідної частини місцевого бюджету в м. Києві

Рік	Заплановані доходи, тис. грн.	Фактичні доходи, тис. грн.	Виконання, %	Відхилення, тис. грн.
2004	5177117,72	5136745	0,99	-40372,56
2005	7487645,63	8006584	1,07	518938,37
2006	35388752	23213718	0,66	-12175034
2007	16588461	16255955	0,98	-332506
2008	24550001	20532305	0,84	-4017696,1
2009	24037642	15537652	0,65	-8499990
2010	22464785	17193459	0,77	-5271326,4
2011	17290285	14546219	0,84	-2744066
2012	22232497,79	21128057	0,95	-1104440,5
2013	19553446,82	16510639	0,84	-3042807,5
2014	25442456,4	23226163	0,91	-2216293,2

Джерело: складено авторами на основі звітних даних Головного управління державного казначейства України в м. Києві [1]

Однією з головних втрат фінансових ресурсів бюджету міста є скорочення норми зарахування податку на доходи фізичних. Скорочення рівня зарахування податку на доходи фізичних осіб з 50 до 40 відсотків позбавляє місто значної частини стабільних надходжень до бюджету. Таке скорочення здійснює значний негативний вплив на абсолютний розмір податкових надходжень міста. Фактично скорочуючи такі надходження на 20 відсотків.[2]

Так за підсумками 2014 року надходження від ПДФО, що зараховуються до місцевого бюджету були виконані із незначним перевищенням планових показників. Рівень виконання склав 100,3. У період 2004-2013 років планові надходження ПДФО виконувались в середньому на рівні 90 відсотків. В той же час надходження від ПДФО складають приблизно 58 відсотків від усіх надходжень місцевого бюджету без врахування міжбюджетних трансфертів. Скорочення нормативу відрахування зменшить доходи бюджету від цього податку на понад 1,5 мільярди гривень. [3]

Передбачаючи можливі загрози, щодо можливості надання базових послуг з охорони здоров'я та освіти, відповідно до Бюджетного Кодексу Урядом України у 2015 році вводяться в дію освітня та медична субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам.

Введення нових форм міжбюджетних трансфертів у вигляді медичної та освітньої субвенцій з державного бюджету місцевим носить неоднозначний характер. Вони застосовуються для фінансування поточних витрат за напрямками охорони здоров'я та освітою. Введення таких субвенцій поряд із скороченням ресурсного забезпечення збільшує залежність міста від державного бюджету. Так розподіл субвенції здійснюється щомісячно у відповідності до нормативів фінансування. При значному скороченні доходів державного бюджету існує значна можливість для загального скорочення надходжень даних видів міжбюджетних трансфертів. [4, 5]

При цьому обсяги надання таких субвенцій є визначальними для забезпечення фінансування освіти та охорони здоров'я міста.

Так, на 2015 рік заплановано отримання освітньої субвенції у розмірі 2058 мільйонів гривень та медичної субвенції у розмірі 2962 мільйонів гривень. При цьому видатки загального фонду місцевого бюджету за напрямками освіти та охорони здоров'я складають 4652 та 3260 мільйонів відповідно, які ми вважаємо економічно обґрунтованими та достатніми. У випадку збереження фінансування освіти та охорони

здоров'я на рівні 2014 року новими трансфертами буде забезпечуватись надзвичайно велика частка видатків загального фонду. Так, за допомогою освітньої субвенції має здійснюватись фінансування 44 відсотки видатків загального фонду місцевого бюджету на освіту. А за допомогою медичної субвенції забезпечується фінансування майже 91 відсотків місцевого бюджету на охорону здоров'я. Що фактично підтверджує надзвичайну фактичну централізацію фінансових ресурсів. І вказує на неспроможність найбільш фінансово потужного місцевого бюджету забезпечувати фінансування визначальних базових бюджетних послуг.[3]

Дана ситуація є дискримінаційною по відношенню до столичного міста. На нашу думку навпаки бажано збільшити норму зарахування до бюджету хоча б до рівня міст обласного значення, тобто до 60 відсотків надходжень ПДФО. Це має забезпечити додаткові надходження до бюджету міста у обсязі понад 3 мільярдів гривень на рік.

Зазначимо що, при більшій частці власних надходжень у загальних доходах місцевого бюджету, ефективність діяльності органу місцевої влади у напрямку здійснення податкової, бюджетної політики зростає. Україна має усі передумови щодо розширення переліку доцільних та ефективних власних доходних джерел місцевих бюджетів, які б значною мірою забезпечували фінансування видатків, та певним чином повернули б міжбюджетним трансфертам значення засобу фінансової допомоги, а не важеля для здійснення перерозподільних процесів.

Література:

1. Звітні дані Головного управління державного казначейства України в м. Києві.
2. Закон України «Про внесення змін до бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19/print1394875160338924>
3. Звітні дані Департаменту фінансів Київської міської державної адміністрації
4. Постанова Кабінету міністрів України «Про деякі питання надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» від 14.01.2015 №6 Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/6-2015-%D0%BF>
5. Постанова Кабінету міністрів України «Про деякі питання надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам» від 23.01.2015 №11 Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/11-2015-%D0%BF>

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Волочай М. О.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н., доцент Глухова В. І.*

Питання організації заробітної плати та формування її рівня складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо охоплюють нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу. Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники.

В бюджетних установах видатки на оплату праці є найважливішою статтею видатків, тому для прийняття ефективних управлінських рішень актуальним є їх правильний облік і ретельний аналіз.

Аналітичні аспекти видатків на оплату праці бюджетних установ розглядалися такими вченими, як Ткаченко І. Т., Каневою Т. В., Свірко С. В., Сушко Н. І., Писаренко Т. М. та інші вчені.

Видатками є державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансові вимоги. Видатки можуть передбачатися або

на поточні потреби, або для здійснення капітальних витрат. Стаття «Оплата праці працівників бюджетних установ» (код 2110) відноситься до поточних потреб та включає оплату праці в грошовій формі всіх працівників бюджетних установ за посадовими окладами, ставками або розцінками, а також річні доплати до цих ставок (за ранг, стаж, вислугу років, науковий ступінь, надурочні години і т. ін.). Видатки за цим кодом мають досить значну питому вагу в кошторисі бюджетної установи і є захищеною бюджетною статтею [1].

Проаналізуємо на підставі звітних даних державної казначейської служби України [2] видатки на оплату праці бюджетних установ, які фінансуються з місцевого бюджету, за 2012-2013 роки в цілому, а також у розрізі загального та спеціального фондів (табл. 1).

Таблиця 1 – Видатки на оплату праці з місцевих бюджетів України працівникам бюджетних установ

Загальний фонд					
№	Показники	2012р.	2013р.	Відхилення	
				млн. грн.	%
1	2	3	4	5	6
1	Видатки на оплату праці (млн. грн.)	71125,70	75307,72	4182,02	5,9
2	Всього видатків за кошторисом (млн. грн.)	222575,27	219845,34	-2729,93	-1,2
3	Питома вага видатків по оплаті праці до всіх видатків (%)	32,0	34,3	X	X
Спеціальний фонд					
1	2	3	4	5	6
1	Видатки на оплату праці(млн. грн.)	966,69	917,05	-49,64	-5,1
2	Всього видатків за кошторисом (млн. грн.)	222575,27	219845,34	-2729,93	-1,2
3	Питома вага видатків по оплаті праці до всіх видатків (%)	0,4	0,4	X	X
Загальний фонд + Спеціальний фонд					
1	2	3	4	5	6
1	Видатки на оплату праці(млн. грн.)	72092,39	76224,8	4132,41	5,7
2	Всього видатків за кошторисом(млн. грн.)	222575,27	219845,34	-2729,93	-1,2
3	Питома вага видатків по оплаті праці до всіх видатків (%)	32,4	34,7	X	X

Як свідчать результати аналізу, видатки на оплату праці по загальному фонду, в порівнянні з попереднім роком, збільшився на 4182,02 млн. грн. або ж на 5,9 % в той час як видатки на оплату праці по спеціальному фонду зменшилися на 49,64 млн. грн. або на 5,1%. Це говорить про те, що пріоритетним є фінансування по загальному фонду, спеціальний фонд є більш другорядним.

Позитивним моментом є те, що за 2013 рік видатки на оплату праці загалом по загальному і спеціальному фондів збільшилися, порівняно з 2012 роком на 5,7% або на 4132,41млн. грн.

Також з аналізу видно, що видатки на оплату праці становлять третину у загальній сумі видатків за кошторисом. Це пояснюється тим, що стаття видатків на оплату праці працівникам бюджетних установ є захищеною.

В структурі видатків на оплату праці значно переважають видатки загального фонду (98,8% у 2013 році) над видатками спеціального фонду (1,2% у 2013 році): це вказує на те, що в бюджетних установах недостатньо розвинені додаткові джерела фінансування. На нашу думку, бюджетні установи повинні не тільки розраховувати на фінансування місцевих бюджетів, а також активно шукати додаткові джерела (наприклад,

доходи від здачі в оренду приміщень, проведення платних наукових семінарів, надання додаткових послуг у різних сферах тощо).

Література:

1. Михайлов М. Г., Телегунь М. І., Славкова О. П. Бухгалтерський облік у бюджетних установах. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
2. Сайт державної казначейської служби України <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>

ПОСИЛЕННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Глухова В. І.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

В умовах дефіцитності державних фінансових ресурсів питання посилення контролю, який здійснюється органами державної влади, управління, спеціалізованими фінансовими службами та забезпечує прозорість і гласність бюджетного процесу, є важливими як в теоретичному, так практичному плані.

Недосконале бюджетне законодавство України, відсутність єдиної системи органів, що забезпечують контроль, неефективний порядок складання й оприлюднення звітності про контрольно-ревізійну діяльність та її реалізацію призводять до значних порушень і зловживань у сфері державних фінансів. Особливо значимість державного фінансового контролю актуалізується останнім часом, коли світові кризові явища негативно відбиваються на процесах формування і виконання бюджетів різних рівнів України, послаблюючи бюджетну безпеку держави, викликаючи необхідність забезпечення адекватного сучасним потребам і світовим тенденціям управління централізованими фінансовими ресурсами, цільового, більш раціонального та ефективного їх витрачання.

Серед відомих видів бюджетного контролю в залежності від його суб'єктів (державний, відомчий, внутрішньогосподарський, незалежний) найбільш характерним для нашої країни з точки зору обсягів виконуваних контрольних заходів і результатів їх оприлюднення є державний бюджетний контроль за формуванням і використанням централізованих і децентралізованих бюджетних ресурсів.

Бюджетним кодексом України визначено в загальному вигляді повноваження Міністерства фінансів, місцевих фінансових органів, органів виконавчої та законодавчої влади, Державної фінансової інспекції (ДФІ), Державного казначейства, Рахункової палати України щодо контролю за дотриманням бюджетного законодавства [1], хоча на практиці конкретна діяльність цих органів має неузгоджений характер, часто дублюється, що пояснюється відсутністю єдиної концепції створення системи державного фінансового, в тому числі й бюджетного, контролю.

Результативність бюджетного контролю розглянемо на прикладі діяльності Державної фінансової інспекції (таблиця 1).

Як свідчать результати проведеного на основі даних офіційної статистики аналізу [2], наведені в таблиці 1, всього обсяги проведення витрат з порушенням законодавства за 2012-2014 рр. збільшилися на 51,5%, або на 1510179,51 тис. грн., що є вкрай негативною тенденцією. Значне зростання обсягів виявлених незаконних і нецільових витрат державних ресурсів (на 56,% і 42,8% відповідно) свідчить про необхідність подальшого посилення державного фінансового контролю.

Водночас слід зазначити, що усунення виявлених порушень за ці роки має негативну тенденцію як у абсолютному, так і відносному, вимірі.

Таблиця 1 – Результативність контролю Державної фінансової інспекції України за 2012-2014 рр. щодо використання державних фінансових ресурсів, тис. грн.

	2012	2013	2014	Відхилення, 2014/2012, %
1.Проведення витрат з порушенням законодавства (всього), у тому числі:	2 914 252,16	2413142,49	4424431,67	+51,8
1.1. Нецільові витрати державних ресурсів	112 397,91	128 689,92	160538,02	+42,8
1.2. Незаконні витрати	2 486 291,63	2 067 988,31	3888086,69	+56,4
1.3. Недостачі:	315 152,62	216 464,26	301570,96	-4,3
2. Відшкодовано і поновлено витрат фінансових і матеріальних ресурсів	1 195 941,95	1 084 097,81	737320,25	-38,3
3. Питома вага усунення порушень (1:2)x100, %	41,0	44,9	16,7	-24,3

Для розробки дієвого механізму бюджетного контролю, в першу чергу, необхідно створити його науково обґрунтовану стратегічну концепцію. Вважаємо, що бюджетний контроль буде ефективним тоді, коли він буде своєчасним, простим, гнучким і економічним, повноваження з контролю будуть чітко розмежовані між спеціалізованими органами, а порушники бюджетного законодавства нестимуть повну відповідальність за вчинені дії.

Закон про державний фінансовий контроль в Україні, який в даний час розробляється, сприятиме створенню цілісної системи державних органів бюджетного контролю, поліпшенню бюджетної дисципліни та ефективному використанню централізованих грошових фондів держави.

В системі бюджетного контролю все більше повинні застосовуватися такі форми, метою яких є не стільки встановлення порушень під час перевірок, ревізій, скільки запобігання їм та підвищення ефективності господарювання в державному секторі економіки.

Література:

1. Бюджетний кодекс України // Ухвалений Верховною Радою України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Сайт Державної фінансової інспекції України [Електронний ресурс]. / Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ В ЯПОНІ: БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ VERSUS ПРИВАТНА ІНІЦІАТИВА

Длугопольський О. В.

НДІ інноваційного розвитку та державотворення, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Фінансово-економічні проблеми України, втягнутої у військовий конфлікт, перманентний брак ресурсів для виконання урядом соціальних зобов'язань перед населенням країни змушують по-новому оцінювати роль держави в забезпеченні добробуту, а, отже, звертатись до практик країн, які залучають резерви усіх секторів економічної системи для досягнення спільної мети – забезпечення стабільного довгострокового розвитку економіки та підтримки високих соціальних стандартів життя.

В цьому контексті показовим є досвід Японії, яка вже тривалий час будує ефективну економіку із високими стандартами життя громадян за принципом партнерства держави та інших секторів економіки (т.з. welfare mix).

Загалом, особливості японської держави добробуту пояснюють дві опозиційні теорії:

1) оптимістична теорія т.з. «держави добробуту у японському стилі» (Japanese-Style Welfare Society – JSWS), що зародилась наприкінці 1970-х рр. [1] під впливом діяльності прем'єр-міністра О. Масайосі, який очолював уряд протягом 1978-1980 рр. і розробляв нові стратегії діяльності Ліберально-демократичної партії в часи нарощування міцності японською економікою, тоді як економіка Старої Європи опинилась у кризі. Прихильники цієї теорії наполягали на тому, що країна не повинна потрапити у ту саму руйнівну пастку держав добробуту Європи, а повинна самостійно мобілізувати власні приховані активи – сусідські та сімейні зв'язки. Ця ідея була втілена у державній політиці Японії у формі Нового семирічного соціально-економічного плану, що був прийнятий у 1979 р.;

2) реалістична теорія т.з. «компаніє-орієнтованого суспільства у японському стилі» (Japanese-Style Company-Oriented Society – JSCS) [2], яка наголошує на тому, що добробут окремих корпорацій та сімей не може слугувати еквівалентом держави добробуту, адже добробут в цьому випадку не надається у якості універсального права кожного громадянина. Люди повинні бути законослухняними і поважати владу як у сім'ї, так і на роботі для отримання вигод від системи. Якщо вони не хочуть втратити фінансового захисту, вони не повинні залишати роботу в корпорації та сім'ю. Поширення цієї теорії призвело до «нерухомості» японського суспільства, у якому більшість людей відчувають себе як у «гамівній сорочці» із досить сильним гендерним перекосом.

Яскравими прикладами вдалого поєднання приватної ініціативи із державним фінансуванням соціальних допомог є Musashino city та Mitugi town. Так, наприклад, Musashino city став першим містом, в якому були запроваджені особисті соціальні послуги для літніх людей, оплачувані волонтерські роботи та введена унікальна іпотечна система. У 1961 р. в місті побудовані перші громадські будинки допомоги, а із 1973 р. запрацювала т.з. система «харчування на колесах». У 1975 р. був побудований перший дім інтенсивної терапії для літніх «Yogo» (у таких будинках в середині 1990-х рр. вже проживало 3,32% літніх громадян міста), з 1980 р. система державної соціальної опіки була доповнена послугами догляду за місцем проживання, у 1981 р. було створено «Musashino Welfare Corp.», яка вперше запропонувала систему фінансування соціального захисту через іпотеку для літніх, а у 1982 р. запрацював центр невідкладної інформаційної допомоги для людей похилого віку [3; 4]. У 1996 р. особисті соціальні послуги для літніх були об'єднані із послугами для інвалідів, а окремі будинки для проживання самотніх пенсіонерів були вдало інтегровані у студентські гуртожитки як символ нормального співіснування молоді та людей похилого віку. Загалом, унікальність цього експерименту полягала у наступному: 1) запроваджено систему соціальних послуг за місцем проживання літніх громадян; 2) державні послуги вдало доповнені приватними, що характеризуються більшою гнучкістю та швидкістю надання, оскільки соціальні працівники в такій системі розглядають своїх клієнтів як споживачів, звертаючи особливу увагу на їх потреби; 3) залучення у процес надання соціальних допомог інститутів т.з. «третього сектору» (наприклад, неприбуткових організацій, волонтерів) з пропагуванням політики добробуту із особистою участю (participatory welfare policy чи welfare mix); 4) поширення практик продуктивного добробуту (зокрема, створення центрів здоров'я, активна волонтерська робота, соціальна активність літніх громадян); 5) впровадження неординарної системи іпотечного фінансування. Оскільки до 80% японських пенсіонерів проживають у власних будинках, які коштують досить дорого, то «Musashino Welfare Corp.» почала видавати позику для літніх, що закладали своє житло, яка спрямовувалась, переважно, на оплату послуг догляду вдома. Коли пенсіонер помирав, іпотечне житло викупувалось, і якщо нащадки не погашали отриманого кредиту, власність на житло переходила до корпорації.

Отже, філософія реформ у сфері добробуту полягала у тому, щоб забезпечити нормальний рівень життя в місті для літніх та інвалідів.

Інше місто – Mitugi town у префектурі Хіросіма – показало ефективну інтеграцію інституційного державного соціального захисту із допомогою за місцем проживання, медичних послуг із персональним соціальним доглядом для літніх. Проблемою було те, що чисельність літніх громадян міста у 2000 р. вже становила 24%, тоді як до 2015 р. очікувалось зростання їх частки до 30% населення міста, що вимагало негайного проведення соціальних реформ. З 1984 р. в місті запрацював Mitugi Town Health Management Center, що надавав наступні послуги: надання інформаційних послуг з охорони здоров'я; медичні послуги (діагностика та отримання медичної допомоги); догляд за місцем проживання і реабілітаційний тренінг літніх (зокрема, короткострокове домашнє відвідування, денний догляд, послуги з годування та дотримання гігієни). В результаті дії такої програми кількість прикутих до ліжка літніх в місті зменшилась з 56 до 18 осіб протягом 1980-1985 рр., а тих, хто проживає вдома, зросла з 1489 до 1867 протягом 1980-1992 рр. [3].

Достатньо неординарною ініціативою було створення у місті т.з. «Welfare Bank system» – системи соціального обміну послугами, згідно якої молоді люди допомагають старим і немічним, заробляючи собі певну кількість «балів на старість» для того, щоб мати право на аналогічний догляд при досягненні ними пенсійного віку чи важкій хворобі. Такий банк добробуту надає наступний спектр послуг: догляд вдома (транспортування, прибирання, шопінг); інституційна допомога (візити до лікарень); послуги з харчування (приготування їжі та годування). Таким чином, у Mitugi town неприбутковий недержавний «Social Welfare Council» та волонтери відіграють важливу роль у доповненні державних соціальних послуг для літніх громадян. Загалом, наведені приклади успішного соціального розвитку японських міст демонструють якісно нову філософію досягнення добробуту через механізми розвитку т.з. продуктивного добробуту (productive welfare).

Загалом, можна стверджувати, що японська модель держави добробуту рухається у бік більшої гнучкості та адаптивності до умов, що постійно змінюються. Вона ґрунтується на принципах державно-приватного партнерства і характеризується розподілом відповідальності за добробут між державою, бізнесом та сім'єю, а також частковим відокремленням соціальної політики та державних програм від соціального страхування та універсальних моделей перерозподілу вигод у грошовій та натуральній формах.

Література:

1. Miyamoto T. Dynamics of the Japanese Welfare State in Comparative Perspective: Between “Three Worlds” and the Developmental State // Japanese Journal of Social Security Policy. –2003. –Vol. 2(2). –P.12-24.
2. Osamu W. Specific Structure of Contemporary Japanese Society. –Tokyo: Tokyo University Press, 1991.
3. Aspalter Ch. Welfare State Systems in Japan and China: Past Changes and Future Challenges [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.ssrn.com>
4. Maruo N. Social Security in Japan 2014: National Institute of Population and Social Security Research [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.mofa.go.jp>.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ ДЕРЖАВНИХ ГАРАНТІЙ ТА ПОГАШЕННЯ ГАРАНТОВАНОГО БОРГУ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Карпетян О. М., Карпетян Е. Т.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

В дослідженнях державного боргу, які проводяться міжнародними фахівцями, значна увага приділяється проблемі умовного боргу, тобто боргу, вимоги за яким можуть

виникнути при настанні певних подій у майбутньому. Умовність у даному випадку означає, що вимоги кредиторів стають дійсними лише при виникненні умов чи обставин, визначених заздалегідь.

Проблема трансформації умовних зобов'язань у прямі зобов'язання держави посилюється у періоди фінансових криз. Це відбувається шляхом масштабного вливання бюджетних коштів у банківський капітал, фінансової підтримки місцевих органів влади та державних підприємств.

У фінансовій теорії феномен масового прийняття урядом зобов'язань приватного сектору має назву «усуспільнення приватних боргів». Так, у ході нещодавніх фінансових криз у країнах з ринками, що формуються, вливання державних коштів у банківський капітал стало найвагомішим чинником зростання державного боргу. Наприклад, в Індонезії підтримка банків державою призвела до зростання державного боргу більш як на 50 %, породивши проблеми боргової стійкості, у Таїланді і Кореї відповідні показники склали відповідно 42 % і 34% ВВП, а у Туреччині зростання державного боргу внаслідок реалізації програми рекапіталізації банків досягло 33% ВВП[1].

Очевидні умовні зобов'язання уряду представлені, перш за все, державними гарантіями (станом на 30.11.2014р. – 149,3 млрд. грн) [2]. Формування механізму державних гарантій є однією з форм інвестиційних запозичень. Теоретично, вирішуючи дилему “гарантії-інвестиції”, чи “запозичення – поточні видатки”, безумовна перевага для держави як позичальника і гаранта надається гарантіям як чиннику інвестицій. Проте, як показує практика слід враховувати низку складних проблем, пов'язаних з обґрунтуванням необхідності використання державних гарантій за конкретним інвестиційним проектом, визначенням оптимальних розмірів їх надання, оцінкою їх впливу на співвідношення структурних складових державного боргу та ін.

Аналіз цільового призначення кредитів, що залучалися під державні гарантії, засвідчує, що майже 60% кредитних ресурсів призначені не для інвестиційних проектів, а для вирішення проблем з раніше накопиченими боргами та фінансування державних закупівель і обладнання, що не має інвестиційного спрямування (зокрема, Укравтодор, Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, Авіант, НАК Нафтогаз). МФУ не забезпечується контроль за цільовим використанням кредитних коштів, наданих суб'єктам господарювання під державні гарантії.

Обсяг гарантованого боргу протягом 2013 року зменшився майже на 12 млрд. грн. і становив 104,2 млрд. гривень. Державні гарантії надані на загальну суму 21,9 млрд. грн., що знаходилося в межах показника, встановленого Законом України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» [2].

Разом з тим у першій половині 2014 року з'явилася тенденція до зростання гарантованого боргу, в основному, через девальвацію гривні.

Негативною тенденцією є зменшення порівняно з 2012 роком частки державних гарантій, наданих у 2013 році для реалізації самоокупних проектів, з 76 до 70 %, що збільшує навантаження на державні фінанси.

Нормативно-правова база щодо надання державних гарантій, гарантованого боргу і його управління, впродовж останнього часу не поліпшилася. Передбачене законодавством встановлення граничних абсолютних і відносних показників гарантованого державою боргу при формуванні основних напрямів бюджетної політики і підготовці проектів законів про державний бюджет України Міністерством фінансів України не здійснено.

Стратегічний документ із визначення пріоритетних напрямів або галузі економіки, в яких реалізовуватимуться гарантовані проекти, досі відсутній.

Реалізація гарантованих проектів, під які головним розпорядникам-позичальникам надані державні гарантії у 2013 році, здійснюється повільно.

Разом з тим, відповідно до закону України «Про Державний бюджет на 2015 рік» (стаття 6) передбачено, що у 2015 році державні гарантії можуть надаватися в обсязі до 25 тис. гривень за такими напрямками:

1) за рішенням Кабінету Міністрів України для забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України за кредитами (позиками), що залучаються для фінансування інвестиційних проектів та програм, пов'язаних із підвищенням обороноздатності і безпеки держави.

Програми, пов'язані із підвищенням обороноздатності і безпеки держави, затверджуються Кабінетом Міністрів України до надання державних гарантій.

Суб'єкти господарювання, щодо яких приймається рішення про надання державних гарантій для фінансування програм, пов'язаних із підвищенням обороноздатності і безпеки держави, за рішенням Кабінету Міністрів України можуть звільнитися від зобов'язання надавати майнове або інше забезпечення виконання зобов'язань та сплачувати до державного бюджету плату за їх отримання;

2) на підставі міжнародних договорів України за такими можливими напрямками: фінансування інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проектів розвитку, які мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку економіки України, проектів, спрямованих на підвищення енергоефективності та зміцнення конкурентних переваг українських підприємств [3]. Практика залучення кредитних ресурсів під державні гарантії засвідчує що надання таких гарантій суб'єктам господарювання має, як правило, негативні наслідки.

Так, зокрема, прострочена заборгованість суб'єктів господарювання перед державним бюджетом за наданими державою кредитами під державні гарантії, за станом на 01.10.2014р. складає 1 907,343 млн. дол. США [2].

Міжнародний досвід вказує на те, що уряди багатьох країн схильні до надмірного надання державних гарантій підприємствам. Це зумовлено тим, що гарантії не підлягають ретельній перевірці на предмет доцільності і обґрунтованості обсягу, так як, наприклад, інші державні витрати. Рішення щодо надання державних гарантій не вимагають негайного витрачання бюджетних коштів і не впливають на величину бюджетного дефіциту у період надання гарантій. Зазначені чинники заохочують уряд надавати субсидії підприємствам не у грошовій формі, а через прийняття певних ризиків.

На сьогодні, у рамках механізму управління гарантованим боргом, не врегульовано цілу низку питань пов'язаних із наданням державних гарантій: визначення їх граничних обсягів і умов надання урядом; вимог, що висуваються до підприємств – претендентів на отримання державних гарантій; процедури і критерії відбору інвестиційних проектів для отримання державних гарантій, форми надання державних гарантій; підстави для припинення дії державних гарантій; обмеження на використання коштів, отриманих під державні гарантії; процедури обліку державних гарантій та формування системи звітності; становлення системи контролю за використанням запозичених коштів і відповідальності позичальників.

Таким чином, завищена вартість гарантій, а також проблеми “морального ризику” позичальників знижують ступінь обґрунтованості рішень про надання державних гарантій, що вказує на необхідність розробки раціональної і орієнтованої на перспективу політики гарантування державою кредитів підприємствам. У цілому зважене управління умовними зобов'язаннями держави сприятиме зміцненню фінансової системи країни та зменшуватиме ймовірність поширення кризових явищ.

Література:

1. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України [Текст] / Т. П. Богдан // Фінанси України. – 2011. – N 1. – С. 13-22.

2. Статистичні матеріали щодо стану державного боргу України у 2011–2014рр. / Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/document/46848/DBorg_30_11_2014.pdf

3. Про Державний бюджет України на 2015 рік: закон України від 28.12.2014 № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.

**ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ БЮДЖЕТНОЇ
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Кириленко О. П.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Сутність бюджетної децентралізації полягає у перерозподілі бюджетних ресурсів у бюджетній системі України на користь місцевих бюджетів, відповідно до перерозподілу повноважень між державними органами влади і місцевим самоврядуванням, передачі більш широких прав і повноважень на місцевий рівень, що обов'язково супроводжується передачею фінансових і, перш за все, бюджетних ресурсів.

Курс на бюджетну децентралізацію в Україні був проголошений більше ніж 10 років тому назад, проте реальних кроків щодо її здійснення не було зроблено. Тому позитивно слід оцінити зміни, внесені до Бюджетного і Податкового кодексів України, спрямовані на забезпечення бюджетної децентралізації в нашій державі [1, 2, 3]. Основні новації нових законодавчих актів можна систематизувати наступним чином.

1. Проведено суттєве зміцнення доходів місцевих бюджетів за рахунок віднесення до їх складу таких джерел, які традиційно надходили до державного бюджету, це, наприклад, частина (10%) податку на прибуток підприємств приватного сектора економіки, збільшення частки зарахування екологічного податку, зарахування плати за надання адміністративних послуг за місцем їх справляння. Запроваджено акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів із зарахуванням його до відповідних бюджетів територіальних громад (міст, сіл, селищ), за місцем діяльності суб'єктів господарювання.

2. Запроваджено стимулювання територіальних громад до об'єднання та формування фінансово спроможних громад через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прями міжбюджетні відносини з державними бюджетом та отримання обсягу видаткових повноважень з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення.

3. Скасовано виокремлення 1 і 2 кошика в доходах місцевих бюджетів, що сприятиме зміцненню самостійності органів місцевого самоврядування у формуванні доходів та визначенні напрямків використання коштів.

4. Впорядковано механізм стягнення земельного податку (за земельні ділянки, право власності на які не оформлено в установленому порядку відповідними суб'єктами господарювання), посилено його фіскальну роль у формуванні доходів місцевих бюджетів (за рахунок скорочення переліку пільг, що надаються державою) та розширено права місцевих органів влади щодо стягнення податку (в частині встановлення ставок та пільг).

5. Передбачено комплекс заходів щодо зміцнення фіскальної ролі місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів: а) надано право органам місцевого самоврядування визначати ставки податку на майно для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості з урахуванням типів об'єктів та зональності їх розташування, а також право встановлювати пільги зі сплати податку; б) розширено базу оподаткування місцевими зборами - туристичним та за паркування транспортних засобів; в) запроваджено транспортний податок в складі місцевого податку на майно.

6. Встановлено нову систему міжбюджетних трансфертів в складі: базової дотації, освітньої субвенції, субвенції на підготовку робітничих кадрів, медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру, реверсної дотації. Порядок надання трансфертів сприятиме забезпеченню додержання стандартів суспільних послуг та формуванню оптимальної мережі бюджетних закладів. Визначено механізм перерахування базової та

реверсної дотації до місцевих бюджетів у разі несвоєчасного прийняття Закону про Державний бюджет на відповідний рік.

7. Запроваджено горизонтальне вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів за надходженнями податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб, що сприятиме забезпеченню органів місцевого самоврядування достатніми надходженнями, стимулюватиме залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

8. Спрощено процедуру місцевих запозичень і надання місцевих гарантій, а саме погодження з міністерством фінансів обсягу та умов здійснення місцевих зовнішніх запозичень. Розширено коло суб'єктів, яким надано право на їх здійснення. До категорії захищених віднесено видатки на обслуговування місцевого боргу, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності органів місцевого самоврядування з позиції іноземних інвесторів.

9. Впорядковано процедуру передачі коштів між місцевими бюджетами на здійснення видатків окремих видів місцевих бюджетів. Зокрема розширено видаткові повноваження органів місцевого самоврядування у фінансуванні муніципальної поліції.

10. Надано право вибору органів з обслуговування бюджетних коштів у частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ при виконанні місцевих бюджетів (органами Казначейства або установами банків державного сектору).

Література:

1. Закон України від 28 грудня 2014 року № 79-VIII Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ М. КРЕМЕНЧУКА

Князєва М. В.

***Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: д.е.н., професор Дідур С.В.***

Сучасний Кременчук – промислове місто Центральної України, у якому накопичено більше 64% промислового і економічного потенціалу Полтавської області, яке вагомо наповнює бюджет, виконуючи функцію донора. Однак не дивлячись на позитивну динаміку бюджету міста, фінансування обсягів капітальних видатків є вкрай недостатніми для інноваційно-інвестиційного розвитку міста.

Необхідність забезпечення збалансованого розвитку економіки країни в умовах кризи, дефіцитності фінансових ресурсів вимагає особливої уваги до бюджетного інвестування, а саме до капітальних видатків. Бюджет розвитку є важливим інструментом формування та використання інвестиційних ресурсів на розвиток місцевих територіальних громад.

З метою зацікавленості місцевих територіальних громад в нарощуванні економічного потенціалу територій і реальної реалізації курсу на децентралізацію фінансової політики щодо формування доходної бази бюджетів, на нашу думку, такі загальнодержавні податки як акцизний податок, податок на додану вартість (ПДВ), котрі надходять сьогодні майже повністю до державного бюджету, варто віднести до регулюючих і від них робити відрахування до відповідного місцевого бюджету, а саме – бюджету розвитку.

На нашу думку, для уникнення суб'єктивного підходу пропонуємо для всіх місцевих бюджетів здійснювати відрахування за однаковими нормативами: по акцизному податку - 2%, ПДВ – 3%. до усього контингенту цих податків у даній адміністративно-територіальній одиниці, і вказані відрахування включати до доходів бюджету розвитку відповідного місцевого бюджету.

З податку на прибуток підприємств місцевого підпорядкування пропонуємо здійснювати відрахування в бюджет розвитку у розмірі 50%. Запровадження такого фінансового важеля не потребує конструктивних змін у податковому законодавстві на державному рівні. Рішення місцевих рад щодо скорочення наполовину надходжень податку на прибуток до загального фонду місцевих бюджетів і відповідно збільшення в таких же обсягах доходів бюджету розвитку цілком легітимні, оскільки мова йде про суб'єкти господарювання, які підпорядковані місцевим органам самоврядування. Акумуляовані таким чином кошти матимуть цільовий характер використання на інноваційно-інвестиційний розвиток міста, а не витратимуться, як це відбувається тепер, на поточні потреби.

Відрахування частки від податку на прибуток, ПДВ і акцизного податку на користь місцевих бюджетів розвитку буде сприяти зацікавленості територіальної громади в нарощуванні економічного потенціалу міста й отриманні додаткових джерел інвестиційних ресурсів.

За статистичними даними 2007 - 2013 рр. про надходження цих податків, мобілізованих Кременчуцькою об'єднаною державною інспекцією до державного бюджету - акцизного податку, ПДВ і до місцевого бюджету - податку на прибуток прогнозуємо на основі кореляційно регресійного аналізу їх обсяги на 2015 – 2016 роки [16].

На основі розрахунків (табл. 1) пропонуємо чотири можливих сценарії розвитку (рис. 1): 1 сценарій побудовано на основі збереженні встановлених тенденцій фактичного надходження і діючої нормативної бази до 01.01.2015 року, 2 сценарій представлено з урахуванням змін щодо чинного законодавства, а саме при умові виведення єдиного податку з доходної частини бюджету розвитку, 3 сценарій побудовано на основі розрахунків додаткових джерел фінансування, а саме деяких податків, 4 сценарій – це 3 сценарій, враховуючи зміни законодавства з 01.01.2015 р.

Таблиця 1 – Сценарії формування бюджету розвитку м. Кременчука, 2015 -2016 рр.

Види доходів бюджету розвитку	1 сценарій		2 сценарій		3 сценарій		4 сценарій	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Єдиний податок	+	+	-7755,6	-8355,8	+	+	-7755,6	-8355,8
Відрахування від акцизного податку	-	-	-	-	+2759,4	+2874,2	+2759,4	+2874,2
Відрахування від податку на прибуток	-	-	-	-	+19,9	+16,6	+19,9	+16,6
Відрахування від податку на додану вартість	-	-	-	-	+44,4	+43,4	+44,4	+43,4
Всього додаткових надходжень (скорочень)	0	0	-7755,6	-8355,8	+2823,7	+2934	-4931,9	-5421,8
Разом з прогнозним значенням бюджету розвитку	15388	16579	7632,4	8223,2	18211,7	19513	9456,1	11157,2

Дані рис. 1 свідчать про необхідність проведення запропонованих процедур, оскільки зміни, які плануються у 2015 р, скоротять доходну частину бюджету розвитку удвічі, але запропоновані заходи, тобто застосування відрахувань з державних та місцевих податків допоможуть збалансувати вилучення єдиного податку.

Найбільшого значення доходів бюджету розвитку набуває 3 сценарій з розрахунковим значенням у 2016 р. – 19513 тис. грн., найменше прогноз згідно введеним змінам – 2 сценарій зі значенням у 2016 р. – 8223,2 тис. грн.

За рахунок введення цих додаткових джерел бюджету розвитку можна буде тільки протягом 2015-2016 років профінансувати значну частку необхідних обсягів фінансових ресурсів за інвестиційними проектами.

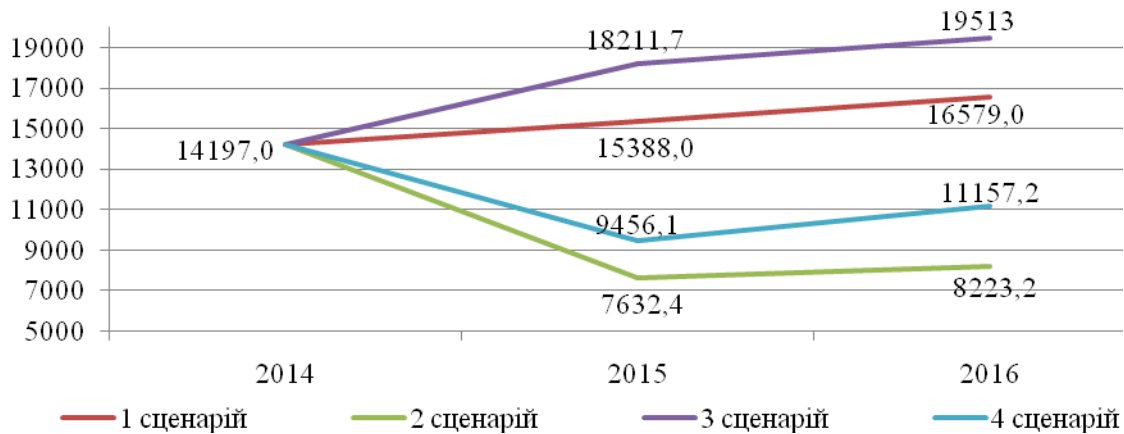


Рисунок 1 – Сценарії формування доходів бюджету розвитку м. Кременчука, тис. грн.

Для забезпечення фінансування необхідних обсягів бюджетних інвестицій важливо чітко визначитися з переліком джерел, їх наповненням і механізмом бюджетного інвестування.

Пропозиція щодо збільшення доходної бази бюджету розвитку і обґрунтування її на прикладі м. Кременчука сприятиме зростанню бюджетних інвестиційних ресурсів на розвиток місцевих територіальних громад.

Література:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua.
3. Офіційний веб-сайт Кременчуцької міської ради. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kremen.gov.ua>

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ

Коломийчук Н. М.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Сучасна ситуація, що склалася у сфері державних фінансів, є наслідком системних недоліків законодавчого регулювання, бюджетного планування, використання бюджетних ресурсів, контролю за цим використанням і т. ін. При цьому, фінансова дисципліна й відповідальність перебувають на дуже низькому рівні, що посилює незаконне та неефективне використання бюджетних коштів. У таких умовах виникає необхідність виявити можливі напрями підвищення результативності державного внутрішнього

фінансового контролю у бюджетному процесі з метою його подальшого вдосконалення.

На нашу думку, доцільно створити нову й усунути недоліки діючої системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі спираючись на сучасні досягнення вітчизняної та світової фінансової науки і передового зарубіжного досвіду. Ця система має адекватно реагувати на численні соціально-економічні проблеми, забезпечувати єдність та стійкість організаційно-економічних зв'язків між усіма гілками влади й охоплювати всі рівні та галузі бюджетної сфери економіки. Її потрібно будувати на єдиних організаційно-методологічних принципах, єдиних нормах функціонування і виконання окреслених завдань з чітким визначенням органів контролю та розподілом їхніх функцій і повноважень.

Важливим кроком до створення єдиної системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі є визначення центрального органу державного внутрішнього фінансового контролю, який би забезпечував комплексне вирішення проблем без обмеження повноважень окремих вже існуючих контрольних органів. Для цього доцільно побудувати дві підсистеми – підсистеми органів контролю законодавчої й окремо виконавчої гілок влади (Рахункової палати України та територіальних рахункових палат, Державної фінансової інспекції (відповідно) на чолі з іншими органами контролю в системі виконавчої влади) – з подальшою централізацією складної системи для координації діяльності підсистем.

Вважаємо, що пріоритетні напрямки підвищення результативності функціонування державного внутрішнього фінансового контролю: використання міжнародного досвіду при розробленні організаційних і методологічних засад його функціонування з урахуванням специфічних особливостей фінансової системи України; створення нормативно-правового забезпечення державного внутрішнього фінансового контролю; формування порядку та джерел періодичного публікування системою державного внутрішнього фінансового контролю своєчасної й достовірної інформації щодо напрямків використання бюджетних коштів; узгодження основних положень нормативно-правових актів державного внутрішнього фінансового контролю; розподіл функцій і контрольних повноважень на всіх рівнях його проведення; формування системи підготовки кваліфікованих спеціалістів для проведення державного внутрішнього фінансового контролю.

Таким чином, бажаного успіху в створенні єдиної системи державного внутрішнього фінансового контролю у бюджетному процесі можна досягти лише за умови кропіткої роботи з комплексної поетапної реалізації всіх запропонованих заходів. Зокрема, необхідно вдосконалити функції й впровадити сучасні механізми, методи й форми здійснення контролю у практичну діяльність існуючих органів державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі. Зауважимо, що запропоновані заходи вдосконалення сприятимуть не тільки створенню єдиної системи державного внутрішнього фінансового контролю в бюджетному процесі, а й удосконаленню законодавчих актів, що регламентують організацію контролю, підвищенню якості його організаційного, методологічного та інформаційного забезпечення.

Вирішити проблемні питання національної системи державного внутрішнього фінансового контролю допоможе застосування єдиної стратегії, яка має відповідати вимогам сучасності й спиратися на прийняті у всьому світі норм, з урахуванням національних особливостей управління.

Вважаємо, що реформування контрольних функцій державного управління на регіональному і місцевому рівнях та досягнення їхньої ефективності дадуть змогу українській економіці динамічно і результативно розвиватись.

ПРАВОВІ ОСНОВИ БЮДЖЕТУВАННЯ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ

Лелюк Ю. В.

*Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, м. Київ
Науковий керівник: д.е.н., професор Мартинишин Я. М.*

З давніх часів українське село було хранителем цінностей, традицій, звичаїв, що визначають духовне кредо нації та сприяють патріотичному вихованню молоді. В умовах сьогодення культурна галузь опинилась на периферії державних інтересів та, на жаль, відчула на собі певні проблеми, пов'язані в основному з недостатнім її фінансуванням, неефективним використанням бюджетних ресурсів та нерезультативних законів, кількість яких, як показує практика, не переходить у якість. Дефіцит державного бюджету призвів до незахищеності відповідної сфери та зменшення бюджетних асигнувань, що є наслідком скорочення мережі її закладів.

Чого чекати районам та областям нашої держави від бюджету – 2015? Що саме зміниться від запропонованих варіантів фінансування закладів культури сільської місцевості? Які новаторські підходи закладені у найважливішому фінансовому документі України? На Міністерство культури України у 2015 році планують виділити на 265 млн. грн. менше, ніж торік (бюджет зменшать з 2,237 до 2,1 млрд. грн.), крім того, відповідно до ст. 89 Бюджетного кодексу (зі змінами від 28.12.2014 №78-VIII) фінансування закладів культури передати до районних бюджетів [1]. Згідно з Бюджетним кодексом України (стаття 2), бюджети місцевого самоврядування – бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах) [2].

Центр аналізу та розробки законодавства Асоціації міст України на сайті відповідної асоціації розмістив роз'яснення щодо практичного застосування норм Бюджетного кодексу в частині, яка стосується закладів культури.

Таким чином, зміни до Бюджетного кодексу передбачають два варіанти фінансування таких закладів:

- із районного бюджету;
- із бюджету села, селища, міста районного значення за рахунок

міжбюджетних трансфертів з районного бюджету.

Якщо обрано перший варіант фінансування таких закладів, потрібно обов'язково здійснити передачу закладу як юридичної особи з комунальної власності до спільної власності територіальних громад району. При цьому зауважуємо, що вказане не тягне за собою обов'язкової передачі права власності на цілісний майновий комплекс закладу. Він може лишитися у комунальній власності і використовуватися закладом районної ради на підставі договору оренди або позички. Якщо обрано другий варіант фінансування, то обсяг міжбюджетних трансфертів має бути визначено за «формулою, яка затверджується відповідною місцевою радою (у додатку до рішення про місцевий бюджет)». Оскільки обсяг міжбюджетних трансфертів визначатиметься у районному бюджеті, то і визначати формулу, яка є додатком до рішення про місцевий бюджет має районна рада [3]. Найголовніша загроза фінансової незахищеності полягає у тому, що норми і положення застосовуються у порядку та розмірах, встановлених Кабінетом Міністрів України, виходячи з наявних фінансових ресурсів місцевого бюджету. Тобто, не буде грошей, заклади культури фінансуватися не будуть.

Отже, поліпшити стан сфери культури за рахунок фінансового забезпечення з боку лише держави практично неможливо. В основу сучасного підходу до фінансування культури має бути покладена багатоджерельність при нормативних асигнуваннях з державного бюджету, як це робиться у цивілізованих країнах, де пріоритет у держбюджетному фінансуванні надається тим закладам культури, комерціалізація яких недоцільна [4, с. 35]. Наприклад, з метою збільшення позабюджетних джерел

фінансування встановити відповідні пільги, щодо оплати комунальних послуг та орендної плати. На жаль, в Україні система оподаткування неприбуткових організацій далеко не досконала, а іноді, навіть парадоксальна.

У передових країнах світу широко застосовують систему спонсорства та фандрейзинга (пошуку джерел фінансування), проте, скористатись їхнім успішним досвідом, із-за невивченості цього питання та недосконалого юридичного законодавства, ми не можемо. Як зазначає І. Д. Безгін: "...треба розглядати спонсорство як взаємовигідне партнерство сторін"[4, с. 51].

Так, Законом України "Про благодійництво та благодійні організації", передбачені відповідні пільги спонсорам [5, с. 1]. Аналізуючи Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств", можна констатувати, що добровільно перераховані (передані) кошти протягом звітного року до Державного бюджету України або бюджету місцевого самоврядування, до неприбуткових організацій, зменшують оподаткований прибуток спонсорів на 2%–5% за попередній звітний рік [6, с. 3]. На нашу думку, неврегульованість в Україні на законодавчому рівні спонсорства, значно зменшує можливості використання цього способу залучення фінансування у заклади культури. До того ж, для платників податків така неврегульованість створює додатковий ґрунт для суперечок з податківцями.

Література:

1. Про Державний бюджет України: Закон України від 28 грудня 2014 р. №78-VIII// Офіційний вісник України.– 2015. – 16 січня. – № 3.
2. Бюджетний кодекс України //Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50-51. – Ст. 572[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Центр аналізу та розробки законодавства Асоціації міст України[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua/news/tsentr-analizu-ta-rozrobki-zakonodavstva-amu-nadae-roz'yasnennya-shchodo-praktichnogo-zastosuva>
4. Безгін І. Д. Мистецтво і ринок: нариси / І. Д. Безгін. – К.: ВВП "Компас", 2005. – 544 с.
5. Про благодійництво та благодійні організації: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>
6. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80/page>

РОЗШИРЕННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ТА БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Марчук А. П.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Науковий керівник: д.е.н., професор Кириленко О. П.

Питання зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, удосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів та пошук резервів їх збільшення є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень органів місцевого самоврядування відповідно до реформування податкового та бюджетного законодавства.

Завдяки внесеним змінам до Бюджетного та Податкового кодексів України, зростання ресурсу місцевих бюджетів у 2015 році, за попередніми розрахунками фахівців, складе більше 30 млрд гривень. Оскільки ці зміни в основному націлені на децентралізацію, то у майбутньому, на переконання міністра регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства Геннадія Зубко, вони призведуть до синергетичного ефекту, і доходи місцевих бюджетів зростуть у два-три рази [5].

Таким чином, згідно оновленого Бюджетного кодексу України, у розпорядження органів місцевого самоврядування спрямовано додатковий ресурс для вирішення питань розвитку громад, а саме:

- здійснено передачу з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг (крім 50 відсотків адміністративного збору за держреєстрацію речових прав на нерухоме майно і державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців), державного мита [1];

- збільшено відсоток зарахування екологічного податку з 35 до 80 відсотків (у тому числі до обласних бюджетів – 55 відсотків, сільських, селищних, міських бюджетів – 25 відсотків та бюджету міста Києва – 80 відсотків), оскільки, на переконання урядовців, даний платіж має виражені регіональні характеристики;

- закріплено за місцевими бюджетами стабільні дохідні джерела: податок на доходи фізичних осіб за новими нормативами відрахувань (бюджети міст обласного значення, районів – 60 відсотків, обласні бюджети – 15 відсотків, бюджет м. Києва – 40 відсотків) та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки (обласні бюджети – 10 відсотків), що мотивуватиме відповідні органи місцевого самоврядування та місцеві державні адміністрації займатися питаннями підтримки розвитку підприємництва та економіки в регіонах;

- надано органам місцевого самоврядування право самостійно приймати рішення щодо визначення ставки податку на нерухоме майно для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості (в розмірі до 2 відсотків мінімальної заробітної плати за 1 кв. м площі об'єкта оподаткування) з урахуванням типів об'єктів та зональності їх розташування, а також права встановлювати пільги зі сплати цього податку;

- залишено у якості перспективних інструментів місцевого оподаткування туристичний збір та збір за паркування транспортних засобів (зроблено перший крок до розширення їх бази оподаткування);

- розширено механізми місцевого оподаткування за рахунок запровадження транспортного податку;

- врегульовано проблемні питання стягнення земельного податку за земельні ділянки право власності на які не оформлено в установленому порядку відповідними суб'єктами господарювання [3];

- скорочено перелік пільг, що надаються державою по сплаті земельного податку та розширено можливості органів місцевого самоврядування в частині встановлення ставок та пільг по платі за землю;

- запроваджено з 2015 року збір з роздрібного продажу підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою в діапазоні від 2-5 відсотків вартості реалізованого товару замість збору за виноградарство, садівництво та хмелярство, який надходитиме до місцевих бюджетів із зарахуванням його до відповідних бюджетів територіальних громад (міст, сіл, селищ), за місцем діяльності суб'єктів господарювання, що сприятиме наповненню місцевих бюджетів додатковим ресурсом;

“Ми намагаємося передати на регіональний рівень повністю або частково ті податки, адміністрування яких багато в чому залежить від місцевої влади. Наприклад, податкова міліція не зможе ефективно боротися з контрафактним продажем сигарет і алкоголю на місцях, доки цим не займеться місцева влада, яка повинна бути зацікавлена в надходженні частини коштів від реалізації підакцизних товарів до її кишені, – коментують фіскальні зміни у міністерств фінансів України [2].

Разом із закріпленням за місцевим рівнем стабільних загальнодержавних податків (податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб) запроваджується нова система вирівнювання, побудована залежно від рівня надходжень зазначених податків в

розрахунку на одного жителя. Решта платежів вирівнюванню не підлягають і залишаються в повному розпорядженні місцевих бюджетів, що сприятиме забезпеченню місцевих бюджетів достатніми надходженнями та стимулюватиме місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

З метою вирівнювання дохідної спроможності місцевих бюджетів з 2015 року запроваджено нові види трансфертів (базова дотація, освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична субвенція, субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру, реверсна дотація) [1].

Аналізуючи розрахункові показники Міністерства фінансів України на 2015 рік, сформовані на основі нового бюджетного законодавства, можна зазначити, що доходи місцевих бюджетів Тернопільської області зросли відносно 2014 року на 397,6 млн гривень й складуть 3966 млн гривень, при цьому приріст власних доходів становить 197,3 млн гривень або 18,8 відсотка. Враховуючи факт покриття значної частини видатків місцевих бюджетів за рахунок медичної та освітньої субвенцій, власні доходи місцевих бюджетів області, підкріплені базовою дотацією, перевищуватимуть власні видатки (без урахування видатків, що здійснюються за рахунок вищевказаних субвенцій) на 597,6 млн гривень, тобто перспективно вільний ресурс доходів зведеного бюджету області складе 38,2 відсотка від їх загальної розрахункової суми.

Бюджетна децентралізація передбачає наближення вітчизняної бюджетної системи до європейських стандартів бюджетної забезпеченості. Слід зазначити, що, зважаючи на підвищення видаткової автономності на локальному рівні, розширення дохідної бази місцевих бюджетів стає необхідним стимулом до активізації соціально-економічних ініціатив місцевої влади.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями на 01.02.2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Германова О. Механізми децентралізації / О. Германова // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7426>
3. Довідка щодо прийнятих змін до Бюджетного та Податкового кодексів в частині децентралізації фінансів за пропозицією Мін регіону (12.01.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/news/proces-decentralizaciyi-finsiv-neobhidno-zavershiti-yaknayshvidshe---gennadiy-zubko-5562/>
4. Пояснювальна записка до проекту Закону України від 22.12.2014 №1557 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH17900A.html
5. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>

ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Мокрицька А. Б.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Соціально-економічні реформи в Україні не супроводжувалися здійсненням відповідних перетворень у галузі охорони здоров'я, що спричинило її сучасний незадовільний стан, неадаптованість до умов ринкового господарювання, неспроможність забезпечити належний рівень якості і доступності медичної допомоги населенню.

Незважаючи на закладені вітчизняним законодавством основи формування системи соціальних гарантій в Україні, яка б відповідала вимогам цивілізованого ринкового господарства, на практиці про повноцінне виконання соціально-гарантуючих функцій держави у сфері охорони здоров'я сьогодні стверджувати передчасно.

У зарубіжній практиці великий вплив на організацію фінансів охорони здоров'я здійснила теорія суспільних благ, початок якої заклав А. Сміт (1723-1790) та продовжили лауреати Нобелівської премії з економіки Дж. Б'юкенен і П. Самуельсон, а також Е. Аткинсон, К. Ерроу, Р. Масгрейв, Г. Менкью, В. Нордгауз, Дж. Стігліц та ін. Вони трактували охорону здоров'я як суспільне благо, доступ до котрого повинні мати усі члени суспільства, незалежно від можливостей оплатити його.

Взагалі ефективне надання суспільних благ є процесом більш складним, ніж надання приватних благ. Покупці приватного товару визначають його цінність за допомогою ціни, яку вони готові заплатити. Коли економісти оцінюють необхідність надання урядом суспільного блага, вони не мають можливості скористатися ціновими сигналами. Відповідно, оцінка витрат і вигод суспільних проектів є у кращому випадку приблизним розрахунком [3, с.154].

Медичні послуги є об'єктивно необхідним елементом кінцевого споживання в цивілізованому суспільстві, при цьому послуги охорони здоров'я - не звичайний ринковий товар, виробництво і споживання якого визначаються співвідношенням платоспроможності попиту та пропозиції, а соціальне благо, яке має бути надано людині у будь-якому випадку, незалежно від того, багата вона чи бідна, здатна його оплатити чи ні [2, с.16].

Монопольне становище держави як єдиного покупця медичних послуг спричинило фінансування галузі за залишковим принципом. Споживач же виступає реальним покупцем медичної послуги, оскільки є носієм попиту на неї, як на товар. У зв'язку з вищесказаним, вважаємо за можливе для позначення кінцевого продукту медичного виробництва, фінансованого за рахунок бюджетних чи інших коштів, використовувати категорію «медична послуга». В умовах ринкової економіки медична послуга виступає як специфічний особливий товар, наділений певними характеристиками.

Дослідження функціонування ринкової економіки свідчить, що соціальна сфера робить суттєвий внесок у збільшення національного доходу соціальними послугами, що надаються населенню. Послуги постають особливими самостійними споживчими цінностями, що мають вартість і ціну. Інакше кажучи, з економічного погляду послуги є такими ж продуктами праці, як і матеріальними благами. Частину з них споживач отримує в обмін на грошові доходи, а частину – в своє розпорядження при виникненні потреб, які можуть бути задоволені безкоштовно для споживача. До безкоштовних належать соціально значущі послуги, що сприяють відтворенню працездатності людини, її життєдіяльності, професійному розвитку. Однак безкоштовних послуг, як правило, не буває. Вони мають свого покупця в особі держави (або представників інтересів держави: управлінь охорони здоров'я, територіальних фондів обов'язкового медичного страхування, страхових медичних організацій), які оплачують їх виробництво, займаючи при цьому здебільшого монопольне становище; або в особі суб'єктів господарювання (в умовах страхової медицини), які мають бажання організувати додаткові медичні послуги для своїх співробітників; а також в особі самого пацієнта.

М. Блауг зазначає, що тільки політичне рішення шляхом голосування може визначити кількість суспільних благ, яку потрібно виробляти [1, с.453]. Американський економіст Г. Таллок у монографії про суспільні блага дав влучну назву «приватні потреби суспільними засобами», маючи на увазі, що ринок неспроможний взагалі, або адекватно, реагувати на суспільні потреби в сфері оборони, національної безпеки, освіти, охорони здоров'я та ін., тому в формі так званого «вимушеного колективізму» держава бере на себе важливі для життєдіяльності суспільства функції, фінансуючи їх за рахунок суб'єктів господарювання і громадян. Може держава сама вирішувати, які з медичних послуг

будуть надаватися державними закладами, а які – приватними; які медичні послуги мають бути платними для користувачів, а які надаватися безкоштовно; які пільги встановити і для яких категорій населення чи відмовитися від системи пільг? Це ті питання які ще потрібно вирішити українському суспільству.

Література:

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг – К., 2001. – 684с.
2. Корчагін В.П. Вартість медичних послуг: реальний об'єм і інфляційна складова / В.П. Корчагін // Економіка охорони здоров'я. – 1997. – № 6 (18). – С. 5-8.
3. Менкью Н. Г. Принципы экономикс: учебник / Н. Г. Менкью. – Санкт-Петербург: Питер Ком, 1999. – 784 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ТА СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Огінська А. Ю.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Науковий керівник: д.е.н., професор Кириленко О. П.

Провідне місце в економічній системі держави належить місцевим бюджетам, оскільки вони є підґрунтям економічного розвитку і фінансової стабільності адміністративно-територіальних формувань. Місцеві бюджети впливають на соціально-економічний розвиток країни, адже за їх допомогою здійснюється процес перерозподілу фінансових ресурсів та проводиться фінансування видатків. Видатки місцевих бюджетів забезпечують виконання функцій і завдань, які покладені на органи місцевого самоврядування.

Про роль видатків місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіону і держави в цілому свідчить їхня частка у валовому внутрішньому продукті. Рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети України у 2013 році становить 15,1%, що на 0,7% менше за відповідний показник попереднього року. Найсуттєвіші зменшення цього показника спостерігаються за видатками на житлово-комунальне господарство (на 0,9%) та за видатками на економічну діяльність (на 0,3%). Зростання спостерігалось лише за видатками на соціальний захист та соціальне забезпечення (+0,3 %) [0, с. 61].

Видатки місцевих бюджетів тісно пов'язані з інтересами усього суспільства і безпосередньо впливають на добробут населення. Виконання видаткової частини бюджету в частині соціального захисту сприяє задоволенню життєво необхідних потреб кожного громадянина на рівні не нижче прожиткового мінімуму.

В Україні місцеві бюджети відіграють важливу роль у фінансуванні соціального захисту та соціального забезпечення населення. Зокрема, за рахунок коштів місцевих бюджетів впродовж 2011-2013 років було профінансовано більше 30% усіх бюджетних видатків на соціальний захист, у 2011 році питома вага видатків місцевих бюджетів соціального призначення досягала 40%, що свідчить про посилення їх ролі у підтримці соціально незахищених верств населення та підвищення загального добробуту людей.

За рахунок місцевих бюджетів реалізується значно ширше коло соціальних програм, ніж з Державного бюджету України. Адже з останнього понад 90 % коштів, які передбачені на соціальний захист виділяються на соціальний захист пенсіонерів і передаються Пенсійному фонду України для фінансування пенсійних виплат, у зв'язку з цим на усі інші заходи з державного бюджету надається менше 10%. В той же час з місцевих бюджетів виділяються кошти для соціального забезпечення різних верств та демографічних груп населення. Одним із пріоритетних напрямів фінансування соціальних видатків є соціальний захист сім'ї, дітей та молоді. Про це свідчить найбільша частка видатків на зазначені цілі у структурі видатків місцевих бюджетів на соціальний захист,

яка у 2013 році складала 63%. Більше 10% становлять кошти виділені на соціальний захист на випадок непрацездатності. Також, з місцевих бюджетів забезпечується соціальний захист пенсіонерів, ветеранів війни та праці, утримуються будинки-інтернати, притулки, фінансуються молодіжні програми [2].

Із проведеного аналізу варто зазначити, що видатки з місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення зросли на 34% у 2013 році в порівнянні з 2011 роком. По більшості показників також спостерігається позитивна динаміка, зокрема значно зросли видатки бюджету на соціальний захист на випадок непрацездатності на 51% і у 2013 році становили 6761 млн. грн., зокрема це виплати передбачені на державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам, на допомогу по догляду за інвалідом 1 чи 2 групи внаслідок психічного розладу, на будинки-інтернати для малолітніх інвалідів, на навчання та трудове влаштування інвалідів, також це кошти, які виділяються для фінансування центрів соціальної реабілітації дітей-інвалідів та центрів професійної реабілітації інвалідів. На наш погляд, підтримка даної категорії осіб є обов'язковою зі сторони держави, адже це ті особи, які неспроможні самостійно себе забезпечити, тому потрібно і надалі приділяти увагу та виділяти кошти для гідного забезпечення непрацездатних осіб.

Видатки з місцевих бюджетів на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді зросли у відносному значенні на 45% у 2013 році в порівнянні з 2011 роком, а в абсолютному на 11140 млн. грн., таке стрімке підвищення відбулось за рахунок зростання виплат, які передбачені на допомогу при народженні дитини. Адже у 2011 році при призначенні даного виду допомоги за основу використовували прожитковий мінімум для дітей до 6-ти років, який становив на початку року 816 грн., а на кінець року – 870 грн. Допомога при народженні дитини надавалась у розмірі кратному 22 розмірам прожиткового мінімуму - на першу дитину; кратному 45 розмірам прожиткового мінімуму - на другу дитину; кратному 90 розмірам прожиткового мінімуму - на третю і кожен наступну дитину. У 2013 році дані показники значно зросли: прожитковий мінімум для дітей до 6-ти років збільшився – 972 грн. на початку року, 1032 грн. на кінець року, а допомога при народженні першої, другої, третьої та кожної наступної дитини становила розміру кратному 30, 60, 120 розмірам прожиткового мінімуму відповідно. Це свідчить про значну підтримку Уряду демографічної ситуації в країні у період до 2013 року.

Проте певне занепокоєння викликає ситуація, яка склалася у 2014 році, адже передбачено скорочення даних виплат і встановлення єдиної суми в розмірі 41280 грн.. Тобто з 1. 07. 2014 року вона не залежить від прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років, установленого на день народження дитини, а отже, і не зростає пропорційно. Понад це, сума такої допомоги не залежить від того, перша дитина народилася у сім'ї, друга чи третя. Також у 2014 році припиняється допомога по догляду за дитиною віком до 3 років і виключається з переліку державних допомог [3].

Підсумовуючи, варто зазначити, що кошти, які спрямовуються на соціальний захист з місцевих бюджетів відіграють важливу роль у забезпеченні гідного життя громадян, адже за їх допомогою проводяться виплати на соціальну підтримку особам, які потребують фінансової допомоги з різних причин. У соціальній державі особливої уваги заслуговують непрацездатні особи, адже вони мають право на гідне життя, проте не мають можливості на нього заробити. Тому, позитивним аспектом є збільшення фінансування для даної категорії населення впродовж останніх років, адже вони потребують постійної фінансової та матеріальної підтримки зі сторони держави та місцевих органів влади. Ще однією категорією населення, яка також потребує допомоги є сім'я, діти та молодь, проте впродовж останнього року спостерігається скорочення витрат для їх фінансування. На нашу думку, це призведе до погіршення демографічної ситуації в країні, а отже і до соціальної напруги в суспільстві. Підтримка материнства повинна бути на пріоритетному місці у цивілізованому суспільстві, тому скорочення витрат повинне носити тимчасовий характер, з подальшою фінансовою підтримкою даної категорії населення.

Література:

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.
2. Видатки за функціональною класифікацією за 2011-2013 рр. / Державна казначейська служба України / [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477/>. – Заголовок з екрану.
3. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» № 2811-XII від 21.11.1992 / Редакція від 01.07.2014. - підстава 1166 / [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>

БОРГОВА СТІЙКІСТЬ КРАЇНИ ТА ЇЇ МОДЕЛІ ЇЇ ОЦІНКИ

Омеляненко М. О.

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

Під борговою стійкістю держави розуміють її спроможність своєчасно й в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без суттєвого накопичення заборгованості, застосування реструктуризації чи списання боргу з одночасним підтриманням прийняттого рівня економічного зростання [1]. Виходячи з поняття боргової стійкості, основними її факторами є рівень боргу і платежів за ним та достатність джерел для погашення зобов'язань. Боргову стійкість доцільно розглядати окремо в розрізі боргу в іноземній валюті та боргу в національній валюті. Це пов'язано з тим, що в їх основі лежать принципово різні фактори. Зокрема, зовнішня боргова стійкість залежить, в першу чергу, від доступу держави на світові ринки капіталу та від валютного курсу, а в основі внутрішньої боргової стійкості лежать фактори, пов'язані із рівнем розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів – його ліквідність, строковість ресурсів, рівень відсоткових ставок.

Оцінка боргової стійкості зазвичай здійснюється на основі так званого структурного підходу [2], який полягає у встановленні граничних рівнів індикаторів боргової стійкості та середньострокового прогнозування значень цих індикаторів за різних сценаріїв розвитку макроекономічних показників. Стандартна процедура оцінки боргової стійкості, розроблена МВФ та Світовим банком для країн з низьким і середнім рівнем доходів, включає такі основні складові: 1) перспективний аналіз рівня боргового навантаження у рамках базового сценарію і обраних стрес-тестів; 2) оцінка боргової стійкості на основі індикативних граничних показників боргу та витрат на його обслуговування; 3) розробка пропозицій для боргової стратегії. Можуть застосовуватися також інші підходи до оцінки боргової стійкості – концепція платоспроможності (на основі приведеної вартості майбутніх профіцитів), концепція реальної відсоткової ставки (на основі порівняння її з темпами економічного зростання). Підходи до аналізу боргової стійкості також поділяють на ті, що базуються на поведінці позичальників, і ті, що базуються на поведінці кредиторів. Крім цього, їх класифікують на оптимізаційні моделі оцінки боргової стійкості, моделі фіскального простору, моделі дестимулюючих ефектів.

При цьому оптимізаційні моделі оцінки боргової стійкості ґрунтуються на основі співставлення граничних витрат зростання боргу і граничної корисності від запозичень, які продукують таке зростання боргу.

Моделі фіскального простору ґрунтуються на основі того, що необхідність обслуговування боргу призводить до скорочення фінансування інших видатків держави, що скорочує інвестиції і попит, дестимулює економічне зростання.

Моделі дестимулюючих ефектів передбачають, що збільшення боргу призводить до підвищення податків, що пригнічує економічну активність [3].

Як було зазначено вище, для оцінки боргової стійкості в міжнародній практиці використовується три методика залежно від рівня соціально-економічного розвитку країни:

1. Аналіз великих розмірів заборгованості бідних країн для полегшення боргового навантаження на їх економіки (Heavily Indebted Poor Countries Debt Relief Analyses – HIPS).
2. Визначення меж боргової стійкості для країн з низьким рівнем доходу (Low Income Countries Debt Sustainability Framework – LIC-DSF).
3. Визначення меж боргової стійкості для країн з середнім рівнем доходу (Middle-Income Countries Debt Sustainability Framework – MIC-DSF).

Кожна методика пропонує складання прогнозів про планові обсяги запозичень на термін до 20 років, а потім, використовуючи статистичні дані щодо сум заборгованості, ВВП, експорту та бюджетних доходів відбувається оцінка боргової стійкості.

HIPS - методика проведення аналізу боргової стійкості була розроблена з метою оцінки боргового навантаження, сум відшкодувань та можливостей вчасного виконання зобов'язань, вона може бути використана і для розробки загальної боргової стратегії та боргової політики країни. Також дана методика може бути використана для знаходження альтернативних сценаріїв, метою яких є полегшення тягаря заборгованості шляхом реструктуризації, нового зовнішнього фінансування, скорочення витратності проектів тощо.

Виділяють чотири оцінки рівня ризику зовнішнього державного боргу:

- низький рівень ризику, коли всі показники боргового навантаження значно нижче меж;
- помірний ризик, коли показники боргового навантаження знаходяться нижче межі за базовим сценарієм, але стрес-тести показують, що граничні значення можуть бути перейдені, в разі дії зовнішніх шоків або різких змін в макроекономічній політиці;
- високий ризик, коли базовий сценарій і стрес-тести вказують на затяжне порушення боргових меж або меж обслуговування боргу, але країна в даний час не має жодних проблем із вчасним виконанням зобов'язань;
- боргова криза, тобто економіка країни вже має певні труднощі з поверненням боргу [4].

Як стверджують фахівці МВФ, країни з ринками, що формуються, не спроможні забезпечувати боргову стійкість, якщо державний борг перевищує рівень 50% ВВП, а загалом прийнятний рівень державного боргу для типової країни з ринком, що формується, складає лише 25% ВВП.

Фахівці Міжнародного валютного фонду і Світового банку при оцінці граничних значень боргової стійкості зосереджують увагу на кількісних показниках у період, який передував виникненню боргових ускладнень.

Кармен Рейнхарт, Кеннет Рогофф та Мігель Савастьяно у своїй праці [5] стверджують, що в країнах з середнім рівнем доходів, 40% загальної кількості дефолтів та реструктуризації боргу зафіксовано у країнах з рівнем боргового навантаження від 41% до 60% ВВП, а 13% дефолтів та реструктуризації боргу – в країнах, зовнішній борг яких був менше 40% ВВП.

За результатами дослідження МВФ, яке враховує наслідки глобальної фінансово-економічної кризи, критичне значення відношення суспільного боргу (державного і місцевого боргу) до ВВП для країн з ринками, що формуються, складає 42,8% ВВП [6].

Не існує єдиної методики визначення безпечного рівня державного боргу, оскільки кожна держава має свої особливості, зумовлені станом соціально-економічного розвитку, географічним розташуванням, ментальністю, рівнем залежності від світових ринків тощо. Саме тому рівень одного й того ж індикатора, для різних країн може означати зовсім протилежні тенденції: для сильної економічної системи – один рівень не порушує платоспроможність держави та її можливість вчасно та в повному обсязі розраховуватися

з боргами, тоді як для іншої – той самий рівень може стати проявом боргової кризи. Тому при аналізі індикаторів боргової стійкості та безпеки України варто враховувати специфічні особливості, характерні для національної економіки, враховуючи міжнародні методики.

Література:

1. Kraay A., Nehru V. When is external debt sustainable? [Electronic resource]. Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1190907436115/4227097-1255108201687/WhenIsDebtSus200603.pdf>.
2. Калитчук В. Про боргову стійкість держави [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <https://sites.google.com/site/debtrm/golovna/36>.
3. Дефіцит бюджету, як інструмент антициклічного регулювання і забезпечення боргової стійкості. Звіт про науково-дослідну роботу // під. ред. Лондара С.Л., К.: Академія фінансового управління, 2010. – 169 с.
4. Debt Sustainability / Development Finance International // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.development-finance.org/en/topics-of-work/debt-strategy-information/debt-sustainability.html>
5. Reinhart C. Debt Intolerance / C. Reinhart, K. Rogoff, M. Savastano // Brookings Papers on Economic Activity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org>
6. Baldacci E., Petrova I., Belhocine N. Assessing Fiscal Stress. – IMF Working Paper. – May 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Пислиця А.В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», м. Київ

Питання визначення ефективності є важливим для функціонування будь-якого об'єкту як на макро- так і на мікрорівні. Враховуючи вагому фіскальну та соціально-економічну роль великих платників податків як в Україні, так і в світі, особливої актуальності набуває питання оцінки їх ефективності.

Ефективність великих платників податків слід визначати комплексно, враховуючи такі її складові:

1. Ефективність оподаткування великих платників податків або ефективність податків, сплачуваних великими платниками. У цьому сенсі виділяємо фіскальну, економічну та соціальну ефективність великих платників податків.[1, 11-33]

2. Ефективність адміністрування податків, сплачуваних великими платниками податків (ВПП), яку необхідно розглядати в розрізі окремих складових адміністрування. Виходячи з підходу О. М. Тимченко щодо виділених нею складових адміністрування податків [2, с. 154], пропонуємо розглядати:

- ефективність обліку великих платників податків;
- ефективність обліку податкових надходжень, сплачуваних великими платниками податків;
- ефективність податкового контролю за великими платниками податків;
- ефективність управління податковою заборгованістю великих платників податків;
- ефективність консультаційного обслуговування великих платників податків.

Зауважимо, що у науковій та періодичній літературі вживаються одночасно декілька дефініцій, які так чи інакше характеризують окремі сторони адміністрування податків, сплачуваних ВПП – це «супроводження ВПП» та «обслуговування ВПП». Відповідно можемо розглядати ефективність супроводження або обслуговування великих платників податків.

3. Ефективність роботи контролюючих органів з великими платниками податків. У межах цієї складової слід розрізняти окремо ефективність роботи органу в цілому, його окремих підрозділів та ефективність роботи окремого працівника. Критерії та показники якості роботи державних службовців поділяються на загальні (характерні для усіх державних службовців) та спеціальні (залежать від особливостей роботи кожного державного органу) [3].

Оцінку ефективності роботи контролюючого органу можна здійснювати з точки зору держави і з точки зору платника, суспільства. Слід враховувати, що погляди платників і представників держави щодо оцінки ефективності можуть діаметрально різнитися.

4. Аудит ефективності підрозділів по роботі з великими платниками податків. Даний вид аудиту пов'язаний із запровадженням внутрішнього аудиту діяльності державних органів влади. Так, об'єктом внутрішнього аудиту є діяльність центрального органу виконавчої влади, його територіальних органів та бюджетних установ в повному обсязі або з окремих питань (на окремих етапах) та заходи, що здійснюються його керівником для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю (дотримання принципів законності та ефективного використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, виконання завдань, планів і дотримання вимог щодо діяльності центрального органу виконавчої влади, його територіальних органів та бюджетних установ, а також підприємств, установ та організацій, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади) [4].

Заслужують на увагу й сучасні підходи до визначення ефективності роботи контролюючих органів, зокрема, система ключових індикаторів результативності діяльності органів ДФС України [5].

Виходячи з іноземного досвіду, є пропозиції здійснювати оцінку результативності роботи фінансових служб за такими критеріями: квота відхилень фактичних надходжень від очікуваних (%); сума збільшення надходжень (у євро); тривалість опрацювання декларацій платників від подання до фінансової служби до відправлення платнику податкового повідомлення про суму податку до сплати (у днях); прогрес у нарахуванні податків (%) [6]. Також увага звертається на не тільки на кількісні, але й на якісні показники, у зв'язку з чим, особливо актуальним є управління якістю, яке на сучасному рівні реалізується через автоматичне управління ризиками (RMS). Як критерії якості розглядають повноту, співмірність, правомірність, актуальність [6].

Розглядаючи ефективність великого платника податків, слід виходити з розуміння ефективності не тільки як співвідношення отриманого результату (ефекту) до витрат на його досягнення, але й як ступеня досягнення поставленої мети. Особливо важливо враховувати другий підхід при визначення ефективності державних органів, у тому числі й органів Державної фіскальної служби (ДФС) України, що супроводжують великих платників податків.

Так, згідно з Концепцією реформування Міжрегіонального головного управління ДФС - Центрального офісу з обслуговування великих платників, метою проекту з реформування є:

- забезпечення адекватності сплати податків,
- стабільне та ритмічне наповнення бюджетів усіх рівнів шляхом застосування економічних, а не фіскальних інструментів у взаємодії з платниками податків;
- мінімізація втручання в діяльність платників;
- побудова офісу європейського зразка із застосуванням найкращих світових практик [7].

Ступень реалізації поставленої мети і буде одним із показників ефективності діяльності Міжрегіонального головного управління ДФС - Центрального офісу з обслуговування великих платників. Слід також зауважити, що є такі цілі, ступінь

досягнення яких важко оцінити кількісними показниками, а також такі, які складно оцінити самому органу, ефективність діяльності якого аналізується. Тоді слід проводити опитування осіб, що є споживачами послуг, які надаються цим органом. Так, Державною фіскальною службою України досить давно проводяться опитування платників податків з різноманітних питань.

У результаті проведеного дослідження, можемо запропонувати наступне:

1. забезпечити переведення на облік у спеціалізовані органи ДФС України, що здійснюють обслуговування ВПП, платників, які мають статус великого платника податків. Дана пропозиція узгоджується з рекомендаціями МВФ і дозволить більш чітко визначати ефективність супроводження ВПП.

2. як ключові показники ефективності діяльності контролюючих органів розглядати не тільки кількісні, але й якісні показники, обов'язково враховуючи при цьому ступінь досягнення мети функціонування цих органів.

Література:

1. Пислиця А. В. Ефективність акцизного оподаткування в Україні: дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Анна Віталіївна Пислиця. – К., 2012. – 327 с.

2. Тимченко О. М. Дискусійні питання сутності та складових податкового менеджменту / О. М. Тимченко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. – К : КНЕУ, 2003. – Вип. 5 – 2005. – С. 150–157.

3. Проходження державної служби [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Інституту післядипломної освіти Національного університету державної податкової служби України. – Режим доступу: http://tc.nusta.com.ua/Kursi_2013/8_SQL/sqldk/01/temu/lekcii/

4. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001.

5. Система ключових індикаторів результативності діяльності органів Міністерства доходів і зборів України: монографія / [Бридун Є. В., Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І., Кирилук І. В., Маланушенко Є. Л., Серебрянський Д. М.] ; за заг. ред. А. М. Вдовиченка. – К.: Алерта, 2013. – 336 с.

6. Сазонов Р. Як розвивається податкове відомство європейського зразка, вивчали українські податківці у Баварії / Р. Сазонов [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Вісника Міністерства доходів і зборів України. – 2013. – № 32 (23.08.2013). – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5845>

7. Концепція реформування Міжрегіонального головного управління ДФС - Центрального офісу з обслуговування великих платників, грудень 2014 р.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сидор І. П.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

В умовах сьогодення національна економіка використовує різноманітні методики з метою підвищення якості бюджетного фінансування стратегічних галузей економіки, а саме: бюджетування, орієнтоване на результат (БОР), бюджетування за ресурсами (витратне) та програмно-цільове бюджетування (ПЦБ). Програмно-цільове бюджетування є найпрогресивнішою методикою, яка представляє собою об'єднуючу систему елементів, а саме: планування, фінансування, цілеспрямованість, ефективну організацію та

результативність в процесі розв'язання проблемних питань та досягнення поставленої мети (цілей). Структурним елементом ПЦБ визначено цільові програми і підпрограми. Основними найбільш проблемними моментами, які супроводжують реалізацію цільових програм щодо економічного та соціального розвитку країни є відсутність альтернативних варіантів виконання бюджетних програм внаслідок змін у їх фінансуванні; відсутність методики найбільш раціональної схеми фінансування програм та надання адекватної оцінки ризиків, пов'язаних з їх невиконанням внаслідок дефіциту фінансових ресурсів [1, с. 112].

У високорозвинутих країнах світу широко застосовується практика збалансованої (узгодженої за бюджетами, за ресурсами, за цілями та інтересами, результатами) підготовки і реалізації бюджетних програм.

Бюджетна цільова програма виступає інструментом регулювання соціально-економічного розвитку та поєднує в собі такі особливості бюджетування, орієнтованого на результат (БОР) і цільового підходу як:

- комплексність і системність у вирішенні поставлених завдань;
- визначений і обґрунтований (граничний) характер планування;
- визначення обсягів фінансування, які безпосередньо залежатимуть від отримання бажаних результатів;
- аналіз програм за критеріями ефективності в процесі їх виконання;
- прозорість порядку формування бюджетної програми, зокрема в частині визначення обсягів фінансування і розпорядників бюджетних коштів.

Слід відмітити надзвичайну вагомість проектного підходу в процесі програмно-цільового бюджетування, який вже має звичну практику. Проблемні моменти соціально-економічного розвитку країни реалізуються за конкретними програмами і проектами із визначенням термінів їх виконання, учасників програм, виконавців і інших елементів, властивих проектному підходу (наприклад, розрахунок економічної ефективності реалізації інвестиційних проектів бюджетної програми, терміну окупності вкладених інвестицій, норми прибутку чи збитку). Складові елементи соціально-економічного розвитку, які реалізуються в державних програмах є важливим інструментом в умовах переходу на самофінансування і необхідність самостійного вирішення питань комплексного бюджетного забезпечення економічного та соціального розвитку.

У таблиці 1 представлено найбільші за обсягом фінансування бюджетні програми розвитку економічної діяльності в Україні.

Таблиця 1 – Бюджетні програми розвитку економічної діяльності в Україні*

Роки	Назва програми
2003-2015	Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку
2009-2014	Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства
2010-2015	Державна цільова економічна програма „Українське вугілля”
2010-2015	Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища
2010-2017	Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла
2014-2015	«Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»
до 2022	Програма створення і використання матеріальних резервів для запобігання, ліквідації надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру та їх наслідків у Дніпропетровській області
2010-2016	Інвестиційна програма капітального будівництва

* складено автором за даними джерела [2]

Сьогодні в Україні розпочато близько 300 загальнодержавних програм, 180 регіональних та 200 програм місцевого і районного значення.

Використання технології програмно-цільового бюджетування (ПЦБ) вважається ефективним, оскільки в умовах гострого дефіциту грошових коштів бюджетні ресурси концентруються за пріоритетними, проте проблемними напрямками соціально-економічного розвитку національної економіки. При виборі найбільш вдалого способу бюджетного фінансування цільових програм (наприклад, за рахунок коштів державного, обласного чи міського бюджетів) необхідно використовувати наступні критерії: визначення найбільш обґрунтованих програм; вибір різноманітних форм фінансування; обґрунтованість величини необхідних фінансових ресурсів; результативність програми, прийнятої до виконання (зокрема, очікуваний економічний, соціальний, екологічний або інший вид ефекту); ефективність використання залучених коштів.

Методологічне забезпечення програмно-цільового бюджетування передбачає необхідність обґрунтування та підтвердження обраних пріоритетів щодо формування та реалізації програм. Методологічне забезпечення механізму ПЦБ повинно забезпечувати такі напрями:

1) відповідність програми, передбачуваної програмно-цільовим методом, меті та завданням соціально-економічного розвитку, найбільш важливим напрямкам національної економіки на середньо - та довгострокову перспективу. Виконання цих положень сприятиме забезпеченню цільового спрямування та концентрації обмежених ресурсів на вирішення базових проблем. Слід відзначити, що використання програмно-цільового методу при вирішенні поставленої проблеми недоцільно у випадку, коли проблему можна вирішити за короткий період. Бюджетне забезпечення у даному випадку враховується в процесі складання бюджету на відповідний рік;

2) при реалізації програм, які мають міжгалузевий та міжвідомчий характер, необхідно враховувати вплив органів центральної виконавчої влади. Програми регіонального або муніципального характеру реалізуються за рахунок коштів регіональних та місцевих бюджетів, трансфертів та дотацій з державного бюджету країни;

3) обсяги бюджетного фінансування цільових програм повинні бути чітко визначені і обґрунтовані та не перевищувати реальної фінансової спроможності державного бюджету і інших джерел фінансування;

4) характер цільових програм має бути гнучким, щоб у разі необхідності можна було управляти фінансовими ресурсами в процесі моніторингу даних програм;

5) цільові програми мають мати строковий характер, а базові результати програми повинні бути кількісно виражені та закріплені за конкретними виконавцями програми;

6) реалізація цільових програм повинна бути прозорою та не виключати можливості додаткового залучення фінансових ресурсів. В таких випадках ефективність використання бюджетних ресурсів є індикатором залучення додаткових джерел фінансування (наприклад, фінансових ресурсів бізнес-структур, використання базових положень державно-приватного партнерства тощо).

Джерелами фінансування цільових програм можуть бути кошти державного бюджету, регіональних бюджетів (район, область) та позабюджетних коштів. Позабюджетні кошти можуть включати: внески відповідальних учасників реалізації програм; відрахування частини прибутку підприємств; кредитні ресурси банків; кошти фондів та громадських організацій. Іноземні інвестори можуть фінансувати цільові програми на засадах пайової участі. Джерелами фінансування можуть бути інвестиційні та конверсійні кредитні ресурси, цільові кредити банків, надані під державні гарантії. У зв'язку з частою зміною соціально-економічної ситуації в країні велика кількість бюджетних програм щорічно уточнюються. Цільові програми постійно удосконалюються, з'являються додаткові підпрограми [3, с. 56-57].

Необхідно відмітити, що надто велика кількість цільових програм супроводжується розпорощенням фінансових ресурсів та зниженням ефективності програмних заходів. З

метою відстеження процесу реалізації програм та доцільності використання бюджетних коштів, необхідно постійно проводити моніторинг виконання цільових програм. За допомогою постійного моніторингу та оцінки можна відслідковувати результати її виконання і надавати інформацію щодо поточної ситуації реалізованих програм з метою обґрунтування висновків за результатами їх проведення та прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Геєць В.М. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері. – Наукове видання. /В.М. Геєць, О.І. Амоша, Т.І. Приходько - К.: Науково-виробниче підприємство «Видавництво «Наукова думка» НАН України. – 2008. – 383 с.
2. Звіти про виконання Державного бюджету України у 2010-2013 рр., подані Державною казначейською службою України– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.truasury.gov.ua>
3. Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка / Р.А. Кочкаров; Фин. Акад. При Пр-ве РФ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 380 с.

ПРАВА, ОБОВ'ЯЗКИ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Тимченко О. М.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Досягнення мети управління податками, а саме забезпечення повноти і своєчасності виконання платниками податкових зобов'язань, залежить не лише від дотримання ними податкового законодавства, а й від результативних управлінських дій контролюючих органів. Запорукою ефективності податкового менеджменту є суворе дотримання прав, якісне виконання обов'язків суб'єктами управління та притягнення їх до відповідальності за порушення унормованих для податківців правил.

Для запобігання перевищенню повноважень права контролюючих органів мають бути вичерпними. Перелік прав контролюючих органів визначений у статті 21 ПКУ та у статті 6 Положення про Державну фіскальну службу України. У Податковому кодексі України цей перелік ширший і складається з 43 пунктів у той час як у Положенні – 3 26. Частина пунктів дублює один одне в обох документах.

Зауважимо, що на момент ухвалення Податкового кодексу, зазначені у статті 21 права контролюючих органів були розмежовані за двома категоріями працівників: 1) керівниками та їх заступниками; 2) посадовими особами. Згодом пункт, який визначав таке розмежування був виключений. Незважаючи на деякі уточнення і доповнення, які вносилися до Податкового кодексу протягом 2010-2014 років стосовно прав контролюючих органів, унормований перелік навряд чи можна вважати вичерпним. Так, у п. 20.1.43 ПКУ зазначено, що контролюючі органи мають право здійснювати інші повноваження, передбачені законом (конкретно яким, не указано). Так само у п. 20.1.2 окрім чітко визначених видів документів, які контролюючі органи можуть отримувати для здійснення свої повноважень, передбачає право отримання іншої інформації, пов'язаної з обчисленням і сплатою податків.

Аналогічна ситуація має місце при визначенні прав платників податків. У п. 17.2. зазначено, що платник податків має також інші права передбачені законом (знову ж таки не указано, яким).

Щодо обов'язків посадових осіб контролюючих органів (п. 21 ПКУ) та платників

податків (п. 16ПКУ), то варто зауважити таке. Обов'язки платників податків визначені чітко і конкретно, що дало змогу розробити систему відповідальності за порушення податкового законодавства. Обов'язки посадових осіб контролюючих органів визначені абстрактно (зокрема, дотримуватися Конституції України, забезпечувати сумлінне виконання функцій та ефективну роботу, коректно ставитися до платників – ми вважаємо, що це загальні правила ставлення до Законів, до праці, до людей, а не обов'язки, обумовлені специфікою діяльності контролюючого органу). Це, у свою чергу позначилося на розробці системи відповідальності, про що йдеться нижче.

Фактично уперше з ухваленням Податкового кодексу України у податковому законодавстві (п.21.2 ПКУ) було унормоване положення, зміст якого полягає у тому, що за невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків посадові особи контролюючих органів несуть відповідальність, встановлену законом (у ПКУ не зазначено, яким). Аналіз законодавства з метою пошуку конкретних норм, які визначають відповідальність посадових осіб контролюючих органів, дає підстави для висновку, що тільки у Кодексі про адміністративні правопорушення (стаття 166^б) встановлено розміри адміністративних штрафів за:

- безпідставне заперечення органів доходів і зборів, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування проти проведення державної реєстрації припинення юридичної особи;

- не проведення або несвоєчасне проведення органами доходів і зборів, фондів соціального страхування та Пенсійного фонду України перевірок, пов'язаних з припиненням юридичної особи, та ненадання або несвоєчасне надання відповідних довідок про відсутність заборгованості із сплати податків, зборів або єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових коштів до Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування, контроль за справлянням яких здійснюють органи доходів і зборів, фонди соціального страхування та Пенсійний фонд України.

За обидва правопорушення передбачено штраф від двохсот до двохсот п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Зважаючи на величину заробітних плат посадових осіб контролюючих органів, такий розмір штрафних санкцій є достатньо високим, щоб бути і дієвим і запобігати вчиненню правопорушень з боку контролюючих органів. Водночас, згідно із п. 21.3 ПКУ, шкода завдана неправомірними діями посадових осіб контролюючих органів, підлягає відшкодуванню за рахунок коштів державного бюджету, передбачених таким контролюючим органом. Враховуючи, що кошти до бюджету сплачують платники податків, то завдана їм шкода буде покриватися за рахунок їхніх коштів.

Зауважимо також, що передбачена законодавством відповідальність посадових осіб контролюючих органів не вичерпує усіх можливих з їхнього боку порушень в контексті унормованого у статті 21 ПКУ переліку обов'язків.

Звернімо також увагу на термін «прозора», який вживається для характеристики системи відповідальності посадових осіб контролюючих органів. На нашу думку, встановлення у законодавстві видів порушень та штрафів за них не забезпечує прозорості системи відповідальності. Платники податків часто нарікають на перевищення посадовими особами контролюючих органів своїх повноважень, проте невідомо, чи були притягнуті до відповідальності порушники. Можливо, необов'язково інформувати громадськість про це. Прозорість можна забезпечити через отримання платником всієї суми штрафу, стягнутого з порушника. Наша позиція стосовно доцільності перерахування на користь платника штрафу, сплаченого посадовою особою контролюючого органу за неналежне виконання своїх обов'язків пояснюється тим, що у процесі оподаткування контролюючі органи представляють державу. Якщо штрафні санкції сплачуватимуться до бюджету, то вигоди матиме порушник (державу), а не платник, якому заподіяна шкода неправомірними діями держави в особі контролюючих органів. Прозорості та дієвості

системи відповідальності посадових осіб контролюючих органів сприятиме також розширення і конкретизація видів порушень та розмірів штрафних санкцій.

Слід також наголосити, що посадові особи контролюючих органів мають нести відповідальність не лише за шкоду, завдану неправомірними діями платникам податків, а й за неякісні перевірки. Як свідчать результати наших попередніх досліджень, за результатами контрольно-перевірочних дій виявляється близько 7% прихованих податків. Звісно, приховані об'єкти оподаткування, отже, несплачені податки, не завжди можна виявити з об'єктивних причин. Проте немало випадків, коли податківці наче «не помічають» порушень. У результаті бюджет втрачає належні йому ресурси.

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>
2. Положення про Державну фіскальну службу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF>
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>

ТЕОРЕТИЗАЦІЯ БЮДЖЕТУ ЯК СТРАТЕГІЧНОГО РЕСУРСУ СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Тулай О. І.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

В умовах переходу до моделі сталого людського розвитку суттєво змінюються роль і значення держави, важливим механізмом якої виступає бюджет. Він є найдинамічнішою структурою фінансової системи країни та дієвим каталізатором національної економіки. Саме бюджет дозволяє державі зосереджувати фінансові ресурси на пріоритетних напрямках сталого людського розвитку.

Сьогодні можна зустріти різноманітні визначення, які характеризують цю дефініцію з різних боків. Так, Бюджетний кодекс України відображає сутність бюджету за формою, тобто трактує його як план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади АР Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1]. Тобто законодавець підкреслює, таку важливу особливість бюджету, як його планово-правовий характер. Саме ця репутаційна ознака лежить в основі тлумачення зазначеного поняття у різноманітних економічних словниках.

Зокрема, в економічному енциклопедичному словнику за редакцією С. Мочерного зазначено, що державний бюджет є кошторисом щорічних доходів і видатків держави, заздалегідь розроблений урядом і затверджений законом [2, с. 66].

У тлумачному словнику економіста за редакцією С. Гончарова під бюджетом розуміється встановлений і затверджений державою, її органами, органами місцевого самоврядування, організаціями, установами збалансований кошторис грошових прибутків і витрат на певний строк (рік, півріччя, квартал) [3, с. 86].

В економічному тлумачному словнику Л. Алексєнко та В. Олексєнко знаходимо, що бюджет – це розпис державних прибутків і видатків на певний період (як правило, на один рік) [4, с. 106].

Автори економічного словника Г. Осовська, О. Юшкевич та Й. Завадський визначають державний бюджет як виражений у грошових сумах розпис майбутніх доходів і видатків держави, який складається щороку [5, с. 30].

Б. Карпінський та Т. Шири зазначають, що державний бюджет – це виражений у грошових сумах розпис доходів, які надходять у розпорядження держави, та видатків з

централізованого (консолідованого) фонду грошових ресурсів [6, с. 122].

Як бачимо, в останніх, поданих вище трактуваннях, сутність бюджету розкривається через поняття «розпис». Відомий російський дослідник у сфері фінансового права І. Озеров, у цьому контексті зазначав, що розпис має таке відношення до бюджету, як часткове до загального. Вчений пояснював, що бюджет визначають загальні норми складання та затвердження фінансового плану, а розпис безпосередньо є фінансовим планом на даний період часу, тобто цифровим вираженням плану ведення державного господарства. Науковець підкреслював, що метою бюджету й розпису є збалансування витрат і доходів, так як лише за таких умов можливе ведення державного господарства [7, с. 25].

На матеріальному змісті бюджету акцентують увагу Н. Давиденко та О. Данилевська – Жугунісова. На їхню думку, бюджет – це грошові фонди, що перебувають у розпорядженні органів державної влади, або грошові потоки державних доходів і видатків, які зосереджує і використовує уряд на заплановані цілі; специфічною ознакою бюджету є те, що з його допомогою створюються і використовуються суспільні фонди цільового призначення, які перебувають у розпорядженні органів державної влади і місцевого самоврядування [8, с. 215]. З огляду на зазначене, можна стверджувати, що бюджету притаманний суспільно-вартісний характер.

Ми погоджуємося з тим, що, насамперед, бюджет – це економічна категорія, за допомогою якої держава здійснює розподільчі процеси [9, с. 7]. З цієї позиції Ю. Пасічник наголошує на тому, що бюджет як самостійна економічна категорія є формою існування реальних, об'єктивно обумовлених розподільних відносин, які виконують специфічне призначення – задоволення потреб як суспільства в цілому, так і його адміністративно-територіальних структур у фінансових ресурсах [10, с. 276].

Такі науковці, як О. Алімов, О. Амоша та В. Ляшенко зазначають, що з економічної точки зору бюджет є сукупністю грошових відносин, які виникають у державі з юридичними й фізичними особами з приводу перерозподілу національного доходу у зв'язку з утворенням і використанням централізованого фонду грошових коштів, який призначений для фінансування народного господарства, соціально-культурних заходів, потреб оборони тощо [11, с. 65].

Водночас найбільше нам імпонує підхід С. Юрія та В. Дем'янишина, які вважають, що бюджет держави як об'єктивна економічна категорія – це сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом і перерозподілом ВВП і національного багатства, з метою формування і використання основного централізованого фонду грошових коштів, призначеного для забезпечення виконання державою її функцій [12, с. 9].

Таким чином, як домінантна риса бюджету, економічні відносини характеризують його природу та особливості у відтворювальних процесах. Звісно, з одного боку, у ролі суб'єкта зазначених відносин виступає держава, котра потребує грошових ресурсів для виконання покладених на неї функцій, а з другого – населення та суб'єкти господарювання, які є водночас платниками податків, зборів й інших неподаткових платежів і «споживачами» бюджетних ресурсів. В умовах сталого людського розвитку бюджет може ефективно впливати на суспільне відтворення через податковий механізм, спрямовуючи мобілізовані ресурси за відповідними пріоритетними напрямками. Тим самим він сприяє збалансованому соціо-еколого-економічному розвитку держави. Із зазначеного випливає, що виступаючи економічною формою існування реальних, об'єктивно обумовлених розподільних відносин і виконуючи специфічні відтворювальні функції щодо задоволення потреб сталого людського розвитку, бюджет має також розподільно-відтворювальні властивості.

Підводячи підсумок, зазначимо що процес свідомого цілеспрямованого впливу держави на суспільне відтворення опосередковується характерними властивостями бюджету, який виступає базисом стосовно бюджетної політики, котра координує усі суб'єктивні (надбудовні) відносини.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.1 / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій] / за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
3. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір; за ред. С. М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
4. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський) / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.
5. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
6. Карпінський Б. А. Фінанси: термінологічний словник / Б. А. Карпінський, Т. Б. Шира. – К.: «Видавничий дім» «Професіонал», 2007. – 608 с.
7. Озеров И. Х. Основы финансовой науки: Бюджет. Формы взимания. Местные финансы. Государственный кредит / И. Х. Озеров. – М.: ООО «ЮрИнфоР-Пресс», 2008. – 622 с.
8. Давиденко Н. М. Теорія фінансів: підручник / Н. М. Давиденко, О. Є. Данилевська – Жугунісова. – К.: ЦП «Компринт», 2014. – 493 с.
9. Юрій С. І. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 7–27.
10. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 523 с.
11. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми: монографія / О. М. Алімов, О. І. Амоша та ін.; за заг. ред. В. І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.
12. Юрій С. І. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 7–27.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Фатич В. В., Лаврик-Слісенко Л. П.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

В умовах ринкових відносин і особливо в перехідний період до ринку бюджетна система є найважливішим економічним регулятором. Від того, наскільки правильно побудовано бюджетну систему залежить ефективне функціонування всього народного господарства країни і зовнішніх відносин.

Бюджетна система є об'єктом вивчення таких відомих вітчизняних вчених як О.Д.Василик, В.І.Оспіщев, О.П.Близнюк, Л.І.Лачкова, В.М. Федосов, В.М. Опарін, М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко, А. А. Славкова, А.І. Мярковський, К.Д.Салямон-Міхєєва [1].

Згідно Конституції України бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами. Згідно з ст. 7 БКУ визначає наступні основні принципи бюджетної системи України [4]:

- принцип суспільної значимості, заснований на єдиному підході до соціальної спрямованості бюджету, ранжуванні суспільних потреб за ступенем їх значимості та

забезпеченні відповідно до цього їх різного фінансування;

- принцип єдності бюджетної системи – цілісність бюджетного законодавства, організації та функціонування бюджетної системи та бюджетного процесу;

- принцип розмежування доходів і видатків між бюджетами – визначення повноважень з формування доходів бюджету, встановлення і виконання видаткових зобов'язань;

- принцип самостійності, який відображає обов'язок органів влади забезпечувати бюджетний процес і ефективність використання бюджетних коштів для забезпечення розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць;

- принцип збалансованості означає, що обсяг видатків бюджету має відповідати сумарному обсягу доходів і надходжень із джерел фінансування бюджетного дефіциту;

- принцип результативності передбачає досягнення запланованих соціально-економічних цілей бюджету;

- принцип прозорості полягає у відкритості для суспільства та засобів масової інформації усіх бюджетних процедур та етапів бюджетного процесу;

- принцип адресності та цільового характеру означає, що всі бюджетні кошти виділяються в розпорядження конкретних одержувачів із зазначенням цілей їх використання [2].

Усі принципи бюджетної системи діють і застосовуються у єдності і взаємозв'язку між собою. Жоден принцип бюджетної системи не скасовує іншого принципу. Незалежно від того скільки рівнів має бюджетна система загальнозстановлені принципи повинні діяти координовано на кожному етапі.

Таким чином, бюджетна система - взаємопов'язана сукупність ланок державного бюджету об'єднаних на єдиних принципах, що діють лише на нормативно-правовій основі та мають комплексний вплив [3].

На нинішньому етапі розвитку економіки держави все більшої гостроти набуває необхідність докорінного реформування бюджетних взаємозв'язків як за доходами, так і за видатками, а також міжбюджетних відносин. Це зумовлюється насамперед тим, що в ринкових умовах бюджет є основним джерелом фінансового забезпечення соціально-економічної політики в державі. Відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин породжує низку негативних соціально-економічних наслідків:

- постійне недонесення протягом останніх років належних державному бюджетові платежів і у зв'язку з цим недофінансування або затримка з фінансуванням окремих видів видатків;

- відсутність механізму правового регулювання бюджетних відносин, відповідальності за порушення бюджетного законодавства;

- послаблення контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних ресурсів, що призводить до численних порушень, а від цього втрат державних коштів;

- неповне відображення в бюджеті доходів, які одержують бюджетні установи, органи виконавчої влади від використання власності та здійснення позабюджетної діяльності, що створює систему не контрольованості щодо використання коштів та майна;

- відсутність належної методології виконання державного бюджету через систему органів Державного казначейства країни, чіткого розмежування повноважень усіх рівнів законодавчої та виконавчої влади.

Усе це потребує пошуку напрямків удосконалення бюджетного процесу, який би відображав конкретну спрямованість бюджетних відносин на розв'язання економічних і соціальних завдань та включав широке коло дієвих важелів за допомогою яких держава здійснюватиме розподільчі й перерозподільчі функції [2].

Серед стратегічних напрямків розвитку бюджетної системи варто виділити такі:

- забезпечення детальної та однозначної законодавчої регламентації всіх аспектів бюджетних правовідносин на кожній зі стадій бюджетного процесу;

- забезпечення визначення остаточного переліку прав, обов'язків і відповідальності

органів і посадових осіб, що наділені бюджетними повноваженнями;

- посилення впливу інститутів громадянського суспільства на формування та реалізацію бюджетної політики держави;

- створення механізму забезпечення відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування на кожній зі стадій бюджетного процесу;

- забезпечення якісної та ефективної професійної підготовки персоналу, зокрема підбору кадрів, які повинні мати не лише фахову спеціальність, а й галузевий фах відповідно до специфіки роботи;

- дотримання принципу системності та наукового супроводження при здійсненні заходів щодо реформування бюджетного процесу [1].

Отже, зазначені проблемні аспекти організації бюджетного процесу в країні вимагають негайного вирішення на кожній його стадії, що в перспективі дозволить забезпечити ефективне управління державними фінансовими ресурсами, підвищити результативність, ефективність і прозорість використання бюджетних коштів, уникнути зриву бюджетного процесу через політичні події, підвищити якість головного фінансового документа держави та стане міцним підґрунтям для забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Бюджетна система України та Євросоюзу: монографія / [С.О. Булгакова, О. І. Барановський, Г.В. Кучер та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 409 с.

2. Мярковський А.І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи / А.І.Мярковський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – с. 3-18.

3. Лободіна З. Фінансування видатків місцевих бюджетів: стан і проблеми здійснення / З. Лободіна // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 123–130.

4. Бюджетний кодекс України: від 11.08.2013 р. зі змін, та доп. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України // Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> - 25.10.2013

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ В ПРОЦЕСІ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Білошанка В.С.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Розходження в культурі країн, населенні, інфраструктурі, управлінні, національних цінностях і навіть в історії в тій чи іншій мірі впливає на економіку країн. Оскільки метою будь-якої країни є зростання рівня життя населення, яке може бути досягнуто лише завдяки зростанню продуктивності виробництва, потрібно ефективно використовувати як трудові ресурси і наявний капітал країни, так і потенціал залучення банківських інвестицій.

У період трансформації економіки місце інноваційної й інвестиційної діяльності в країні суттєво зростає. Дослідженню інноваційних й інвестиційних процесів присвячено ряд робіт українських вчених. У роботі [1] проаналізована сутність інноваційної стратегії розвитку економіки України, її стан та перспективи. Аналізу інвестиційних стратегій корпорацій (в тому числі – банківських) і інституціональних інвесторів присвячена роботи [2,3]. Успішні дослідження особливостей участі банків в інвестиційному процесі на регіональному сегменті фінансового ринку містить робота [4]. В той же час, не вистачає досліджень, в яких були б комплексно розглянуті різні аспекти діяльності по залученню інвестицій в реальний сектор економіки шляхом випуску фондових інструментів, недостатньо досліджено питання проектування ефективних інструментів залучення банківських інвестицій. У зв'язку з цим, пошук нових інноваційних технологій залучення банківських інвестицій набуває актуальності.

Серйозною причиною слабкості економіки України в період загострення світової фінансової кризи ми вважаємо практично повну відсутність інноваційно-інвестиційної активності банків в країні та покращень інвестиційного клімату. Інновації, які в період до 1991р. здійснювалися за рахунок централізованих джерел, на сучасному етапі звелися до критичної малої величини. Розлад фінансово-кредитної системи, інфляція, суспільна напруженість тлі дестабілізації ринку капітальних вкладень позбавляють народне господарство імпульсу для відновлення економічного зростання.

Головна складність економічних перетворень на сьогоднішній день полягає в обмежених можливостях внутрішніх державних накопичень і нездатності приватних інвесторів повною мірою компенсувати дефіцит капіталовкладень для подолання економічного спаду.

Держава не може не втручатися в інноваційні процеси, тому що своєчасне і активне використання досягнень науково-технічної революції дозволяє країні розвиватися прискореними темпами і швидко зайняти високе соціально-економічне і політичне положення у світі. Держави з розвинутими ринковими відносинами приділяють велику увагу питанням вибору пріоритетних сфер інвестиційно-інноваційної діяльності та ініціювання інноваційних програм.

Державні заходи впливу повинні гармонійно доповнювати ринкові механізми. При слабкому “внутрішньому” стимулюванні інновацій, яке поки що є специфікою і однією з основних особливостей України, необхідно протягом певного часу підтримувати підвищену увагу держави до нововведень.

В умовах сучасної ринкової конкуренції розвинуті країни впроваджують цілеспрямовану інноваційно-інвестиційну стратегію. Інвестиції, які не мають в собі інноваційної складової, втрачають сенс. Відновлення вітчизняного виробництва неможливе без інноваційно-інвестиційного прискорення і вливання банківських інвестицій. Тому потрібні нові підходи до інноваційно-інвестиційної політики як на рівні держави, так і на рівні банків та механізму її реалізації. Разом з тим необхідна послідовна

реалізація інноваційно-інвестиційного механізму, який забезпечив би великомасштабний приток капіталу для модернізації виробництва.

Однією з перспективних форм залучення банківських інвестицій, на наш погляд, є емісія цінних паперів.

Як відомо, на розвинених фондових ринках активно застосовуються інноваційні технології залучення інвестицій. Основним напрямком фондових інновацій є розробка нових емісійних інструментів, які б підвищували ефективність процесу залучення інвестицій. Зарубіжними спеціалістами пропонується велика кількість типових емісійних стратегій, забезпечених відповідним набором фондових інвестиційних інструментів. Основним чинником, що стримує застосування зазначених методів банками України, є те, що ці технології спираються на сформовану інфраструктуру фондового ринку, якої Україна на сьогоднішній день не має. Життєздатними в Україні можуть стати оригінальні методики залучення інвестицій емісійними шляхами, які б враховувала особливості інвестиційного клімату України та вітчизняного фондового ринку, що знаходиться у стані розвитку.

Проектування банком-емітентом оптимального інструмента залучення інвестицій повинно відбуватися з обов'язковим урахуванням інтересів інвестора. Цілями, яких прагне досягти інвестор, виступають: максимізація прибутку, мінімізація ризику, досягнення ліквідності вкладень, мінімізація витрат на моніторинг інвестицій, забезпечення потенціалу зростання інвестиційного капіталу, отримання права на участь в управлінні банком.

Ми підтримуємо точку зору [3], що логічним продовженням процесу проектування фондових інструментів залучення інвестицій є розробка методичних засад оцінювання ефективності їхнього використання. На цій основі здійснюється вибір джерел фінансування інвестиційного проекту.

Для поліпшення інвестиційного клімату потрібно ухвалення ряду кардинальних заходів, направлених на формування в Україні як загальних умов розвитку цивілізованих ринкових відносин, так і специфічних, що відносяться безпосередньо до рішення задачі залучення інвестицій.

Економічний розвиток неможливий без цілеспрямованої державної інноваційної політики, без використання нових технологій. При існуючому величезному запасі напрацьованих результатів наукових досліджень потрібно створити умови для їх запровадження в Україні та досягти оптимального сполучення стратегічних і тактичних аспектів в інвестиційній політиці банків.

Література:

1. Акімова О.Є., Пугієв А.С. Пути решения проблемы нехватки инвестиционных ресурсов с использованием потенциала финансово-промышленных групп / Акімова О.Є., Пугієв А.С. // Аудит и финансовый анализ. - №6, 2011 - С. 297 - 299
2. Андрущенко І.В. Концентрація капіталу в економіці України: розвиток Фінансово-промислових груп/ І.В. Андрущенко // Економіка та держава. - №12, грудень 2009. –С. 44-46
3. Тараненко І. В. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні/ І. В. Тараненко, О. В. Охінько // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму – 2011. — № 1 (4). — С. 376-386.
4. Гончарук Т.І. Управління конкурентоспроможністю банку на регіональному сегменті фінансового ринку: прикладний аспект/ Т.І. Гончарук, М.Е. Лозняк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад “ Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2011. – Вип.31. - С. 29-36.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ДОЛАРИЗАЦІЇ

Бондаренко Д.В.

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

В Україні, враховуючи банкоцентричний характер організації фінансового ринку, стійкість банківської системи буде визначати стан усього фінансового ринку. Однією з головних проблем, що становлять реальну загрозу банківському сектору, є фінансова доларизація.

До негативних наслідків фінансової доларизації можна віднести ускладнення реалізації монетарної політики, поступове витіснення національної валюти з фінансового обігу, загрози економічній безпеці держави загалом.

Дані рис. 1 ілюструють, що показники рівня фінансової доларизації повторюють криву руху інфляційного процесу в Україні. Особливо така особливість чітко прослідковується для частки кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі банківських кредитів, оскільки наслідки підвищення темпів приросту інфляції (з 2004 р. — перехід у стадію галопуючої інфляції) зумовив переведення банківських активів у більш тверду валюту.

Динаміку показників рівня фінансової доларизації у 2002-2013 рр. умовно можна поділити на два періоди.

Для першого (2002-2008 рр.) характерне зростання рівня фінансової доларизації, однією з основних причин якого стала політична нестабільність в Україні, спричинена президентськими та парламентськими виборами, змінами уряду.

Для цього періоду характерне підвищення питомої ваги кредитів в іноземній валюті з 41,61% до майже 60%, причому зростання показника на 9% відбулося лише протягом 2007 року.

Аналогічний показник для депозитних угод зріс на таку ж величину, проте свого максимального значення досяг у 2009 році, коли питома вага депозитів в іноземній валюті складала майже половину загального обсягу банківських вкладів.

Часовий лаг періодом в один рік у порівнянні з попереднім показником можна пояснити повільнішим реагуванням населення та суб'єктів господарювання до змін ринкової кон'юнктури на банківському ринку.

Зниження даного показника у 2007 р. пояснюється збільшенням нормативу обов'язкового резервування закладами в іноземній валюті вдвічі, що спонукало комерційні банки надавати вигідніші умови для вкладень в гривні.

У 2008-2009 рр., незважаючи на знецінення курсу долара США на світових фінансових ринках, в Україні рівень депозитної доларизації підвищувався, що свідчило про високий рівень недовіри населення та суб'єктів господарювання до національної грошової одиниці.

Зростаючий попит на кредитні ресурси протягом 2000-2008 рр. спричинив дисбаланс у співвідношенні депозитів та кредитів в іноземній валюті, що спричиняло системні ризики у вітчизняній банківській системі. Найбільший розрив в період 2002-2013 рр. спостерігається у 2008 р., тобто в період найбільш активного кредитування в іноземній валюті.

Для врегулювання ситуації НБУ був підготовлений проект щодо заборони більшості видів кредитування в іноземній валюті для фізичних осіб, які не займаються підприємницькою діяльністю, а для підприємств передбачалося надання таких кредитів лише для виконання ними зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами.

Крім того, банки могли видавати валютні кредити лише в межах обсягів залучених ними коштів в іноземній валюті на відповідний період. Однак даний проект не був своєчасно затверджений, що загострило фінансову кризу в Україні.



Рисунок 1 - Динаміка індексу споживчих цін, питомої ваги депозитних і кредитних угод в іноземній валюті в загальному їх обсязі в 2002-2014 рр.*

Для другого періоду (2009-2013 рр., для депозитних угод — 2010-2013 рр.) характерним є зниження показників фінансової доларизації. Значення частки кредитів в іноземній валюті, які демонстрували стрімкий приріст у 2002-2008 рр., знизилося до 33,82% у 2013 році, що було пов'язано з девальвацією національної грошової одиниці та не вигідністю таких кредитів для населення і суб'єктів господарювання. Причому динаміка частки кредитних угод в іноземній валюті з фізичними особами у 2013 році знизилася більше, ніж у двічі порівняно з 2008 р.; для суб'єктів господарювання спад становив близько 20 в.п. Аналогічний показник для депозитних угод знижувався меншими темпами і наприкінці 2013 року сягав позначки 37,05%, тобто докризового рівня. Це пояснювалося більшою вигідністю депозитів у національній валюті в умовах низької інфляції та високого курсу по відношенню до долара США та євро. Також слід відмітити волатильність показника питомої ваги депозитів в іноземній валюті у розрізі економічних агентів: протягом 2002-2013 рр. його значення знаходиться в межах 10-15 в.п.: 39-53%% — для фізичних осіб, 25-38%% — для суб'єктів господарювання. Крім того, на таку ж величину фізичні особи є більш схильними до заощаджень в іноземній валюті, ніж підприємства, що пояснюється відчуттям фінансової незахищеності та швидким поширенням панічних настроїв у населення.

Підвищення показників фінансової доларизації з 2014 р. свідчить про високу ймовірність повторення сценарію періоду 2002-2008 рр. На це вказують суттєве зростання інфляції та катастрофічне падіння курсу гривні.

Загальним показником, що дозволяє оцінити рівень фінансової доларизації в країні, є відношення обсягу депозитів в іноземній валюті до величини грошової маси (рис.2).

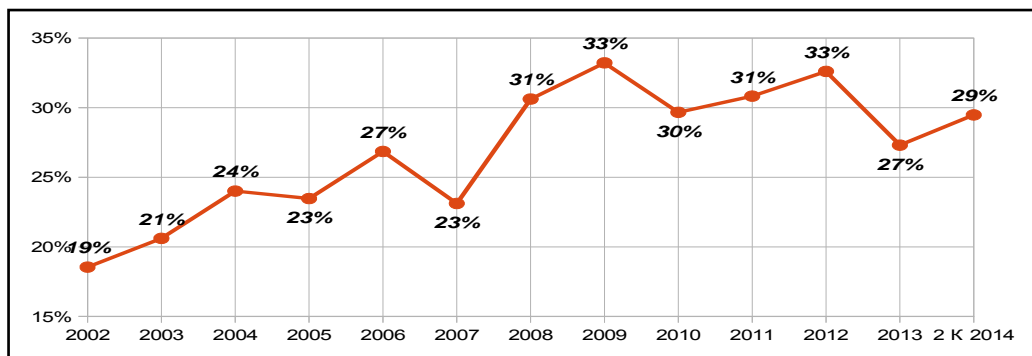


Рисунок 2. - Рівень «фінансової доларизації» вітчизняної банківської системи у 2002-2 кв. 2014 рр. (відношення обсягу депозитів в іноземній валюті до величини грошового агрегату М3)*

Прослідковується загальна тенденція до зростання рівня фінансової доларизації вітчизняної економіки: за період 2002-1 кв. 2014 рр. значення показника зросло на 10 в.п. і в середині 2014 року становило 29%, тобто наближаючись до встановленого МВФ граничного рівня 30%. Заслугує на увагу те, що найвище значення показника припадає на періоди активізації політики кількісного пом'якшення у США.

Таким чином, стан банківської системи вітчизняної економіки підпорядковуються законам циклічності, що в першу чергу пов'язано із значною відкритістю економіки України та нестабільністю курсу національної грошової одиниці. Такий стан речей свідчить про високу залежність вітчизняного фінансового ринку від світової кон'юнктури. Незважаючи на приховану системну кризу економіки США та інших розвинених капіталістичних країн, в Україні вільноконвертована валюта залишається надійним способом збереження та примноження заощаджень економічних суб'єктів. Крім того, ситуація загострюється внутрішніми несприятливими політичними та економічними процесами, що формують передумови для доларизації економіки.

Література:

1. Грошові агрегати. Статистичні випуски НБУ за ряд років 2008-2014 [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84961
2. Депозити, залучені депозитними корпораціями. Грошово-кредитна статистика НБУ [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/3.2-Deposits.xls>
3. Індeksi споживчих цін на товари та послуги у 2001-2013 рр. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Кредити, надані депозитними корпораціями. Грошово-кредитна статистика НБУ [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7768199>
5. Річні звіти НБУ за 2001-2012 рр. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84983

РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ В УКРАЇНІ

Дегтярьова Н. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Ринок фінансових послуг в Україні перебуває в стадії становлення та розвитку. Фінансові посередники забезпечують взаємодію між суб'єктами, що мають надлишок грошових коштів та суб'єктів, що потребують додаткових фінансових ресурсів. Інституціоналізація інвестиційного бізнесу, розвиток інституційних інвесторів – інститутів спільного інвестування (ІСІ) та недержавних пенсійних фондів (НПФ), потребують надання особливих фінансових послуг учасниками фондового ринку, що здійснюють професійну діяльність з управління активами. Ефективність функціонування ІСІ та НПФ залежить від якості та професійності управління їх активами.

Відповідно до законодавства управління активами ІСІ здійснюють компанії з управління активами (КУА). Управління активами НПФ може здійснюватися такими особами:

- компанією з управління активами;
- банком щодо активів створеного ним корпоративного пенсійного фонду у разі, якщо він не виконує функції зберігача цього фонду;

- Національним банком України щодо активів створеного ним корпоративного пенсійного фонду;
- професійним адміністратором, який отримав ліцензію на провадження діяльності з управління активами.

КУА або особа, яка здійснює діяльність з управління активами інституційних інвесторів, повинна виконувати щодо активів інституційного інвестора, які перебувають в її управлінні, такі основні обов'язки:

1) управляти активами інституційного інвестора відповідно до вимог законодавства;

2) діяти в інтересах інституційного інвестора (формувати інвестиційний портфель відповідно до інвестиційної декларації з метою отримання максимального доходу при мінімально можливих ризиках з урахуванням умов, зазначених у договорі про управління активами, кон'юнктури ринку цінних паперів, ризику вибору контрагента та інших факторів ризику);

3) аналізувати інформацію щодо зміни вартості цінних паперів та приймати оперативні рішення щодо цінних паперів, які перебувають у портфелі інституційного інвестора;

4) вимагати наступного робочого дня після проведення операцій з цінними паперами від торговця цінними паперами звіт про здійснення операцій з цінними паперами у формі, передбаченій відповідним договором.

5) дотримуватися вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, проводити аналіз фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу.

Останні дані (за 9 місяців 2014 року) Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ – саморегульованої організації, що об'єднує професійних учасників фондового ринку, які здійснюють управління активами), свідчать про тенденцію зменшення кількості КУА і ІСІ – як зареєстрованих, так і тих, що досягли нормативу мінімального розміру активів; зростання активів в управлінні за рахунок венчурних та інших закритих ІСІ. Так, кількість КУА зменшилася до 337 компаній, зареєстрованих ІСІ на кінець вересня – до 1586 фондів, кількість ІСІ, що досягли нормативу мінімального розміру активів скоротилася до 1207. Структура активів ІСІ змінюється під впливом зниження фондового ринку, відтоку капіталу з відкритих фондів, підвищення привабливості державних боргових паперів та нарощення «інших» активів (корпоративних прав та позик) венчурними фондами. За 9 місяців 2014 року середня доходність була позитивною в усіх секторах ІСІ. Достатньо високі +11.4% та +14.2% принесли, відповідно, відкриті та закриті фонди, у той час як фонди акцій показали +9.6%, фонди змішаних інвестицій – +5.6%, а окремі фонди облігацій – до 44.2%.

Недостатній досвід персоналу суб'єктів, що мають право на здійснення професійної діяльності з управління активами інституційних інвесторів, відсутність теоретичних основ у сфері розробки механізмів гарантування економічної безпеки управителя та інституційних інвесторів для практичного їх втілення, недостатній рівень вивчення проблеми забезпечення економічної безпеки управителя, підвищують їх вразливість до впливу зовнішніх та внутрішніх деструктивних факторів. Впровадження систем економічної безпеки у компаніях по управлінню активами є необхідним в умовах впливу на їх діяльність наслідків розвитку колективного інвестування в Україні.

Потребують подальших досліджень питання визначення ефективності управління активами інституційних інвесторів за допомогою відповідних показників.

Література:

1. Про інститути спільного інвестування // Закон України від 5 липня 2012 р. № 5080-VI
2. Про недержавне пенсійне забезпечення // Закон України від 9 липня 2003 року № 1057-IV

3. Положення про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів// Рішення НКЦПФР від 06.08.2013 № 1414, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 29 серпня 2013 р. за № 1486/24018

4. Швець В. Я. Стандарти оцінки ефективності діяльності інститутів спільного інвестування: світовий досвід і Україна / В. Я. Швець, Г. В. Соломіна // Економіка промисловості . - 2013. - № 1-2. - С. 201-208. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2013_1-2_28.pdf

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Дідур С.В., Глухова В.І.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Тенденція старіння населення обумовлює необхідність формування такої пенсійної системи, яка б мала можливість адаптуватися до постійно мінливої демографічної ситуації. У зв'язку з диспропорцією економічно активного населення й пенсіонерів фінансове забезпечення державного пенсійного страхування відіграє надзвичайно велику роль у реалізації соціальної політики держави.

В умовах реформування пенсійної системи України, дефіцитності централізованих фінансових ресурсів питання фінансового забезпечення державного пенсійного страхування та оцінка діяльності Пенсійного фонду України (ПФУ), через який функціонує солідарна система пенсійного страхування, набувають особливої актуальності.

Теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення пенсійного страхування в цілому та діяльності ПФУ розглядаються в роботах Захарова М.Л., Юрія С.І., Лібанової Е.М., Якимової Л.П. Коваль О.П. та інших науковців. Незважаючи на наявні публікації, багато питань залишаються ще не достатньо досліджені.

Аналіз даних офіційної статистики за 2007-2013 роки свідчить, що всього доходи бюджету ПФУ з урахуванням залишку коштів на початок року з 2007 р. по 2013 р. зросли в 2,5 рази (або на 149 159,5 млн. грн.).

В цілому витрати збільшилися за 2007 - 2013 роки на 150 409,5 млн. грн., або у 2,8 рази. Тенденція зростання видатків бюджету ПФУ пояснюється збільшенням тривалості життя осіб, які перебувають на пенсії, скороченням чисельності зайнятих в економіці. Абсолютні обсяги і темп росту видатків перевищує темп росту доходів, протягом 2007 – 2013 рр. спостерігається дефіцит бюджету ПФУ. Аналіз показників фінансової діяльності Пенсійного фонду, проведений за методикою Л.В.Хить [2], представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 - Основні показники фінансової діяльності Пенсійного фонду України

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Темп росту
Коефіцієнт демографічного навантаження	1,5	1,5	1,3	0,1	1,5	1,5	0,99
Коефіцієнт оцінки рівня життя пенсіонерів	1,1	1,4	1,6	1,4	1,4	1,5	1,37
Коефіцієнт заміщення	33,2	38,8	47,1	44,6	42,6	43,8	1,32
Коефіцієнт охоплення	0,448	0,452	0,398	0,443	0,446	0,448	1,00
Коефіцієнт платоспроможності	1,1	0,9	0,9	0,8	0,9	0,7	0,67

* Джерело: складено автором за даними [1]

Як свідчать дані таблиці 1, демографічне навантаження досить високе: на трьох працюючих осіб припадає два пенсіонера. Коефіцієнт загальної платоспроможності скорочується, складаючи лише 1/2 нормативу (1,4) [2], що викликано невисоким

коефіцієнтом охоплення, який свідчить про те, щовнески до Пенсійного фондуздійснює невсезайняте населення, а це пояснюєтьсязарплатами«в конвертах», високим рівнем розвиткутіньовогосектора.

За коефіцієнтомзаміщення йоцінки рівняжиття пенсіонерівспостерігається позитивнадинаміка, однакданіє усередненимиі не враховуютьдиференціаціюрозміру пенсіїрізнихкатегорій громадян.

Аналізрозрахунковихпоказників показав, що пенсійна система України досить не досконала і має низку проблем, основні з яких: низька фінансова стійкість та значний дефіцит бюджету ПФУ, наявність численних пенсійних пільг за професійною та соціальною ознаками, недостатня диверсифікованість механізмів пенсійного забезпечення.

Для вирішення проблем фінансового забезпечення державного пенсійного страхування, на нашу думку, доцільно:

- суттєво збільшити доходи бюджету ПФУ, перш за все, за рахунок виходу фонду оплати праці «з тіні», підвищення рівня зайнятості населення, економічного зростання у всіх сферах національного господарства;

- внести подальші зміни в чинне законодавство щодо пенсійного забезпечення привілейованих категорій населення, за рахунок чого можливе скорочення видаткової частини бюджету ПФУ, його дефіцитність.

Для вирішення проблем, пов'язаних із соціальною несправедливістю при розподілі фінансових ресурсів ПФУ, вважаємо за необхідне зменшити диференціацію пенсійних виплат між різними категоріями громадян, здійснивши перерозподіл, наприклад, максимальних пенсій: депутатів, міністрів.

Перспективним напрямом подальшого дослідження є обґрунтування й розробка заходів щодо можливості легалізації заробітної плати працівників, скорочення й недопущення заборгованості з її виплати, зменшення та ліквідації дефіциту бюджету Пенсійного фонду, а також забезпечення не тільки на законодавчому рівні, а й реально, функціонування й розвиток поряд з ПФУ накопичувального фонду пенсійної системи України.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Хить Л.В. Комплексна оцінка ефективності пенсійної системи як пріоритетний напрямок соціально - економічної політики Росії // Теорія і практика суспільного розвитку. – 2011. – № 2. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://teoria-practica.ru/-2-2011/economika/khit.pdf>

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ КОЕФІЦІЄНТА МОНЕТИЗАЦІЇ ПРИ ФОРМУВАННІ ГРОШОВО – КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Должанська Н. А.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

Науковий керівник: асистент Плсшакова Н.А.

Відповідність реальних потреб у грошах для здійснення господарського обороту та рівня їх фактичного надходження до обігу є основною умовою забезпечення та підтримки стабільності грошової сфери економіки та її реального сектора. Де – факто «наповненість» обороту грошовою масою характеризується показником монетизації економіки. І хоча цьому показникові притаманні певні недоліки (зокрема, не зовсім коректне зіставлення грошової маси як запасу і валового продукту як потоку), саме він найчастіше використовується для оцінки забезпеченості обороту грошовими коштами [2, с. 5].

Проблема забезпечення достатності грошей знайшла належне віддзеркалення у роботах вітчизняних вчених, серед яких О. Дзюблюк, І. Лютий, О. Носов, С. Міщенко, С. Науменкова, М. Савлук, Ю. Пахомов та інші.

Монетизація економіки в сучасних умовах розглядається як забезпеченість процесів виробництва і обігу грошовою масою, необхідною для здійснення розрахунків та платежів, формування пропорцій в сфері інвестицій і споживання, розвитку фінансового сектору, функціонування грошового ринку і всієї фінансової системи держави [4, с. 16]. Рівень монетизації визначається за допомогою коефіцієнта монетизації, який обраховують як частку від ділення грошової маси, що є в обороті на кінець року, до номінального річного обсягу ВВП. У якості показника грошової маси в Україні використовують МЗ.

Природа даного показника є неоднозначною. Для «немонетаристів», це показник пропозиції грошей, прямий вплив на який має центральний банк, а пропорція між грошовою масою та ВВП має значення для економічного зростання. Для монетаристів будь – яке значення коефіцієнта монетизації є нормальним, оскільки він визначається обсягами попиту на гроші, а отже держава має опосередкований вплив на нього [6, с. 57].

Зважаючи на наявні протиріччя серед теоретиків, немає єдиної точки зору і щодо практичного використання цього індикатора. Деякі дослідники даної проблеми стверджують, що монетизація як показник, обернений до швидкості обертання грошей, утворюється під дією чинників, безпосередньо не пов'язаних із обсягами ВВП та рівнем цін, а тому не може бути фактором економічного зростання [1, с. 4 - 5]. До того ж, сам показник швидкості обертання грошей не застосовується як цільовий орієнтир економічної політики. Складність використання даного показника полягає також у тому, що його зміну у той чи інший бік можуть зумовити як позитивні, так і негативні фактори. Наприклад, рівень монетизації може підвищуватися як під впливом зниження рівня доларизації, так і за рахунок трансформації грошей із безготівкової у готівкову форму внаслідок зростання тіньового сектору економіки.

Інші науковці заперечують оберненість показників монетизації та швидкості обертання грошей у сучасних умовах. На їхню думку, швидкість обертання грошей і депозитів залежить від технічних умов і не знаходиться в певному співвідношенні з обсягами грошової маси. Крім того, рух грошей в економіці не обмежується лише створенням ВВП країни, але й забезпечує функціонування фінансового ринку, що збільшує фактичну швидкість руху грошової маси в економіці [2].

Втім, незважаючи на наявні дискусії, очевидно, що значне зростання коефіцієнта монетизації свідчить про можливі інфляційні процеси, а скорочення, про можливий дефіцит платіжних засобів, що призводить до зниження ділової активності учасників ринку [6, с. 57]. Отже, проаналізуємо динаміку коефіцієнта монетизації економіки України впродовж 2007 – 2014 років. [5]

Таблиця 1- Динаміка коефіцієнта монетизації економіки України у 2007 – 2014 рр.

Рік	Грошова маса (МЗ), млрд. грн.	Номінальний ВВП, млрд. грн.	Коефіцієнт монетизації, %	Коефіцієнт росту монетизації
2007	396,156	720,731	54,97	-
2008	515,727	948,056	54,40	0,99
2009	487,298	913,345	53,35	0,98
2010	597,872	1 082,569	55,23	1,04
2011	685,515	1 316,600	52,07	0,94
2012	773,199	1 408,889	54,88	1,05
2013	908,994	1 454,931	62,48	1,14
2014 (січень - вересень)	994,330	1 116,468	89,06	1,43

Відповідно до розрахунків, наведених у таблиці 1, у 2008 – 2009 роках спостерігалось падіння коефіцієнта монетизації економіки з 54,97% до 53,35%. Причиною зменшення рівня монетизації були макроекономічні дисбаланси в економіці України, які були викликані світовою фінансово – економічною кризою. Починаючи з 2010 року показник забезпеченості національної економіки грошовими засобами демонструє тенденцію до зростання із 55,23% до 54,88% у 2012 році та – 62,48% у 2013 році. Протягом даного періоду незначне зменшення коефіцієнта монетизації було лише у 2011 році - на 3,16% (спад до 52,07%), що було пов'язано із швидшими темпами зростання ВВП в даний період (21,62%).

Особливої уваги заслуговує аналіз коефіцієнта монетизації у 2014 році. Як бачимо, його значення є максимальним протягом досліджуваного періоду і становить 89,06%, при цьому рівень інфляції в даний період становив 116,2%. Зростання показника монетизації не характерне для даної макроекономічної ситуації, так як при високому рівні інфляції, збільшується попит на гроші і коефіцієнт монетизації знижується. Різке збільшення даного коефіцієнта пов'язане з тим, що у ВВП не враховані дані Автономної Республіки Крим та м. Сімферополя, тоді як показник грошової маси включає дані зазначеного регіону.

Проаналізувавши думки різних науковців щодо показника монетизації, зазначимо, що на нашу думку, при формуванні грошово – кредитної політики варто враховувати лише тенденцію даного показника, яка має відповідати загальному стану економічного розвитку країни. Так, якщо тренд монетизації має висхідний напрямок, це створює умови для поглинання інфляційного потенціалу грошової експансії, отже, є сприятливою ситуацією для розширення грошової маси. Якщо ж зростання грошової маси супроводжується спадаючою монетизацією, це, навпаки, створює умови для каталізації інфляційних процесів. При цьому, не має значення абсолютне значення показника монетизації, важливо врахувати тенденцію.

Виходячи із наявних тенденцій у 2014 році та враховуючи складні економічні та політичні умови, зазначимо, що в 2015 році НБУ слід активно впливати на грошову масу в країні, так як під впливом банківської кризи механізм мультиплікації коштів буде незначним і не зможе забезпечити обсяги грошової пропозиції, що були б адекватними попиту на гроші, який в умовах інфляції буде значним.

Література:

1. Арсенюк О. Правда і вигадки про монетизацію / О. Арсенюк, А. Патенко // Вісник НБУ. – 2003. - №2. – С. 4 – 6.
2. Греков И.Е. О совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обоснование ее оптимального уровня / И.Е. Греков // Финансы и кредит. – 2007. - №11. – С. 60 – 70.
3. Дзюблюк О. Вплив рівня монетизації економіки України на кредитну діяльність комерційних банків в умовах перехідного періоду / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2000. - №5. – С. 4 – 9.
4. Мищенко С.В. Влияние уровня монетизации экономики на динамику денежной массы / С.В. Мищенко // Экономика и банки. – 2014. - №1. – С. 16 – 24.
5. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. Режимдоступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896. – Назва з екрана.
6. Морозов А. Причини зміни рівня монетизації економіки України / А. Морозов // Вісник КНУ. – 2012. – 2012. - №138. – С. 57 – 60.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ РИЗИКУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

Дяченко Г. О.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л. П.*

Одним із базових етапів системи управління ризиком кредитної діяльності банку є оцінка ризику кредитного портфеля, яка являє собою систему заходів, що визначає ступінь та тип концентрації ризику кредитного портфеля, його відповідність достатності обсягам створених резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банку. При цьому визначають адекватність кредитного ризику рівню передбачуваного доходу.

Визначення ризику кредитного портфеля базується на якісній та кількісній оцінці кредитного ризику банку. Кількісна оцінка дозволяє визначити ступінь ризику, тобто є кількісним вираженням оцінки банком ризикованості кредитних операцій. Якісна оцінка полягає у визначенні оптимального або високого рівня ризику кредитного портфеля.

Якісна і кількісна оцінка ризику кредитного портфеля проводиться одночасно, з використанням статистичного та коефіцієнтного методів.

Основними інструментами статистичного методу розрахунку та оцінки ризику кредитного портфеля банку (рис.1) є [2]:

- дисперсія – відображає міру відхилення фактичного значення від її середнього значення;
- середнє квадратичне відхилення – характеризує ступінь ризику - чим більше його значення, тим більш ризикованою є кредитна операція;
- коефіцієнт варіації – характеризує стійкість прогнозованої ситуації. Чим менше коефіцієнт варіації, тим більш стабільна прогнозована ситуація і менший рівень ризику.



Рисунок 1 – Статистичний метод оцінки ризику кредитного портфеля банку

Оцінка кредитного ризику за допомогою цих інструментів показує значимість кожної характеристики для визначення рівня ризику кредитного портфеля як

узагальнюючого показника ризикованості банківської діяльності. Особливістю статистичного методу дослідження є виявлення ризику кредитного портфеля з розподілом ймовірностей. Основним статистичним показником визначення такої ймовірності (рівня ризику) є стандартне відхилення або коефіцієнт варіації. Розрахунок середньозваженого ризику кредитного портфеля, його дисперсії і середньоквадратичного відхилення кількісно оцінюють ступінь ризику кредитного портфеля банківської установи.

Наступним етапом оцінки кредитного портфеля є коефіцієнтний метод, сутність якого полягає в розрахунку відносних показників, які дозволяють оцінити кредитні ризики, що входять до складу кредитного портфеля банку.

Коефіцієнтний метод (рис.2) передбачає розрахунок показників в межах:

а) аналізу стану кредитного портфеля:

- коефіцієнт співвідношення власних коштів банку і кредитного портфеля (K_1);
- частка класифікованих кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля (K_2);
- коефіцієнт покриття класифікованих кредитів основним капіталом (K_3);
- частка своєчасно не сплачених кредитів за відсотками і основною сумою в обсязі кредитного портфеля (K_4);
- коефіцієнт збитковості кредитного портфеля (K_5);

б) використання резервів та втрат за кредитними операціями:

- коефіцієнт забезпеченості витрат за позиками (K_6);
- коефіцієнт забезпеченості видатків за рахунок резервів банку на покриття збитків

(K_7);

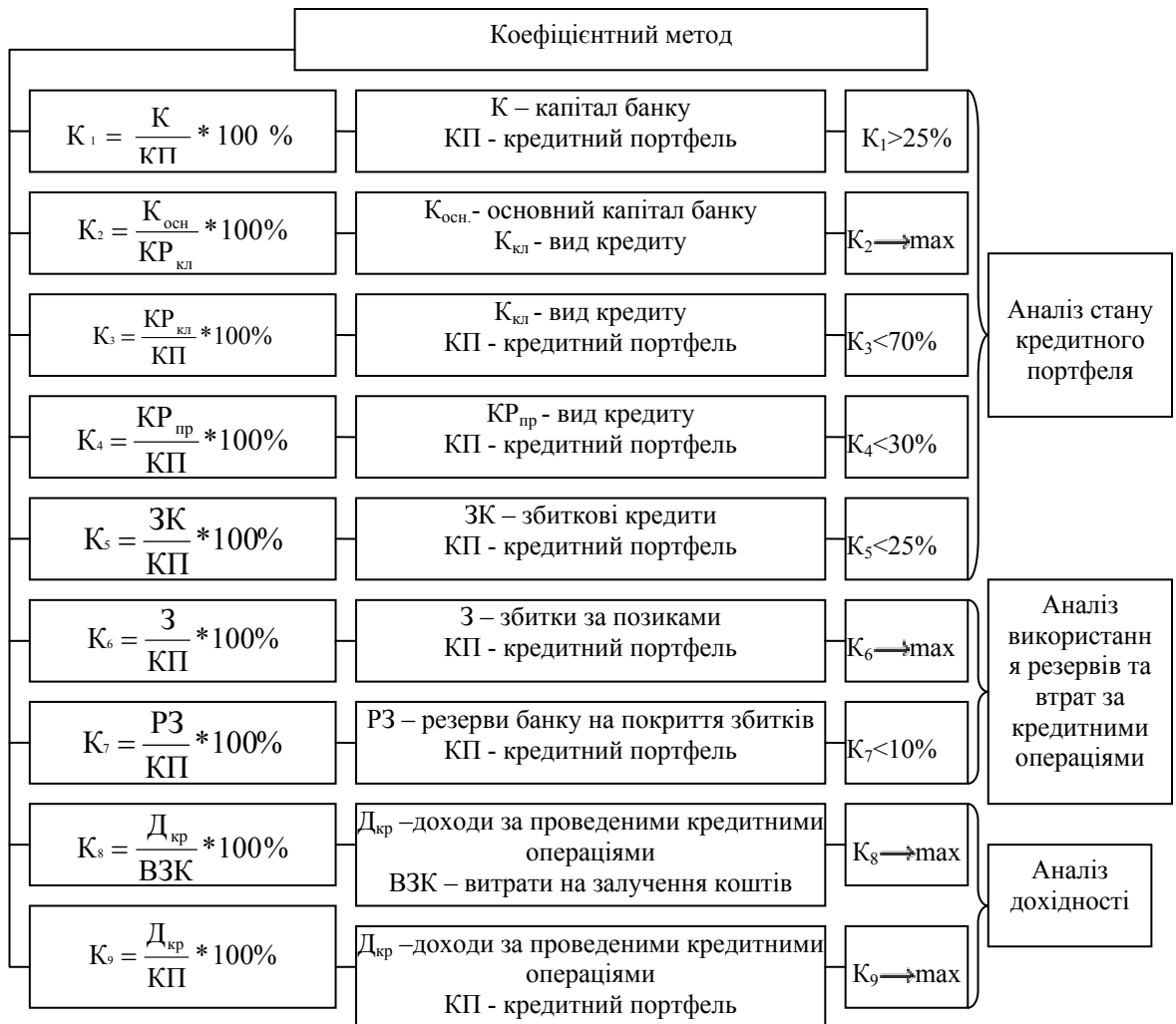


Рисунок 2 – Коефіцієнтний метод оцінки ризику кредитного портфеля банку

- в) визначення дохідності кредитного портфеля:
 - коефіцієнт рентабельності кредитних операцій (K_8);
 - коефіцієнт дохідності кредитного портфеля (K_9).

Отже, використання коефіцієнтного методу дозволяє комплексно оцінити кредитну діяльність банку, порівнюючи розрахункові показники з нормативними критеріями оцінки, та виявити чинники, які сприяють виникненню кредитного ризику.

Таким чином, використання статистичного та коефіцієнтного методів оцінки ризику кредитного портфеля дозволить визначити ступінь ризику, дохідність кредитних операцій та чинники, що його зумовлюють.

Література:

1. Андросова О.Ф. Чинники формування кредитних ризиків та їх наслідки для банківської системи України в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2010. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Огієнко А.В. Оцінка ризику кредитного портфеля банку / Огієнко А.В., Малахов Е.В. // Праці Одеського політехнічного університету. – 2007. – № 2. – С. 258 – 262.
3. Спяк Г.І., Фастовець М.М. Порівняльний аналіз сучасних моделей оцінки портфельного кредитного ризику банку [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://sevntu.com>.

ДИСТАНЦІЙНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКІВ ЯК ЧИННИК ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Іванова Т.Г.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

В умовах жорсткої конкуренції банки просто вимушені не тільки розширювати перелік своїх фінансових та інформаційних продуктів і послуг, але й активно освоювати нові перспективні сервіси, що дозволяють швидко і якісно їх надавати, зробити максимально простими і доступними для клієнтів. До того ж, якщо банк зацікавлений у залученні більшої кількості клієнтів та отриманні максимального прибутку, він повинен надати обслуговування в будь-який час та у будь-якому місці. Саме стратегії всебічної присутності та доступності відповідає впровадженню процесних інновацій в діяльність банківських установ, а саме дистанційному обслуговуванню клієнтів.

Головною метою використання засобів та прийомів дистанційного обслуговування в банківській діяльності є надання рівних можливостей оперування фінансовими інструментами в будь-яких регіонах країни та за її межами. Це забезпечує принципово новий рівень доступності банківського бізнесу при збереженні чи підвищенні його якості за рахунок створення мобільного інформаційного середовища та скорочення питомих витрат на одного клієнта, порівняно з традиційними системами обслуговування.

Дистанційна форма обслуговування клієнтів банків не залежить від відстані та часу, оскільки електронні канали працюють цілодобово та у будь-якій точці земної кулі, там, де є система телекомунікації. Для клієнта зникають поняття «операційний день», «технічна перерва», а головне – змінюється характер його взаємодії з банком. Клієнт отримує можливість вільного вибору каналів доставки для себе залежно від свого стилю життя, розміру доходів, місця перебування, терміновості операції. Відповідно змінюється економічна поведінка клієнта: він може переходити від самообслуговування до користування послугами консультанта залежно від свого рівня освіти, довіри та лояльності до банку.

Не дивлячись на значну роль, яку відіграє дистанційне обслуговування у

функціонуванні банківської системи та великої кількості праць, присвячених цій проблематиці, багато питань щодо розвитку операцій дистанційного обслуговування клієнтів комерційних банків, особливостей та проблем їх організації залишаються недостатньо дослідженими.

Питанням сутності дистанційного банківського обслуговування та історії його розвитку присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців. У вітчизняній науковій літературі дані питання висвітлюються в дослідженнях Нікітіна А.В., Мудра Р.Р., Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П., Шалига Т.С., Захарченко О.М., Єсіної О.Г., Олещук М.Г., Приступа Л.Ю., Сологуб К.С. та інших. Визначення сутності дистанційного обслуговування клієнтів банків представлено в порівняльній таблиці 1.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика сутності дистанційного обслуговування клієнтів банків

Автор	Визначення сутності	Характерні особливості формулювання
Нікітін А.В.	- проведення операцій по рахунках клієнта на підставі його дистанційних розпоряджень, а дистанційне розпорядження – це розпорядження банку виконати певну операцію, передане клієнтом погодженим каналом доступу із певною процедурою передачі розпоряджень [1, с.432].	Автором сформульована сутність дистанційного обслуговування клієнтів банків виходячи з аналізу складових та принципів взаємодії системи операційних елементів такого обслуговування.
Мудра Р.Р.	- обслуговування, що відбувається на основі розпорядження, яке надається клієнтом віддаленим способом, тобто без його візиту в банк, як правило, з використанням комп'ютерного та телефонного зв'язку [2, с.53].	На думку автора в основі сутності дистанційного обслуговування клієнтів банків лежать принципи неперервності та екстериторіальності обслуговування.
Данилюк Є.Ю.	- канали віддаленого доступу до банківських продуктів, до яких відносять пристрої самообслуговування, електронні та телефонні мережі [3].	В роботі автора дистанційне банківське обслуговування розглядається в розрізі банківських каналів збуту.
Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П.	- технологія, в якій проведення банківських операцій проводиться за допомогою дистанційних розпоряджень, що виконуються банком за допомогою відповідного програмно-апаратного комплексу [4, с.400].	Автори в основі сутності дистанційного обслуговування клієнтів банку визначають технологію, в якій проведення банківських операцій не вимагає візиту клієнта в банк.
Шалига Т.С.	- форма альтернативного банкінгу, заснована на засадах абсолютної віддаленості акту обслуговування клієнта від локації фактичного забезпечення функціонування банківського продукту. [5, с.280].	На думку автора в основі процесу дистанційного обслуговування клієнтів банків знаходиться не продукт, а канал обслуговування.
Автор	Визначення сутності	Характерні особливості формулювання
Захарченко О.М.	- технологічним видом взаємодії банку з клієнтами, яка дозволяє їм обслуговуватися незалежно від працівника банківського сервісу. [6, с.123].	Автором ототожнюється поняття дистанційного обслуговування клієнтів банків з каналами доставки, що не потребують втручання банківського працівника.

Продовження таблиці 1

Автор	Визначення сутності	Характерні особливості формулювання
Єсіна О.Г.	- дії банку, що спрямовані на вдосконалення та реалізацію звичних банківських операцій шляхом використання інформаційних систем [7, с.210].	Автор робить власне визначення поняття на основі визначення Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П. [4, с.400]

Використання дистанційних каналів для збуту банківських продуктів та послуг має вирішувати цілий спектр завдань, тому й оцінювати їх потрібно комплексно, за різними групами параметрів, урахувавши, зокрема, економічний, організаційний та маркетинговий зрізи діяльності з дистанційного обслуговування.

Вважаємо, що новими можливостями для ринку банківських послуг загалом, та дистанційного обслуговування клієнтів зокрема, будуть: вузька спеціалізація навколо певного сегменту клієнтів; використання Інтернет/цифрових каналів обслуговування та їх оптимізація; широке використання дистанційних каналів обслуговування «продуктовими» банками з концентрацією на масовому клієнті.

Література:

1. Нікітін А.В., Бортніков Г.П., Федорченко А.В. Маркетинг у банку: Навч. посіб. / За ред. А.В. Нікітіна. – К.: КНЕУ, 2006. – 432 с.
2. Мудра Р.Р. Дистанційне обслуговування як стратегія розширення клієнтської бази банків: Навч. посіб./ Р.Р. Мудра – ЛНУ ім. Івана Франка, ЕкфМ, 2012р. – 53с.
3. Данилюк Є.Ю. Основи класифікації маркетингової збутової політики банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1573> – Назва з екрана.
4. Страхарчук А.Я., Страхарчук В.П. Інформаційні системи і технології в банках: Навч. посіб. — К.: УБС НБУ: Знання, 2010. — 400 с.
5. Шалига Т.С. Теорія дистанційного роздрібного банкінгу: класичні та новаторські концепції / Т.С. Шалига // Економіка та підприємництво: наук.-пр. журнал, КНЕУ. – 2011. – № 26. – С. 277-286.
6. Захарченко О.М. Дистанційне банківське обслуговування на основі «клієнт-банк»: переваги і недоліки / О.М. Захарченко // ДВНЗ «УАБС НБУ»: зб. наук. пр. – 2010. – вип. 30. – С. 121-127.
7. Єсіна О.Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / О.Г. Єсіна//: Вісник соціально-економічних досліджень – 2013. – вип. 1(48). – С. 209-213.

ПРИБУТОК БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗРОСТАННЯ

Коваль С.Л.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Нестабільна політична та економічна ситуація, зумовлена проведенням АТО негативно впливає на економіку держави загалом та всі сфери фінансової системи. Фінансова стабільність банківських установ, які є регуляторами грошового обігу та посередниками в акумуляції та перерозподілі грошових ресурсів в таких умовах набуває особливої актуальності. На сучасному етапі банки відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Стан розвитку банківської системи характеризується

динамічними коливаннями, які можуть мати як стимулюючий ефект, так і стати причиною порушення стійкості фінансового сектора. Адже володіючи дієвими важелями впливу на фінансову, виробничу та інші сфери економіки, банки визначають формування та розвиток практично всієї системи відносин у державі. Саме тому, проблеми пов'язані із забезпеченням прибуткової діяльності вітчизняних банківських установ набувають особливої актуальності.

Банки як суб'єкти господарювання здійснюють діяльність на засадах комерційного розрахунку, який передбачає покриття всіх витрат за рахунок доходів та отримання прибутку. Прибуток банківських установ є важливим показником, наявність якого свідчить про ефективність діяльності банку, потенціал його стабільності і являє собою різницю між всіма доходами та витратами.

Для банківських установ характерні специфічні доходи і витрати, які відповідають особливостям банківської діяльності. Банківські установи, як фінансові посередники надають грошові кошти у кредит за відповідну плату (відсотки), здійснюють розрахунково-касове обслуговування клієнтів, здійснюють валютнообмінні операції, надають інші фінансові послуги. Законом України «Про банки і банківську діяльність» передбачено можливість одержання вітчизняними банками: процентних доходів, комісійних доходів, доходів від торговельних операцій (від торгівлі цінними паперами, здійснення валютнообмінних операцій), доходів у формі отримання дивідендів, доходів від повернення раніше списаних активів, інших операційних доходів [1].

У процесі здійснення діяльності банківські установи здійснюють такі витрати: процентні витрати, комісійні витрати, інші операційні витрати, адміністративні витрати.

Аналіз показників фінансових результатів діяльності вітчизняної банківської системи свідчить про негативні тенденції зумовлені наслідками фінансово-кредитної кризи (табл. 1). Як бачимо, за результатами 2010–2011 рр. вітчизняна банківська система отримала негативні фінансові результати діяльності.

Таблиця 1 - Динаміка фінансових результатів банків України за 2010–2014 рр.*

Показники	1.01.2011 р.	1.01.2012 р.	1.01.2013 р.	1.01.2014 р.	1.12.2014 р.
Фінансові результати діяльності (прибуток +, збиток -), млн. грн.	-13027	-7708	4899	1436	-22419

* Складено автором за даними: [2]

За підсумками 2010 р. обсяг збитків сягнув рівня 13,0 млрд. грн. та 7,7 млрд. грн. за підсумками 2011 р. Покращення фінансової ситуації у банківському секторі України відбулося у 2012–2013 рр., коли в цілому по вітчизняній банківській системі отримано позитивні фінансові результати: 4,9 млрд. грн. та 1,4 млрд. грн. відповідно. Системна криза, яка охопила у 2014 р. всі складові суспільства: економіку, соціальну сферу, політику призвела негативних наслідків, які проявились у збитковій діяльності банків. Так, за результатами 11 місяців 2014 р. сумарні збитки українських банків досягнули рівня 22,4 млрд. грн.

Забезпечення прибуткової діяльності є основною метою діяльності будь-якого банку. В умовах нестабільності політичної та економічної ситуації в Україні банківським установам особливу увагу доцільно приділити оптимізації витрат та зростанню доходів. Враховуючи, що основним джерелом доходів банку є процентні доходи, одним із напрямів максимізації прибутку є зниження питомої ваги проблемних активів. Велика кількість прострочених кредитів призводить до виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, виникають додаткові витрати, пов'язані з формуванням резервів. Саме тому, банківським установам необхідно розробити заходи спрямовані на покращення якості кредитного портфеля. До таких заходів належать: продаж проблемних кредитів та прав власності на кредитне забезпечення, проведення реструктуризації проблемних кредитів.

Зниження витрат, має здійснюватися на основі комплексної оцінки мінімально необхідного рівня витрат для забезпечення функціональної діяльності банку. Враховуючи, що значну частину витрат банку становлять адміністративні витрати, банківським установам доцільно провести заходи, які спрямовані на оптимізацію штатної чисельності банку, шляхом оцінки навантаження на одного операційно-касового працівника, кількості валютообмінних операцій за день, операцій пов'язаних з прийомом платежів, укладенням депозитних та кредитних договорів.

Підсумовуючи, слід зауважити, що результативність діяльності банків, які виступають посередниками акумуляції та перерозподілу грошових ресурсів всередині фінансової системи держави значною мірою впливає на економічні перетворення України. Прибуток банків є основним показником ефективності їх роботи, індикатором фінансової надійності банківської системи. Саме тому, забезпечення прибутковості є основним завданням, що стоїть перед вітчизняним банківськими установами.

На нашу думку, для отримання позитивних фінансових результатів вітчизняним банкам необхідно забезпечити зростання обсягів доходів та оптимізацію витрат шляхом:

- відновлення довіри до банківських установ;
- покращення якості кредитного портфеля банку;
- реструктуризації простроченої кредитної заборгованості;
- продажу проблемних кредитів;
- залучення дешевих коштів клієнтів банку;
- оптимізації витрат на утримання персоналу.

Здійснення вищенаведених заходів вітчизняними банками сприятиме отриманню позитивних фінансових результатів.

Література:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
3. Криклій О.А. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБСНБУ», 2008. – 136с
4. Коваль С.Л. Фінансові результати діяльності банківських установ: теоретичні та практичні аспекти / Коваль С.Л. // Світ фінансів. – 2014. – № 3. – С. 83–89.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Крот Л.М.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Потужною стратегічною ланкою національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку країни, є сільське господарство. Одна з його особливостей – безпосередня залежність від погодно-кліматичних умов і природних катаклізмів, в результаті яких підприємства АПК постійно функціонують в режимі ризикованості та невизначеності.

У світовій практиці агрострахування є одним із чинників стабільності економічного розвитку сільськогосподарського виробництва та дієвим інструментом забезпечення фінансово-господарської стійкості аграрних підприємств, покращення кредитоспроможності сільськогосподарських виробників. У розвинених країнах світу агрострахування набуло поширення і стимулює розвиток агропромислового комплексу. Для України цей процес поки що формується суперечливо, з пошуками власного шляху.

Аграрне страхування, як один із найбільш ефективних способів управління ризиками, дає змогу вигідно поєднувати інтереси учасників ринку аграрного страхування

та держави як сторони, яка повинна забезпечити стабільне економічне зростання, добробут громадян та їх соціальний захист.

Проблемам управління ризиками сільськогосподарських товаровиробників і забезпечення їх системою страхування присвячено праці ряду вітчизняних науковців: О. Гудзь, М. Дем'яненко, С. Ключ, А.В. Криворучко, В.Л. Пластуна, О. Свістуніна та ін.

За результатами 2013 р. ринок агрострахування склав 16,5 млн. доларів США [1]. У 2011 р. було укладено договорів страхування в розрізі регіонів України – 2710, у 2012 р. – 1936, у 2013 р. – 1722, з яких у Центрі України – 40,1 % від загальної кількості по державі, на Півночі – 19,6 %, на Заході – 18,4 %, на Півдні – 13,2%, на Сході – 8,8 %. [2]. Тобто, за період 2011-2013 рр. спостерігається тенденція до зменшення кількості укладених договорів, що свідчить про нестабільність ринку агрострахування в Україні. Лідируючі позиції по кількості договорів агрострахування займає страхова компанія «Домінанта» – 344, аутсайдером є страхова компанія «Оранта» – 31 [1].

Серед проблем, що перешкоджають розвитку агрострахування в Україні, можна виділити такі: низький рівень страхової культури серед сільськогосподарських товаровиробників, юридичної підтримки у питаннях агрострахування; відсутність поряд із встановленням обов'язковості страхування належного впливу держави на якість страхових продуктів; відсутність повноцінного законодавчого регулювання страхування у сільському господарстві; низька забезпеченість кваліфікованими кадрами у даній сфері; погане розуміння механізмів управління ризиками в сільському господарстві; недостатня технічна спроможність страхових організацій [3, с. 218].

Компанії, що займаються страхуванням сільськогосподарських ризиків, пропонують своїм клієнтам програми страхового захисту, які за багатьма параметрами не влаштовують страхувальників. Основну проблему складає висока вартість страхових послуг. Лише за умови реальної державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції можна досягти рівноваги між попитом і пропозицією на страховому ринку.

Першочерговими завданнями у вирішенні проблем агрострахування є [4]:

–удосконалення законодавства України, яке регулює надання страхових послуг аграрному ринку та надання сільськогосподарським виробникам державної підтримки зі страхування аграрних ризиків;

–стимулювання та сприяння розвитку страхового сектора, спрямованого на підвищення його спроможності надавати кваліфіковані послуги аграрному сектору;

–створення страхових компаній, які співпрацюють лише з підприємствами аграрного сектора та безпосередньо займаються агрострахуванням.

З метою покращення ситуації на аграрному страховому ринку України доцільно було б створити агропромислові страхові організації і товариства взаємного страхування, побудовані на співпраці держави та приватного сектора. Для координації їх діяльності сформував керівний орган у формі агентства, правління, який би виступив як державний агент щодо регулювання і державної підтримки у сфері агропромислового виробництва. Реалізація цих заходів значною мірою дасть можливість налагодити відносини між аграрним сектором і страховими компаніями [5, с. 77].

Таким чином, сучасний стан розвитку системи аграрного страхування диктує потребу у формуванні системного підходу до його розбудови, що передбачає визначення та законодавче оформлення форм взаємодії сільськогосподарських виробників, страхових компаній та уряду.

Література:

1. Показники діяльності страхових компаній, що діють на страховому ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу. –<http://www.dfp.gov.ua/734>
2. Рынок аграрного страхования Украины в 2011, 2012, 2013 году: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroinsurance.com>
3. Носенко М. С. Сучасний стан та проблеми розвитку страхування сільськогосподарських ризиків в Україні / М.С. Носенко, О.О. Лобач // Держава та

регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2012. – №2. – С. 217–221.

4. Агрострахування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com/en>

5. Павелко Н. І. Основні напрями вдосконалення державної підтримки страхування сільськогосподарської продукції в Україні / Н. І. Павелко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2013. – №2. – С. 76–83.

УПРАВЛІНЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ НА РИНКАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Левченко К.М.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Дегтярьова Н.В.

Ситуація з наданням послуг з управління активами інституційних інвесторів на ринках, що розвиваються, залежить від загальної економічної ситуації у світі.

Світова економіка ще не відновилась від економіко-політичних криз минулого року. Стан фінансового ринку, а зокрема падіння цін на нафту має негативний вплив на економіку країн, що розвиваються (Аргентина, Бразилія, Болгарія, Венесуела, Естонія, Індія, Індонезія, Китай, Колумбія, Латвія, Литва, Мексика, Пакистан, Південна Африка, Перу, Польща, Румунія, РФ, Таїланд, Туреччина, Угорщина, Україна, Філіппіни та Чилі [1].

Вивчаючи аналітичні дані та останні наукові публікації слід зазначити, що експертам важко визначити приналежність країни до класифікації ЕМЕ (emergingmarketeconomies).

Зокрема, з-поміж, низки досліджень БМР, МВФ, ООН, N-11, компанії ЕУ (Ernst&Young), MSCI, FTSE, S&P, BBVA та ряду інших, Україну відносять до країн, що розвиваються тільки в класифікації МВФ, ООН та компанії ЕУ[2].

Для аналізу діяльності компаній з управління активами (КУА) на ринках, що розвиваються виберемо Польщу, Туреччину та Україну. Вибір обумовлюється тим, що Польща та Туреччина привабливі для інвесторів зокрема через несприятливе бізнес-середовище в Україні.

В 2013 році у Польщі відбулося реформування системи пенсійного забезпечення та внесені зміни у функціонуванні КУА. У лютому 2014 р. було конфісковано 51,5% активів НПФ. Облігації було передано в державний соціальний захист, які згодом було анульовано, тим самим знизивши розмір державного боргу та скоротивши витрати на його обслуговування за рахунок платників податків. Також знижено розмір винагороди КУА до 1,75% пенсійних внесків, що спровокувало значні фінансові втрати [3].

Специфікою ринку фінансових послуг з управління активами Туреччини є поєднання банківської сфери з діяльністю централізованих та децентралізованих КУА, створених відповідно державою та товариствами фінансових інститутів [4].

Структура активів, які знаходяться в управлінні інституційних інвесторів Туреччини вказує на зростання асигнувань в облігації (до 56% активів в управлінні), тоді як питома вага ліквідних активів та акцій зменшилась до значення 33% та 9% відповідно [5].

Слід зазначити, що інвестори знаходяться в пошуках кращої диверсифікації ризиків і вищої рентабельності інвестування, незважаючи на відносну слабкість національної валюти та ризики військових конфліктів як у самій країні, так і поблизу її кордонів [6, 7].

Основними трендами українського ринку фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів були: зменшення кількості КУА і ІСІ, зменшення активів у

цінних паперах та збільшення обсягів прямого інвестування і позик у венчурних фондах та зниження доходності в усіх секторах ІСІ за типами та класами фондів, окрім облігаційних [8].

Отже, в Польщі специфіка діяльності з управління активами полягає у проведенні реформ, в Туреччині – в розподілі ризиків між різними видами активів задля досягнення високого рівня рентабельності. Діяльність з управління активами інституційних інвесторів на вітчизняному ринку характеризується погіршенням інвестиційного клімату та економіки в цілому.

Дослідження зарубіжного досвіду управління активами інституційних інвесторів свідчить, що хоча зазначені країни й відносять до однієї групи – ЕМЕ, проте у кожній з них розвиток даного сегменту ринку відбувається по-різному та залежить від ряду обставин, а саме: політичних, економічних, соціальних та правових факторів.

Література:

1. New Setbacks, Further Policy Action Needed. (2012, July 16). Retrieved December 30, 2014, from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/update/02/pdf/0712.pdf>
2. Алканова Н. О. Маркетинг на развивающихся рынках: подходы к определению и направления исследований / Н. О. Алканова, М. М. Смирнова // Российский журнал менеджмента. – 2014. - № 1. – Т. 12. – С. 100-101.
3. Reforma OFE. (n.d.). EMERYTURA.gov.pl. Retrieved January 12, 2015, from <http://emerytura.gov.pl/wybor-ofezus/reforma-ofe/>
4. Gor, Y., & Tekin, B. (2014). Asset management companies: a sector analysis in Turkey. International Finance and Banking Conference FIBA, 12, p. 238.
5. Asset Management in Europ. Facts and Figures. 7th Annual Review EFAMA from <http://www.efama.org/Publications/Statistics/Asset%20Management%20Report/AssetManagementReport2014.pdf>, p.28.
6. Holmes, F. (2014, June 20). Turkey Has Emerged As The Big Winner Following The Crisis In Ukraine. BUSINESSINSIDER.com. Retrieved January 2, 2015, from <http://www.businessinsider.com/turkey-is-the-big-winner-following-the-crisis-in-ukraine-2014-6>
7. Turkey: Economy exceeds expectations, but lira remains vulnerable. (n.d.). EMERGINGMARKETS.ey.com. Retrieved January 2, 2015, from <http://emergingmarkets.ey.com/worldmap/turkey/>
8. УАІБ: Аналітичний огляд діяльності ІСІ у 3 кварталі 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/200689

ЗАКОРДОННІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Миронова М. І.

Львівська комерційна академія, м. Львів

Науковий керівник: д.е.н., професор Башнянин Г. І.

У сучасних умовах посилення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг України, постійної зміни зовнішніх чинників, в яких здійснюють діяльність комерційні банки, вимагається відповідна реакція з боку керівництва банків – глибока оцінка їх фінансової стійкості, пошук напрямків її підвищення. В українських наукових та практичних колах відбувається постійний пошук методик оцінки фінансової стійкості банків. Адже події 2013-2014 років, пов'язані з відкликанням ліцензій та наступним закриттям фінансових установ змушують замислитися – на скільки ж стійка банківська система України? Тому досить актуальним вбачається вивчення закордонного практичного досвіду, накопиченого в цій галузі.

Усі закордонні методики оцінки фінансової стійкості комерційного банку можна розділити на 4 категорії (рис. 1):

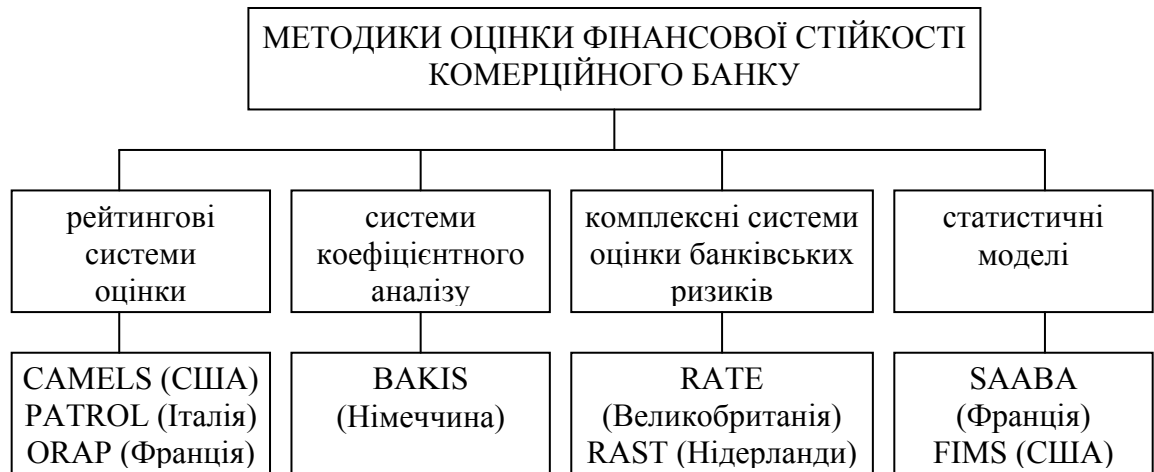


Рисунок 1 - Методики оцінки фінансової стійкості комерційного банку (побудовано автором на основі [1, с. 31; 5, с. 54])

Найвідоміша у світі рейтингова система оцінки надійності комерційних банків – CAMELS – використовується організаціями Сполучених Штатів Америки, що здійснюють контроль за банківською діяльністю. CAMELS формується з шести інтегральних компонентів:

- Capital adequacy (достатність капіталу);
- Asset quality (якість активів);
- Managements factors (якість менеджменту);
- Earnings (прибутковість);
- Liquidity (ліквідність);
- Sensitivity to risk (чутливість до ризиків) [6].

Кожен інтегральний компонент, у свою чергу, ділиться на дрібніші складові, котрі оцінюються за п'ятибальною шкалою, на основі чого складається зведена характеристика кожної групи надійності в залежності від стану всіх її компонентів.

Однією з найрозвиненіших закордонних рейтингових систем є система PATROL, котра застосовується Банком Італії починаючи з 1993 року. Метою даної системи є проведення дистанційного аналізу фінансового стану кредитних організацій і виявлення тих, в яких необхідно провести виїзну перевірку. При аналізі розраховують п'ять компонентів: достатність капіталу, прибутковість, якість кредитів, організація, ліквідність [3, с. 163].

Принципово відрізняється французька рейтингова система ORAP (Organization and Reinforcement of Preventive Action). Мета даної багатофакторної системи – визначення істотних проблем у банку на основі оцінки всіх компонентів ризиків, пов'язаних з його діяльністю з використанням кількісної та якісної інформації. У неї входять 14 показників, які діляться на 5 груп [4, с. 63].:

- 1) пруденційні коефіцієнти (капітал, ліквідність і т.д.);
- 2) балансова та позабалансова діяльність (якість активів);
- 3) ринковий ризик;
- 4) доходи;
- 5) якісні критерії (власники акцій, управління та внутрішній контроль).

До систем, побудованих на основі коефіцієнтного аналізу, відноситься VaKred System (BAKIS), застосовувана з 1997 року Центральним банком Німеччини. Основна мета – швидка оцінка фінансового стану банківської організації, виявлення змін в динаміці кредитного, ринкового та ризику ліквідності, а також виявлення загальних

тенденцій у фінансовому секторі економіки. При дослідженні розраховується 47 коефіцієнтів [3, с. 164].

Система RATE застосовується Банком Англії для оцінки фінансової стійкості банків з 1997 року та включає 3 взаємопов'язані блоки: оцінку ризику (Risk Assessment), інструменти нагляду (Tools) та оцінку ефективності застосування інструментів нагляду (Evaluation).

Оцінка ризику здійснюється на основі показників, які відображають категорії ризику банківського бізнесу і адекватність контролю за ризиками. Наступний етап полягає в розробці специфічних для кожного кредитного інституту інструментів нагляду, програм і підходів з метою найбільш ефективного здійснення наглядових функцій. Оцінка ефективності застосування інструментів нагляду – висновок про роботу протягом всього наглядового періоду, про зрушення, що відбулися за цей час в діяльності банку [4, с. 92-93].

Оцінка банку по застосовуваній в Нідерландах з 1999 року системі RAST (Risk Analysis Support Tool) використовується для вивчення рівня ризиків, прийнятих на себе банком, і складається з чотирьох основних елементів:

- загальний опис і фінансовий аналіз організації на основі наявної звітності та результатів останніх досліджень на місцях;
- поділ організації на великі управлінські підрозділи та види діяльності;
- оцінка ризиків та управління окремими підрозділами;
- агрегування показників і складання звітів [3, с. 165].

Система підтримки банківського аналізу SAABA, розроблена Французькою банківською комісією, складається з трьох діагностичних модулів:

- 1) модуль кількісного аналізу – досліджує кредитний портфель банку і обчислює ймовірність неповернення різних типів кредитів;
- 2) другий модуль досліджує якість власників акцій банку (включаючи готовність цих юридичних і фізичних осіб підтримувати кредитну установа);
- 3) третій модуль на основі рейтингових даних, результатів досліджень на місцях і відомостей по ринкам діагностує якість управління банком, внутрішній контроль та ліквідність.

Використовуючи інформацію, отриману за всіма трьома модулями, система здійснює синтетичну діагностику банку, у тому числі дає оцінку його надійності за п'ятибальною шкалою [7, с. 81].

За методикою FIMS (Financial Institutions Monitoring System) оцінка діяльності банку проводиться в 2 етапи. На першому етапі (рейтинг FIMS) розраховується більше 30-ти коефіцієнтів і дається оцінка поточного стану банку. На другому етапі (категорія ризику FIMS) проводиться довгострокова оцінка прогнозованого стану банку, в основі якої лежить визначення ймовірності провалу банку протягом наступних двох років [4, с. 94-95].

Незважаючи на велику різноманітність методик оцінки фінансової стійкості, досі не створена модель, яка дозволила б адекватно оцінювати фінансову стійкість комерційного банку в умовах фінансової нестабільності.

Література:

1. Бабкіна І. Досвід зарубіжних країн щодо рейтингової оцінки діяльності банків / І. Бабкіна // Вісник НБУ. – 2010. – № 12. – С. 31-33.
2. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль: ТзОВ «Терно-граф», 2009. – 316 с.
3. Клаас Я. А. Сравнительный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка / Я. А. Клаас // Вестник Университета управления "ТИСБИ". – 2012. – № 4. – С. 163-169.
4. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации : учебник /

коллектив авторов ; под ред. О. И. Лаврушина, И. Д. Мамоновой. – М. : КНОРУС, 2011. – 304 с.

5. Тимофеева З. А. Системы надзора за деятельностью коммерческих банков / З. А. Тимофеева // Деньги и кредит. – 2002. – № 4. – С. 53-58.

6. CAMELS-рейтинг [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki/CAMELS-рейтинг>.

7. Dyakonova I. Methodological Foundations for the Modernization of Banking Supervision in Ukraine on the Basis of Leading Indicators / I. Dyakonova // Investment Management and Financial Innovations. – 2008. – Volume 5, Issue 2. – P. 79-85.

ДО ПИТАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

Охрименко І.Б.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Одним з основних чинників стримування розвитку кредитної діяльності банків України сьогодні є дефіцит ресурсів. Проблема стосується як обмежених можливостей банків щодо приросту вкладів, так і розмірів, структури, вартості ресурсів в цілому. На перший погляд, основною причиною негативних зрушень у забезпеченні банківськими ресурсами є погіршення макроекономічного середовища і політична дестабілізація. Проте кризовий стан банківського сектору України не виник раптово у 2014 - банківська система йшла до нього роками, накопичуючи і не виправляючи помилки. Незважаючи на ресурсну і кредитну політику сприяла швидкій реалізації ризиків за першого погіршення ринкової кон'юнктури. Проте втрата фінансової стійкості банками у 2014 р. набула такого розмаху, що зумовила в Україні банкрутство одразу 33 банків [1].

Проте, сьогодні банки повертають «борги» за невикористані можливості минулих років. Недооцінення ролі ресурсної і, зокрема, депозитної політики завадило трансформації заощаджень у інвестиції у період економічного росту (2005-2008 рр.) і на тлі незваженої кредитної політики сприяло ресурсному колапсу після «буму» кредитування.

Певним чином підґрунтя ситуації було закладено ще до кризи 2008 р. і частково зумовлено таким зовнішнім чинником як фінансова глобалізація. Підвищення лояльності регуляторних органів України до діяльності іноземних банків з 2005 р. зумовило значний приплив іноземного капіталу у банківський сектор. Швидке насичення кредитного ринку дешевими грошима з-за кордону в умовах стабільності (до 2008 р.) сприяло росту кредитів, проте погіршення макроекономічної ситуації (у зв'язку з кризою 2008 р.) залишило банки наодинці з чисельними проблемами, в тому числі щодо ресурсів. Після кризи окрім нестачі ресурсів актуалізувались питання пошуку їх нових джерел і оптимізації ціни, забезпечення стабільності і оптимальної структури, а також щодо рівня капіталізації банків. Тобто проблеми торкнулися всіх аспектів ресурсного забезпечення, тому їх вирішення можливе не через запровадження окремих заходів, а шляхом розробки і впровадження комплексної ресурсної політики, узгодженої з кредитною політикою і стратегією розвитку банку.

Активно розвиваючі кредитні операції останні 10 років банкіне приділяли належної уваги формуванню ресурсів і, зокрема, залученню депозитів. Так ретроспективний аналіз їх діяльності свідчить, що під час «буму» кредитування (з 2006 р.) залучені у вигляді вкладів населення ресурси не покривали, навіть, обсяги кредитів населенню, до 2008 р. зменшувався і коефіцієнт покриття кредитів депозитами: у 2005 р. він становив 2,1, у 2006 – 1,3, у 2007 р. – 1, у 2008 – 0,8. Відношення всіх банківських депозитів до наданих кредитів з 2005 по 2009 рр. теж впало з 0,86 до 0,44.

Ситуація не була б можлива, аби не доступ до іноземних запозичень. Провідні банки України отримали можливість розмістити єврооблігації із погашенням у 2009-2012 рр. З 2006 р. до 2009 р. обсяг зовнішніх кредитів зріс у 9 разів. Таке нарощення зовнішнього боргу відбувалося за припущення банкірів про можливість постійного рефінансування цих зовнішніх зобов'язань [2]. Незважаючи на дешевизну, ці запозичення на тлі незбалансованих пасивів і активів принесли великі проблеми. З кризою 2008 р. ситуація на міжнародному ринку змінилась і змусила українських банкірів забути про швидке повернення іноземних кредиторів та інтенсивно погашати борги, термін яких вже настав. Банки, що вкладали їх, переважно, у довгострокові кредити не були до цього готові. Відбулось суттєве втрачання ліквідності всієї банківської системи і банкрутство банків, призупинити процес допомогло лише втручання держави.

Слід відмітити, що популярності і активному використанню банками України іноземних запозичень передувала неконструктивна критика депозитів населення як занадто дорогого ресурсу для кредитування, хоча у розвинених країнах вклади фізичних осіб завжди складали суттєву їх частку. Ці ресурсидорожчі, але базові для банків. Тому логічним є краще збалансування ресурсів за різними критеріями, в тому числі, за джерелами походження. Українські ж банки прийшли до цього не логічно, а вимушено, а повертати у банки депозити населення довелося суттєвим підвищенням процентних ставок. З 2010 р. їх обсяги і частка у структурі ресурсів банків поступово збільшувалась, але зміни, що відбувались, були недостатні для повноцінного відновлення банківських ресурсів. З урахуванням девальвації гривні (близько 80% до 2014 р.), існуючий приріст депозитів не досягав обсягів хоча б докризового рівня, а нова хвиля банкрутств банків у 2014 р. спричинила їх новий відплив. За 6 місяців року їх обсяги зменшились (вперше з 2009 р.) з 442,0 до 427,8 млрд. грн., а станом на 1.12.14 р. - впали до 417, 2 млрд. [1]. Проте реальний стан справ значно гірший. З одного боку він деформований девальвацією гривні (протягом 2014 р. близько 100 %), з іншого - падіння обсягів депозитів стримується затримкою їх повернення власникам, банки також поки що «не відчують» нестачі ресурсів через тотальне згорання кредитування (особливо роздрібного) на тлі невизначеності і зростання ризиків.

Попри значний приріст, після 2008 р. у багатьох банків капітальна базатакож залишається недостатньою. Активно нарощуючи кредитні операції, не всі збільшили власний капітал до обґрунтовано необхідних розмірів. Навіть у багатьох лідерів ринку норматив адекватності капіталу (Н2) останні роки має мінімально допустиме значення (10-11%) [1].

Окремим чинником стримування ефективного розвитку кредитування є вартість ресурсів, що залучають банки. Після відпливу дешевих іноземних запозичень найбільшої актуальності отримали депозити населення, які значно програють в ціні і постійно дорожчають через інфляцію. Покращенню ситуації не сприяє ні стан кон'юнктури, ні довіри населення до банків і держави. Політичні і економічні події в Україні теж не надихають оптимізмом.

Невтішні результати вітчизняних банків свідчать про те, що їм бракує досвіду формування і впровадження узгоджених кредитної і депозитної політики. Векономічній літературі обґрунтовано, що більшість банків у перехідній економіці на початку діяльності використовують універсальний підхід до клієнтів, що виражається пропозицією стандартного набору продуктів і послуг, асортимент і якість яких залежать виключно від спроможності росту банку і кваліфікації менеджерів [3, с. 39]. Тому на початку своєї діяльності у українських банків була відсутня цілісна концепція розвитку, а перші банкіри самотужки освоювали тонкощі професії по західних підручниках, бракувало нормативних документів, що регламентували б дії працівників при проведенні операцій. Необхідно було і постійно підлаштовуватись під перманентні кризи - економічні, політичні, платіжні, згодом, глобальну, що протягом всього періоду становлення спіткали банківську систему України. Тому банки часто змінювали вектор кредитної і ресурсної політики, в тому числі,

щодо фізичних осіб.

Підсумовуючи відмітимо, що не зважаючи на всі існуючі проблеми, розвиток депозитних операцій найбільш ймовірний напрям нарощення ресурсів банків в сьгоднішніх умовах. Використання зовнішніх запозичень банками України як базового (основного) джерела для кредитування є неоптимальним з огляду на значну залежність від зовнішньої кон'юнктури і, особливо, стосовно можливості реалізації валютних ризиків. Також очевидно, що за сучасних умов в Україні не слід очікувати на їх новий швидкий приплив. Розміщення на внутрішньому ринку власних боргових цінних паперів ще більш ускладнене. Випуск банками векселів обмежений законодавчо та й, враховуючи короткий термін обігу, недостатньо придатний для надання кредитів. Випуск облігацій підходить більше, проте банків, що спроможні їх випускати сьогодні майже немає. У 2012 р. банки на внутрішньому ринку випустили облігацій на 11,8 млрд. грн., а у 2013 р. – лише 2,9 млрд. грн. [1], що є незрівняним з обсягами наданих кредитів. При цьому, за оцінками фахівців, на руках у населення знаходиться близько 200 млрд. дол. США [4]. Тому за правильної депозитної політики і певної макроекономічної стабілізації розвиток вкладних операцій має стати і фактором нарощення банківських ресурсів, і забезпечення стійкості. Банки, що на тлі стабільності будуть спроможні надати вкладникам широкий комплекс якісних послуг, зможуть залучити більше клієнтів і отримати у своє розпорядження значні суми додаткових коштів, що знаходяться у населення.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
2. Корнелюк Р. Час розплати: як банки повертатимуть зовнішні борги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>
3. Михайлова М. Роль конкурентної стратегії сучасного комерційного банку / М. Михайлова // *Фінанси і кредит*. – 2008. - № 36 (324). – С. 38–43.
4. Долар стане не вигідним для населення // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua-ekonomist.com/3748-dolar-stane-nevignim-dlya-naselenny>

РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Подзигун І.І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ

В розвинутих ринкових економіках інвестиційні фонди, поряд з недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями, є одними з найбільш потужних інвестиційних інвесторів, які дають можливість населенню примножити їхні заощадження.

Протягом свого розвитку вітчизняні ІСІ показали позитивну динаміку зростання та забезпечували інвесторам високий рівень інвестиційного доходу. З іншого боку, через специфіку функціонування ІСІ виявились чутливими до негативних змін на фінансовому ринку.

На сьогоднішній день ситуація з прибутковістю фондів могла б бути кращою, але міжнародні фінансові ринки у 2014 році пережили низку потрясінь, як економічного так і геополітичного характеру.

Протягом 2014 року індустрія спільного інвестування демонструвала змішані результати: традиційно зростали одні показники, водночас разом із фондовим ринком знижувалися інші.

Кількість КУА у 3-му кварталі, за даними УАІБ, зменшилася до 337 компаній, незважаючи на збільшення кількості нових учасників ринку до 8 за квартал. Таким чином,

учасників ринку управління активами поменшало на 10 (із 347 до 337 станом на 30.09.2014). Врешті, концентрація на ринку продовжувала помірно зростати – станом на 30.09.2014 одна КУА управляла у середньому 4.71 фондами (рис. 1).

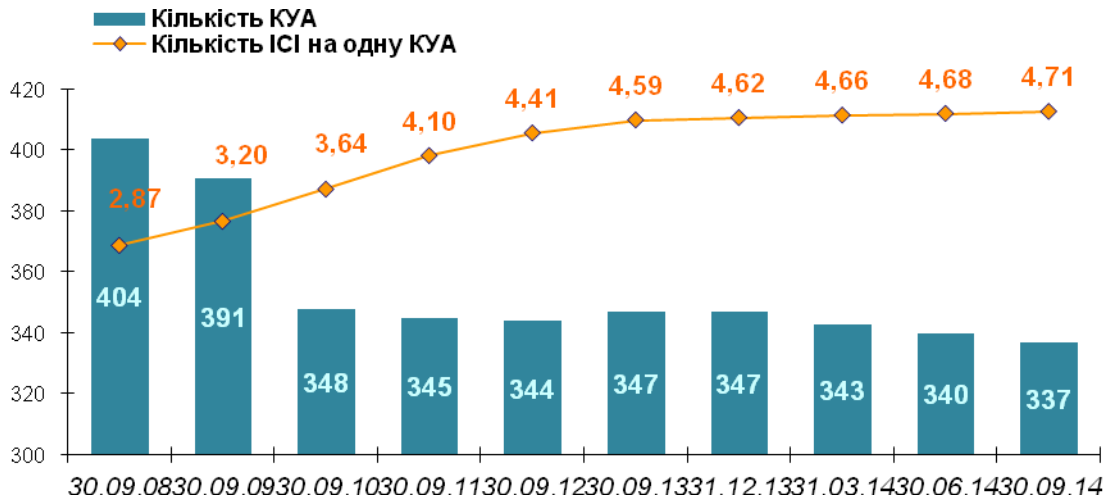


Рисунок 1 - Динаміка кількості КУА та ІСІ на одну КУА у 3 кв. 2008-2014 р.р.[1]

Зареєстрованих ІСІ на кінець вересня поменшало на 5, до 1586 фондів. Прискорилося скорочення кількості ІСІ, які досягли нормативу мінімального обсягу активів в: за квартал їх стало менше на 26(-2.1%), а з початку 2014 року – на 43(-3.4%). Станом на кінець 3-го кварталу «визнаних» діючих ІСІ в управлінні було 1207.

Активи ІСІ у 3-му кварталі, проте, зросли саме за рахунок закритих фондів і на 30.09.2014 становили 205 359 млн. грн., у тому числі венчурних – 194 556 млн. грн. Приріст сукупних активів усіх ІСІ за квартал скоротився більш ніж удвічі – до +5 440 млн. грн. (+2.7%), у при цьому венчурних фондів – до +4 622 млн. грн. (+2.4%).

Вартість чистих активів відкритих ІСІ зменшилася на 16.3%, інтервальних – на 5.4%, у той час як сукупні чисті активи індустрії збільшилися на 2.7% (+4 780 млн. грн.), до 180 423 млн. грн., а венчурних фондів – на +2.5% (+4 187 млн. грн.), до 170 797 млн. грн.

Інвестори ІСІ у 3-му кварталі в цілому збільшували свої вкладення в ІСІ – переважно у венчурні, де фізичні особи-резиденти розширили свою присутність навіть відносно сильніше, ніж юридичні. Частка коштів, що належать громадянам України, у ВЧА усіх ІСІ у 3-му кварталі зросла із 5.6% до 5.7%. Проте вітчизняні вкладники скоротили свої інвестиції у відкритих та інтервальних фондах.

Загалом, в усій індустрії ІСІ на 30.09.2014 найбільшу вагу за обсягом вкладень мали вітчизняні підприємства (понад 79%), у відкритих фондах – громадяни України (66%).

Структура активів ІСІ у 3-му кварталі змінювалася під впливом зниження фондового ринку, відтоку капіталу з відкритих фондів, підвищення привабливості державних боргових паперів та нарощення «інших» активів (корпоративних прав та позик) венчурними фондами.

Одночасно зі зменшенням обсягу активів у цінних паперах у зведених портфелях ІСІ, їхня питома вага в усіх секторах, крім венчурних, зросла. В інтервальних фондах вона була найбільшою – 77% (із них акцій – 69%), у відкритих – 53% (акції – 34%), у закритих та венчурних – 43% та 25% (акції – 34% та 12% відповідно) [2].

Доходність ІСІ за квартал загалом понизилася, а більшість фондів у кожному секторі, крім фондів облігацій, принесли втрати. Примножити кошти інвесторів вдалося 10-ти відкритим ІСІ, 7-ми інтервальним та 33-м закритим невенчурним фондам. Середні

втрати відкритих ІСІ склали -1.5%, інтервальні фонди показали середні -2.5%. Закриті ІСІ, що мали великий діапазон результатів (від -43.2% до 145.9%), забезпечили середню доходність +0.8%.

Отже, низхідний тренд фондового ринку разом із суспільно-політичною та військовою турбулентністю в Україні, посиленням тиску на бізнес із боку уряду, наклав свій відбиток на діяльність інститутів спільного інвестування.

Література:

1. Аналітичний огляд діяльності ІСІ у 3 кварталі 2014 році [Електронний ресурс]//— Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uaib.html

2. Офіційний сайт Національної комісії цінних паперів та фондового ринку. - Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Петченко М. В.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, м. Кременчук.

Бабіченко В. В.

ПАТ «Укртатнафта», м. Кременчук

Зважаючи на політичні та фінансово-економічні зміни у країні, які негативно позначаються на діяльності вітчизняних банківських установ, виникає необхідність розширення уявлення щодо фінансового оздоровлення банків.

Головною метою фінансового оздоровлення банку є досягнення довготривалої фінансової стабільності, адекватності капіталу, платоспроможності та прибутковості.

Спостерігаючи динаміку нормативів капіталу та ліквідності банківської системи України, можливо припустити, що більшість банків, хоча і не досягли мінімального рівня нормативів, але наближуються до межі проблемних. Останні місяці 2014 року майже всі економічні нормативи банківської діяльності мають тенденцію до зниження, а норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) та коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3) значно приблизилися до критичного значення. Така тенденція дозволяє визначити банки України як потенційно проблемні.

Впровадження режиму фінансового оздоровлення на цьому етапі негативного зниження нормативів капіталу та ліквідності дозволить їм не перейти у стан проблемних, вихід з якого є складнішим в умовах мінливих політичних та фінансово-економічних факторів.

Існує думка, що переведення банку в режим фінансового оздоровлення можливе лише під час виникнення підстав, але спостерігаючи негативну динаміку нормативів, прогнозуючи стан банку на основі впливу зовнішніх політичних та фінансово-економічних факторів, керівництво банку повинно вдаватися до превентивних оздоровчих заходів. Тобто, на нашу думку, фінансове оздоровлення повинно застосовуватися не лише в умовах «проблемності» або неплатоспроможності банку, а й під час ускладнень умов його функціонування. Наприклад, стабілізаційні позики, які надаються задля фінансового оздоровлення, потребують виконання умови забезпеченості заставою високоліквідними активами комерційного банку або під гарантію чи поручительство інших фінансово стабільних банків, що не завжди можливо для банків у стані неплатоспроможності. Ще однією умовою, передбаченою законодавством, є фінансова стабільність банку, що суперечить самому визначенню неплатоспроможних банків.

Отже, систему фінансового оздоровлення банків України в умовах нестабільності зовнішнього середовища можливо представити наступним чином (рис. 1).

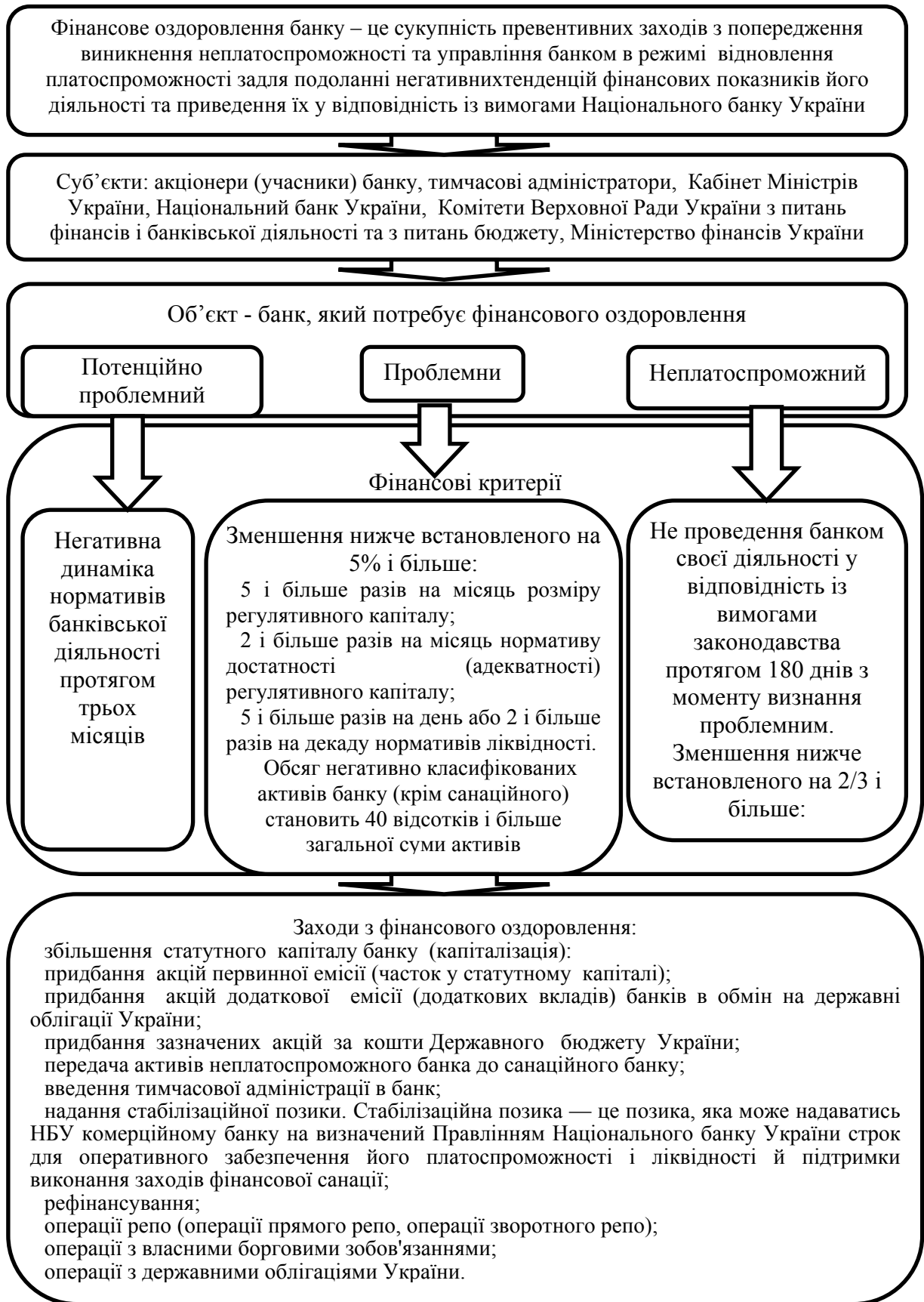


Рисунок 1 - Система фінансового оздоровлення банків платоспроможності, а також як управління потенційно проблемними банками

Таким чином, пропонується вдосконалити визначення фінансового оздоровлення банку, яке повинно спрямовуватись не лише на відновлення платоспроможності банку та приведення фінансових показників його діяльності у відповідність із вимогами Національного банку України, а також на превентивні заходи з попередження виникнення неплатоспроможності під час негативної тенденції нормативів НБУ. У зв'язку з цим, необхідно введення до наукового та законодавчого обігу терміну «потенційно проблемний банк», функціонування якого характеризується стабільно негативною динамікою нормативів капіталу та ліквідності протягом трьох місяців. Запропоноване надасть можливість не допустити глобальних проблем у діяльності банківської системи України під впливом несприятливих умов.

Література:

1. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
 2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
 3. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/639-17>
 4. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09/page>
 5. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/2343-12](http://zakon4.rada.gov.ua/go/2343-12)
 6. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру / О. І. Барановський // Економічне прогнозування. – 2006. – №1. – С. 7–32.
 7. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст]: монографія / за заг. Редакцією д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
- Добринь С. В. Аналіз впливу факторів фінансової безпеки на фінансову стійкість банків / С. В. Добринь, І. Б. Убілава // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С.92–96.

ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВІ ЗВ'ЯЗКИ МІЖ СТРУКТУРОЮ ВЛАСНОСТІ І СТАНОМ ДИВІДЕНТНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Рекова Н. Ю., Косова Е. В.

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

Банківські установи, які функціонують у рамках жорстких інституційних обмежень, втрачають стимули для інвестицій у пайові цінні папери, надаючи перевагу нарощуванню кредитних операцій або інвестиціям у інші цінні папери [1]. У зв'язку з тим, що модель корпоративного управління, яка функціонує в Україні, зумовлює незначну роль класичних доходів у вигляді дивідендів та курсових різниць для провідних груп мажоритарних акціонерів порівняно з доходами від контролю. Такі диспропорції негативно впливають як на діяльність банківських інститутів, так і на параметри вітчизняного ринку корпоративних цінних паперів. Важливість та актуальність питання активізації інвестиційної діяльності на вітчизняному фондовому ринку визначає потребу в

пошуку і застосуванні особливих підходів до його розв'язання, а також розробки заходів із підвищення привабливості пайових цінних паперів банківських установ.

Високо оцінюючи науковий доробок авторів, праці яких присвячені вирішенню актуальних питань розробки і реалізації дивідендної політики, зокрема банків, слід відзначити їх відірваність від структури власності. Адже саме склад, кількість, тип концентрації, резидентність акціонерів тощо визначають їх вихідні мотиви у визначенні цілей дивідендної політики і розподіленні прибутку.

Емісія звичайних і привілейованих акцій, адекватна політика виплати дивідендів є важливими напрямками стратегії управління капіталом банку.

Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України[2] вимагають наявності внутрішніх документів банку, зокрема, положення про загальні збори акціонерів, правління, спостережну раду та її комітети, корпоративного секретаря, про акції та дивідендну політику, про виявлення та управління конфліктами інтересів, про операції з пов'язаними особами або їх стислий зміст. Обмеження дивідендної політики банків можуть носити характер санкцій із боку Національного банку України. З метою обмеження ризику ліквідності банку під час надання стабілізаційного кредиту банкам забороняється [3]: виплата дивідендів акціонерам, крім виплати дивідендів за привілейованими акціями, розподіл капіталу в будь-якій іншій формі, крім спрямування прибутку на збільшення статутного капіталу банку, формування резервного фонду, покриття збитків минулих років.

На основі інформації, наведеної на офіційному сайті НБУ станом на 01.01.2015 р. [4], проведено оцінку структури власності українських банків I-ої і II-ої груп. Акціонерами найбільшого банку України – Приватбанку – є дві фізичні особи (рівні частки по 36,9781%), а також Тріантал Інвестментс ЛТД (16,2333%). Держава Україна в особі Кабінету Міністрів України має 100% у статутному капіталі Ощадбанку, Укресімбанку, відповідно 92,99981% і 99,9937% - у статутному капіталі Укргазбанку і Родовідбанку. Австрійський капітал представлений у Укрсоцбанку через УніКредит С.п.А. (26,479%), УніКредит Банк Австрія АГ (37,353%), ПрАТ «Ферротрейд Інтернешнл» (35,581%). Австрійський однойменний банк володіє Райффайзенбанком Аваль (96,44% статутного капіталу), Бельгійська група БНП Паріба, С.А – Укрсиббанком (84,9996%), решта акцій (15%) належить Європейському банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Також ЄБРР і Кредитна Установа для Відбудови (Німеччина) мають по 15% у статутному капіталі Мегабанку, основна частка (60,15%) прямо і опосередковано належить двом фізичним особам – подружжю із м. Харків.

Угорська група ВАТ ОТП Банк заснувала в Україні однойменний банк (100% ОТП Банку), французька група АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ» має 99,99% українського Креді Агріколь Банку. ІНГ Банк Н.В. (Нідерланди) контролює 100% ІНГ Банк Україна, італійська Інтеза Санпаоло С.п.А. – 100% Правекс-Банку, грецький Євробанк Ергасіас С.А. - 99,9652% Універсал Банку. Польський акціонерний банк «Загальна ощадна каса» є засновником Кредобанку (99,5655% статутного капіталу). Через Кіпрські компанії український капітал заведений у Банк Кредит Дніпро (100% акцій належить «Бренкрофт Ентерпрайзес Лімітед»), Фідобанк (ТОВ «Консалтингова фірма «Фінанс Аналіт Сервіс» має 79,9697% акцій, Ігнес Маркетинг Лімітед – 20%). Американські компанії є засновниками ПАТ «Сітібанк» (Сітібанк Оверсіз Інвестмент Корпорейшн – 67%, Сітікорп Лізинг Інтернешнл ЛЛС – 33%). Російський капітал у банківській системі України представлений Державною корпорацією «Банк розвитку та зовнішньоекономічної діяльності» (98,60% акцій Промінвестбанку), Банком ВТБ (99,9737% акцій українського ВТБ Банку), відкритим акціонерним товариством «Сбербанк Росії» (100% українського банку «Сбербанк Росії»), Ей-Бі Ейч Юкрейн Лімітед (100% Альфа-банку), ПТ Платіnum Паблік Лімітед (через Кіпр – 100% Платіnumбанку).

Одна й та сама фізична особа має 100% акцій Кредитпромбанку і 70,61% акцій Дельта-банку, решта (29,39%) належить CargillFinancialServices. Одна фізична особа

через ТОВ «СКМ ФІНАНС» контролює 100% Першого Українського Міжнародного Банку. Одна фізична особа через ПрАТ «F&CRealty», ТОВ «Асканія», ТОВ «Індустріал констракшн» володіє повним пакетом акцій Банку «Фінанси і кредит», інша фізична особа – через ТОВ «Інвест-Сервіс» є 100-відсотковим власником Банку «Фінансова ініціатива».

У статутному капіталі Банку «Хрещатик» фізична особа – громадянин України через ТОВ «КФ «Укрфінком» має 37,4427%, Департамент фінансів виконавчого органу Київської міської ради - 24,9397%, фізична особа – громадянин Австрії через ТОВ «Маркет Інвест Груп» - 21,0320%. В Укрінбанку одна фізична особа має істотну участь у розмірі 24,9276%. Фізичні особи – члени однієї родини сумарно володіють 27,01% акцій Банку Південний. У Діамантбанку частка ТОВ «Техно-Інвест» становить 24,8%, опосередкована участь однієї фізичної особи через ТОВ «ПФК «Енергоінвест» (21,92%), через ТОВ «Інтер-Вент» (24,8%), пряма участь іншої фізичної особи – 23,81%.

Сплата до державного бюджету частини прибутку, отриманого державними банками відбувається відповідно до вимог статті 11 Закону України від 21 вересня 2006 р. № 185-V «Про управління об'єктами державної власності».

За підсумками 2011 р. і 2012 р. Ощадбанк України перерахував державі дивідендів у сумі відповідно 151253,0 тис. грн. і 198793,2 тис. грн. Дивідендний вихід складає відповідно 22,83% і 28,0%. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 29.01.2014 р. №33 "Про затвердження базового нормативу відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності у 2013 р. господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави" (зі змінами), державні банки зобов'язані були направити 50 відсотків прибутку за 2013 р. до Державного бюджету України у строк до 01.07.2014 р. Однак, інформація про нарахування дивідендів по державним банкам по звітності не пройшла. За результатами діяльності у 2012 та 2013 роках рішення про виплату дивідендів загальними зборами акціонерів Укресімбанку, АБ «Укргазбанк», Родовід Банк не приймалися.

Найбільші суми дивідендів по простим акціям нарахував і виплатив у 2012 р. ІНГ Банк Україна – 526000 тис. грн. (0,0072 грн./акцію), другим за рівнем є ПАТ «Сітібанк» - у 2012 р. 453525,8 тис. грн., або 45352,58 грн./акцію, у 2013 р. - 459150,3 тис. грн., або 45915,03 грн./ акцію. Дивідендний вихід дуже великий – відповідно 97,38% у 2012 р. і 85,88% у 2013 р. Третій результат за розміром дивідендів за простими акціями показав Банк Камбіо – у 2013 р. він нарахував і виплатив 894,4 тис. грн. (0,008 грн./акцію), або 40,18% чистого прибутку, у 2013 р. – 625,6 тис. грн. (0,005 грн./акцію), або 94,79% чистого прибутку. Вагомими є нарахування ПАТ «Креді Агріколь Банк» - 254368,8 тис. грн. у 2012 р., 342419,5 тис. грн. у 2013 р. Вартість нарахованих дивідендів за простими акціями склала відповідно 0,208 і 0,28 грн./акцію. У 2012 р. було виплачено 254360,3 тис. грн. Дивідендний вихід у 2012 р. склав майже 95%, у 2013 р. – 84%.

Значними на загальному фоні є сума нарахованих (15608,3 тис. грн., або 21,19 грн./акцію) і сплачених (15486,9 тис. грн.) дивідендів за простими акціями ПАТ «АБ «Експрес-Банк» у 2012 р. Сума нарахованих дивідендів за підсумками 2012 р. і 2013 р. співпадала і становила 394,0 тис. грн., або 20,16 грн./акцію. На виплату дивідендів за простими акціями у 2012 р. було направлено 34,43% чистого прибутку. Сума нарахованих дивідендів по привілейованим акціям ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» у 2012 р. і 2013 р. склала відповідно 699,9 тис. грн. і 700 тис. грн. Нарахування за простими акціями не відбувалося, у 2013 р. продовжувалася виплата дивідендів за привілейованими акціями за 2004-2008 рр., 2010-2011 р.р. та простими акціями за 2006-2007 роки. У ПАТ «Правекс Банк» дивіденди за привілейованими акціями у 2012 р. та 2013 р. у сумі 156,6 тис. грн. за рішенням акціонера направлені на збільшення резервного фонду. ПАТ Укрсоцбанк за підсумками 2012 р. направив на виплату дивідендів за привілейованими акціями 25,1 тис. грн. ПАТ «Полтава-банк» за підсумками 2012 р. і 2013 р. виплатив по 5,0 тис. грн. дивідендів по привілейованим акціям. Незначними є обсяги виплат дивідендів по привілейованим акціям у таких банках: ПАТ Інтербанк (3,6 тис. грн. у 2012 р.), ПАТ

«Золоті Ворота» (по 2,6 тис. грн. у 2012 р. і 2013 р.), ПАТ «Автокразбанк» (по 125 грн. у 2012 р. і 2013 р.), ПАТ «Укркомунбанк» (по 150 грн. у 2012 р. і 2013 р.), ПАТ УкрБізнесБанк (по 101,5 грн. у 2012 р. і 2013 р.).

Проведене дослідження дозволяє визначити специфіку власності українських банків. По суті, власність українських банків можна ідентифікувати як «псевдоакціонерну», оскільки більшість із них мають від одного до трьох акціонерів. Де-юре власники дотримуються обов'язкової вимоги щодо функціонування банків як публічних акціонерних товариств, але суб'єктний склад акціонерів де-факто суперечить філософії такої організаційно-правової форми. Можна казати про відсутність дивідендної політики українських банків як напряду корпоративної роботи та низький рівень розвитку дивідендної культури. Найбільш прогресивними у частині нарахування і сплати дивідендів за простими акціями є дочірні українські банки провідних світових фінансових груп. Альтернативою дивідендним виплатам у вітчизняних реаліях є капіталізація прибутку як найсприятливіша порівняно дешева форма фінансування банку за рахунок внутрішніх джерел.

Література:

1. Прасолов І. Ефективність дивідендної політики акціонерних товариств у контексті посилення інвестиційної спрямованості банківського сектору України / І. Прасолов // Вісник НБУ. – 2012. – С. 4-7.
2. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: Постанова Національного банку України від 28.03.2007 № 98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>
3. Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України: затверджено Постановою Правління Національного банку України від 13.07.2010 р. № 327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0540-10?nreg=z0540-10&find=1&text=%E4%E8%E2%B3%E4%E5%ED%E4#w11>
4. Інформація про власників істотної участі у банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6738234&cat_id=51342

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ДІЯЛЬНОСТІ НПФ: ЗАКОНОДАВЧІ ЗМІНИ ТА ІСНЮЮЧІ ПРОБЛЕМИ

Свідерська І.М.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадами Гетьмана», м. Київ

Розширення можливості доступу споживачів фінансових послуг до інформації про фінансові установи та їх діяльність є важливим кроком до зростання рівня довіри населення України до фінансових установ в цілому та до недержавних пенсійних фондів зокрема.

В Україні станом на 1.07.2014 року зареєстровано 80 недержавних пенсійних фондів та 27 адміністраторів НПФ. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 60, або 75,0% від загальної кількості зареєстрованих НПФ. Станом на 1.07.2014 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 56,5 тис. шт. пенсійних контрактів, структура яких є наступною:

- з вкладниками – фізичними особами – 47,0 тис.шт.;
- з вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис.шт.;
- з вкладниками – юридичними особами – 9,4 тис.шт.

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами становить 2 381,3 млн. грн. Переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (38,2% інвестованих активів), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (30,1%), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (12,1%), акції українських емітентів (12,4%) [1].

Враховуючи обсяги здійснення інвестицій та мету їх інвестування – збереження пенсійних заощаджень громадян, зростає необхідність повного та достовірного розкриття інформації діяльності НПФ у фінансовій звітності. Так, наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73, визначено вимоги до звітності з недержавного пенсійного забезпечення та порядок її подання адміністратором недержавного пенсійного фонду. Адміністратор НПФ подає наступні форми звітності:

- звіт про фінансовий стан;
- звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід;
- звіт про зміни у власному капіталі;
- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки.

Варто відзначити, що перелічені форми звітності не в повній мірі розкривають весь спектр та специфіку діяльності НПФ, тому регулятором – Національною комісією, що здійснює державне регулювання ринку фінансових послуг затверджено Положення про порядок складання, формування та подання адміністратором недержавного пенсійного фонду звітності з недержавного пенсійного забезпечення від 27.10.2011 р. №674, де визначено перелік регуляторної звітності, яка розкриває особливості діяльності НПФ [2]. Даний перелік включає наступні форми звітності:

- титульний аркуш звітності про діяльність НПФ;
- НПФ-1 «Загальні відомості про недержавний пенсійний фонд»;
- НПФ-2 «Звіт про склад, структуру та чисту вартість активів недержавного пенсійного фонду»;
- НПФ-3 «Звіт про зміну чистої вартості пенсійних активів недержавного пенсійного фонду»;
- НПФ-4 «Звітні дані персоніфікованого обліку учасників недержавного пенсійного фонду»;
- НПФ-5 «Звітні дані про результати діяльності корпоративних і професійних недержавних пенсійних фондів»;
- НПФ-6 «Звітні дані про учасників недержавного пенсійного фонду за віковою категорією»;
- НПФ-7 «Звіт про склад та структуру активів недержавного пенсійного фонду»;
- НПФ-8 «Звіт про договори, що були укладені за цінними паперами українських емітентів, які входять (входили) до складу активів недержавного пенсійного фонду»;
- НПФ-9 «Інформація щодо зміни чистої вартості одиниці пенсійних активів».

Складання значної кількості форм звітності є досить обтяжливим для адміністраторів недержавних пенсійних фондів, проте дозволяє в повній мірі розкрити особливості діяльності недержавних пенсійних фондів.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами перелік яких визначається Кабінетом міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Відповідно до Плану заходів щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах, затвердженого розпорядженням Держфінпослуг від 22.12.2011 р. № 788 [3]

недержавні пенсійні фонди використовують міжнародні стандарти фінансової звітності при складанні фінансової звітності з 1.01.2014 року.

Міжнародні стандарти фінансової звітності є ефективним інструментом підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань. Використання МСФЗ надає можливість НПФ об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики, порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та прийняття управлінських рішень.

Найбільш важливими для діяльності НПФ є наступні міжнародні стандарти бухгалтерського обліку: МСБО 26 «Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» та Міжнародні стандарти фінансової звітності: МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості».

Впровадження МСФЗ потребує багато часу та значних зусиль. Проблемними питаннями також залишаються недосконале методичне забезпечення ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності та недостатня кількість спеціалістів з МСФЗ/

Література:

1. <http://nfp.gov.ua/>
2. Положення про порядок складання, формування та подання адміністратором недержавного пенсійного фонду звітності з недержавного пенсійного забезпечення, затвердженого розпорядженням НКЦПФР N 674 від 27.10.2011Плану заходів щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах, затвердженого розпорядженням Держфінпослуг від 22.12.2011 р. № 788

ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯЯК ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Ситник О.В.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадами Гетьмана»,
м. Київ*

В останні роки, не дивлячись на кризу, в економіці зростають обсяги банківської діяльності (таблиця 1), що потребує їх додаткового фінансового забезпечення. Це стосується формування ресурсної бази банків.

Зміцнення ресурсної бази комерційних банків – важлива передумова розвитку української економіки, оскільки від цього залежить вирішення проблеми інвестиційної активності та довгострокового кредитування.

Динаміка ресурсної бази банків протягом останніх 8 років характеризується даними таблиці 1.

Порівняно з підприємствами інших сфер діяльності власний капітал комерційного банку займає незначну питому вагу в пасивах (11—15 %), тоді як у промислових підприємств 40—60 %. За останні 8 років частка капіталу в пасивах істотно не змінилася, а частка залучених коштів зросла з 46 до 50,8 відсотка, в тому числі і за рахунок зростання коштів населення осіб з 27,3 до 31,3 відсотка. Таким чином, частка коштів населення в загальній сумі пасивів складає нині майже третину.

Джерелом формування вкладів фізичних осіб у пасивах банків є заощадження населення.Основою заощаджень фізичних осіб є добровільне відкладення населенням грошей на деякий час після задоволення своїх поточних потреб та сплати податків. Це

частина грошових доходів, яка формується за рахунок скорочення поточного особистого споживання (зادля накопичення) і призначені для забезпечення потреб у майбутньому.

Таблиця 1 - Структура пасивів банків України з 2008 по 1 грудня 2014 року

	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.12.2014
Пасиви - всього	599,4	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1278,1	1317,3
Капітал								
млрд. грн.	69,6	119,3	115,2	137,7	155,5	169,3	192,6	154,4
частка, %	11,6	12,9	13,1	14,6	14,7	15,0	15,1	11,7
Зобов'язання банків								
млрд. грн.	529,8	806,8	765,1	804,4	898,8	957,9	1085,5	1162,8
частка, %	88,4	87,1	86,9	85,4	85,3	85,0	84,9	88,3
з них:								
Залучені кошти								
млрд. грн.	275,5	357,1	325,2	414,8	492,4	566,6	668,7	669,5
частка, %	46,0	38,6	36,9	44,0	46,7	50,3	52,3	50,8
з них:								
кошти фізичних осіб								
млрд. грн.	163,5	213,2	210,0	270,7	306,2	364,0	433,7	417,2
частка, %	27,3	23,0	23,9	28,7	29,0	32,3	33,9	31,7

Складено автором на підставі статистичного бюлетеня НБУ [4]

Наглядно, всі процеси, що відбувались за останні дев'ять років у структурі нагромадження заощаджень населення України зображені на рис. 1.

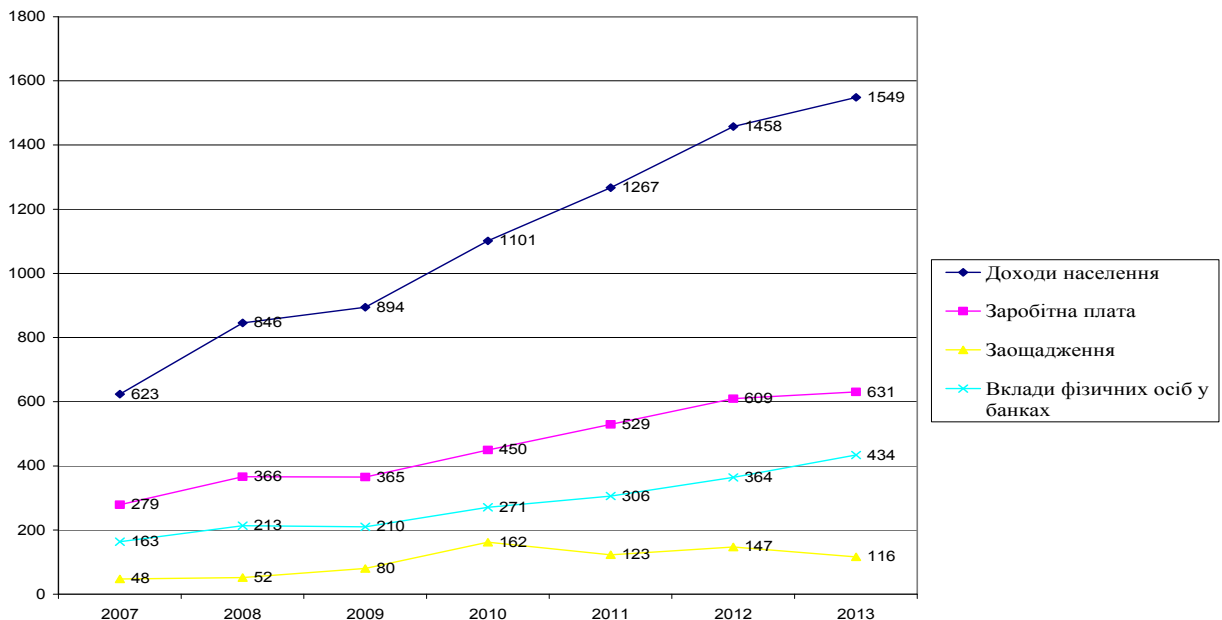


Рисунок 1 - Доходи, зарплата, заощадження та вклади населення в банках за 2007-2013 роки (складено автором за даними статистичного бюлетеня НБУ за листопад 2015р. [4])

Приведені дані свідчать, що українці в умовах нестабільності та інфляції навчилися швидко реагувати на будь-які негативні зрушення, шляхом зменшення витрат і збільшення заощаджень, так би мовити «на чорний день» і коригування своїх потреб.

Значною мірою грошові ресурси сконцентровані саме фізичними особами, однак рівень їх використання у сферах економіки недостатній.

Заощадження домашніх господарств – найважливіше джерело формування інвестицій, без яких стабільний соціально-економічний розвиток держави є неможливим. Щоб інвестиційний процес в економіці країни розвивався успішно, активно мають формуватися заощадження. Сприяння заощадженням - один з пріоритетних напрямів економічної політики держави.

Найбільш поширеним видом організованих заощаджень населення в Україні є вклади в установах банків. Серед інших фінансових посередників – конкурентів банків в цій сфері, є кредитні спілки, пайові інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди. Таким чином, на ринку залучення заощаджень населення зростає конкуренція, отже банки повинні активізувати зусилля та використовувати нові цінові та нецінові методи залучення заощаджень населення.

Важливим чинником зростання кредитів та інвестицій є потенціал заощаджень домогосподарств, що визначається як не використана величина наявних заощаджень домашніх господарств, яка формується на основі розподілу валового національного доходу. Інвестиційний потенціал - це сукупність грошових заощаджень населення (домогосподарств), що є у наявності, та ті, які з різних причин є недоступними чи незадіяними на даний час. [2, с.16]

Потенційно банки можуть мобілізувати заощадження населення шляхом:

- залучення строкових вкладів (депозитів);
- залучення коштів до запитання на поточні рахунки, в тому числі карткові;
- емісії ощадних (депозитних) сертифікатів;
- продажу акцій банку;
- продажу облігацій банку (позичення коштів)

До проблем формування ресурсної бази українських банків за рахунок заощаджень населення можна віднести такі.

Значна кількість заощаджень населення зберігається в іноземних валютах. В той же час, для проведення активних операцій, зокрема кредитних, особливо в сьгоднішніх умовах, потребуються гривневі ресурси.

Вимога статті 1060 Цивільного кодексу про дострокове повернення банком коштів вкладнику – фізичній особі протягом двох днів робить їх по суті вкладками до запитання і не сприяє розвитку банківського кредитування і інвестицій [1]. Таким чином, законодавство фактично не стимулює видачу банками довгострокових кредитів.

Проблемою залучення вкладів домогосподарств є також недостатній рівень розвитку безготівкових розрахунків у торгівлі та інших сферах розрахунків населення. Значна частка розрахунків здійснюється готівкою, без участі банків.

Значна кількість банків не використовує вклади в банківських металах як інструмент залучення заощаджень домогосподарств по причині відсутності попиту на кредити в банківських металах.

Низький рівень доходів (зокрема оплати праці) та заощаджень населення спричиняє дрібні індивідуальні суми вкладів, що здорожує витрати на їх залучення і обслуговування.

Ключовим фактором підвищення ролі заощаджень населення у формуванні ресурсної бази банків України є довіра до банківської системи. Довіра до банківської системи України має дві складові: довіра до національних грошей – гривні та довіра до банків. [3, с.8]

Причинами низької довіри до національних грошей є:

- девальвація гривні з часу її введення протягом 17 років;

- високий рівень інфляції;
- дефіцит бюджету та платіжного балансу;
- проблема повернення знецінених грошових заощаджень громадян в Ощадбанку.

З їх вирішенням поступово зросте довіра до гривні.

Література:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
2. Алексеєнко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія.К.: КНЕУ, 2002.- 276 с.
3. Савлук М.І. // Вісник Національного банку України. – 2003. – №8.– С. 8
4. Офіційний сайт Національного банку України http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

КОМПЛАЄНС-ФУНКЦІЯ І КРЕДИТНІ РИЗИКИ БАНКУ

Тельнова Г.В.

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

Сучасні умови розвитку фінансового ринку, які характеризуються впливом трансформації політичних, економічних та соціальних процесів під час прагнення інтеграції до європейського співтовариства, вимагають нових форм і методів урахування кредитного ризику в системі управління банківськими установами, зокрема з позиції комплаєнс-функції. Основи комплаєнс-ризиків законодавчо закладені у Главі 2 «Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України», де комплаєнс-функція сприймається лише з позиції дотримання законодавства України та внутрішніх процедур банку та полягає у закріпленні відповідальності за спостережною радою та правлінням банку у цьому питанні [1].

Проте комплаєнс-функція є значно ширшим поняттям, зокрема у документі Базельського комітету виокремлено такі основні принципи системи комплаєнс:

- комплаєнс – складова організаційної культури;
- операційні підрозділи приймають комплаєнс-ризиків;
- комплаєнс починається з вищого керівництва, яке власним прикладом демонструє відданість забезпеченню відповідності;
- ефективність функції комплаєнс;
- незалежність функції комплаєнс;
- постійне вдосконалення системи управління комплаєнс-ризиком [2].

В сучасній банківській діяльності в Україні існує нерозвинутість практичного впровадження комплаєнсу та часткове ототожнення його з комплаєнсом реального сектора економіки. Основна відмінність у них полягає, насамперед, у тому, що банківська діяльність, у тому числі ризиків, жорстко регламентується законодавством через систему дотримання нормативів, а ризиків реального сектора майже цілком покладаються на власників підприємства та його дирекцію. Тому комплаєнс у банківських установах щільно наблизений до ризик-менеджменту, а у реальному секторі – має лише окреме функціональне навантаження.

Існує думка, що ризик-менеджмент та комплаєнс перетинаються лише в аспектах юридичного та репутаційного ризику, але юридичні та репутаційні ризиків виникають не тільки в результаті дії специфічних факторів, але й у разі недосконалого управління кредитними, процентними, валютними ризиками тощо. Отже, ризик-менеджмент банку є складовою комплаєнс-функції, якщо сприймати її не тільки як дотримання законодавства, але й як:

- моніторинг законодавчої та нормативної бази діяльності банку;
- формування внутрішніх стандартів щодо відповідності законодавству, правилам та нормам;
- організація роз'яснень та навчання персоналу;
- ідентифікація, вимірювання та оцінка ризику відповідності стандартам;
- постійний моніторинг і контроль відповідності;
- формування регулярної звітності з питань відповідності.

На рис. 1 представлено комплаєнс-функцію та ризик-менеджмент кредитної діяльності банку з виокремленням загальних елементів.

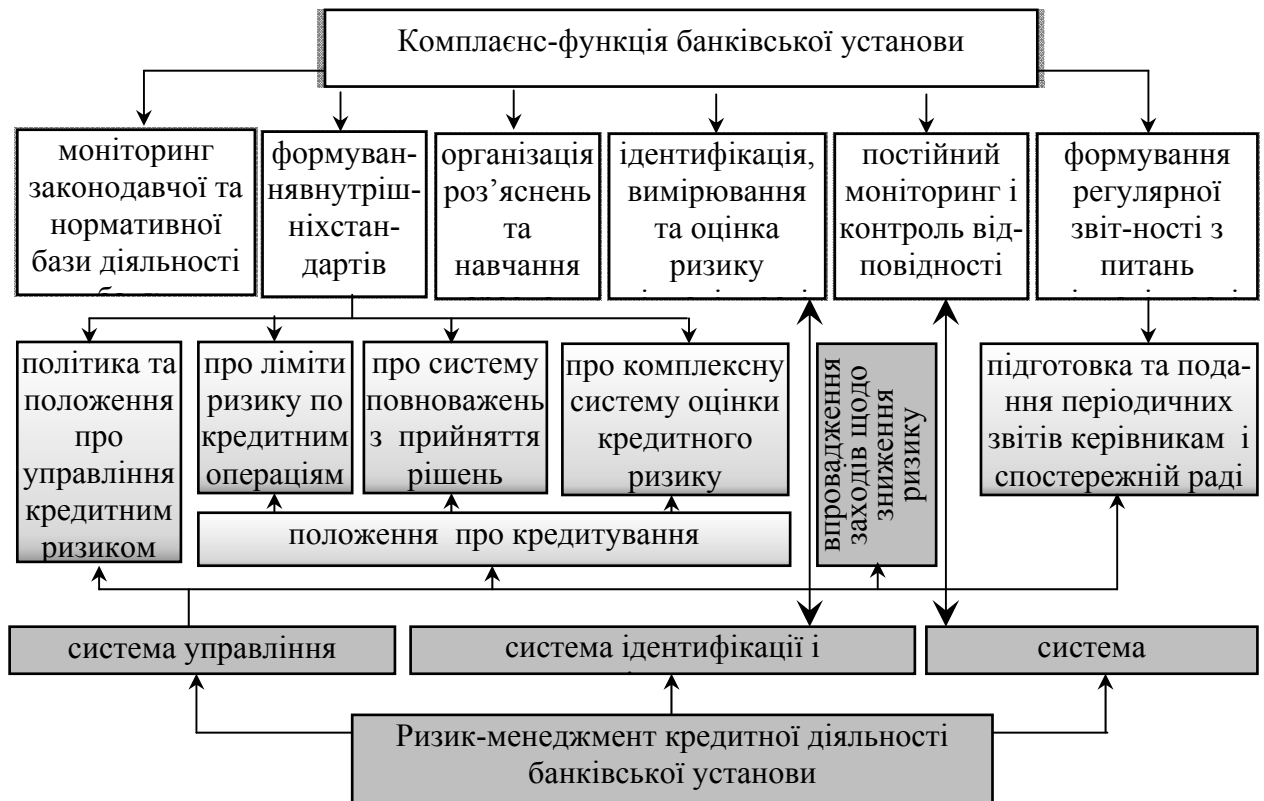


Рисунок 1 - Взаємозв'язок комплаєнс-функції та ризик-менеджменту кредитної діяльності банківської установи

Так, система управління кредитною діяльністю у складі ризик-менеджменту базується на розроблених положеннях (які також є складовими внутрішніх стандартів банку) та фінансових звітів, які передбачені комплаєнс-функцією банківської установи.

Система ідентифікації та вимірювання кредитних ризиків включає:

- аналіз кредитних ризиків - процес систематизованого оброблення наявної інформації щодо кредитних ризиків з метою прийняття управлінського рішення, який зазвичай супроводжується кількісною або якісною оцінкою параметрів кредитних ризиків;

- аналіз сценаріїв кредитної діяльності - метод прогнозування рівня кредитного ризику, який полягає в поділі сукупності можливих подій на кілька груп та у визначенні логічної послідовності наслідків для кожної з цих груп;

- визначення допустимого рівня кредитного ризику - визначення того рівня ризику, на який банк погоджується йти для досягнення мети його діяльності та виконання його стратегічних завдань. Рівень допустимого ризику звичайно визначається у внутрішніх положеннях та планах банку, які затверджуються відповідно до принципів корпоративного управління;

- ідентифікацію та оцінку: кредитів, якість яких погіршується; проблемних активів; потенційних збитків за проблемними активами;

Система спостереження ризик-менеджменту кредитної діяльності базується на проведенні моніторингу та контролі на основі внутрішніх кредитних рейтингів. Задля цього обчислюється матриця ймовірностей міграції кредитних рейтингів та оцінюється величина необхідних резервів під кредитні збитки у наступних періодах.

Підготовка та подання періодичних звітів є складовим елементом як комплаєнс-функції так і ризик-менеджменту кредитної діяльності. Склад цих звітів може включати наступні положення:

- перелік кредитів у розрізі класифікації за нормативами ризику Н7-Н11;
- аналіз проблемних кредитів;
- оцінка напряму ризику кредитного портфеля;
- аналіз змін рівня резервів банку на основі рівня і тенденцій змін проблемних активів і загальної суми кредитів та дотримання рівня резервів нормативів банківської діяльності.

Таким чином, ризик-менеджмент кредитної діяльності та комплаєнс-функція банківської установи тісно пов'язані між собою та формують засади системи комплаєнс-ризиків кредитної діяльності, яка повинна:

- надавати можливість проводити аналіз і прогнозування кредитного ризику з точки зору відповідності нормативам;
- повинна оцінювати за отриманими функціям втрат основні показники кредитного ризику по портфелях кредитів відповідно до Базелем II, розраховуючи параметри EL, UL, VaR і EC, оцінювати вимоги до резервів і власного капіталу банку;
- вирішувати в комплексі завдання управління кредитними ризиками як індивідуального, так і портфельного рівня, з урахуванням динаміки розвитку економіки країни, її регіонів і галузей та дотримання відповідних нормативів банківської діяльності;
- повинна дозволяти оптимізувати кредитний портфель банку, балансуючи його ризикові і дохідні характеристики з нормативами банківської діяльності.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: затверджені постановою Правління Національного банку від 28.03.2007 N 98. – [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>
2. Implementation of the compliance principles: A survey / Basel Committee on Banking Supervision. – August, 2008. – [Ел. ресурс]. – Режим доступу: www.bis.org
3. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: затверджені постановою Правління Національного банку від 02.08.2004 р. № 361. – [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Толуб'як В.С.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

В епоху глобалізації світової економіки посилюється роль і значення міжнародної міграції, яка все більше сприймається, в багатьох країнах, як невід'ємна складова процесу розвитку, подолання бідності та відсталості. Міграція сьогодні не тільки спосіб розв'язання демографічних проблем, а й невід'ємна частина соціально-економічного

розвитку суспільства. Мігранти є важливим джерелом надходження капіталу, який все більше стає відчутним у суспільному розвитку в багатьох країнах світу.

За інформацією Департаменту з економічних і соціальних питань ООН сьогодні у світі налічується 214 млн. мігрантів, кількість яких впродовж останніх десятиліть невинно зростала. Якщо цей процес продовжуватиметься такими темпами, то до 2050 р. кількість мігрантів у світі подвоїться [3]. Нині спільнотами мігрантів являє собою субсвітєкономіку (так звану міграційну економіку). За розрахунками Світового банку, доходи мігрантів від іміграції в 2012 р. склали 2,6 трлн. дол. США, перевищивши за розміром ВВП Великої Британії, Бразилії та Росії. Більше 60% цих коштів припадає на доходи мігрантів з 20 країн їх походження. Міжнародні організації та багато країн вже зрозуміли важливість мігрантів, їх інвестиційні можливості для розвитку економіки і фінансового сектору та всесторонньо сприяють залученню міграційного капіталу у власну економіку.

Низку наукових досліджень щодо міграції населення та міграційного капіталу були проведені на замовлення Міжнародної організації праці, Міжнародної організації міграції, Світового банку, Організації економічного співтовариства та розвитку. З метою вироблення дієвих механізмів залучення міграційного капіталу в банківську систему України, це питання є актуальним.

З проголошенням незалежності України процеси міжнародної трудової міграції українців активізувались, серед науковців ведуться гострі дискусії щодо проблем трудової міграції громадян. Актуальність цього питання зумовлена відсутністю однозначної інформації щодо кількості та регіональних особливостей міграції українців за кордон. Результати різних досліджень свідчать про велику відмінність в оцінках: одні стверджують, що кількість українських мігрантів трохи більше мільйона, а інші говорять про наближення цієї цифри до 10 млн. осіб. Зокрема, за оцінкою Світового банку, який узагальнив доступні статистичні дані всіх країн світу, в 2010 р. за межами України працювало 6,5 млн. осіб, які народилися на території нашої країни. Це число дозволяє Україні займати п'яту сходинку в світовому рейтингу країн-постачальників мігрантів [4].

Актуалізує питанням трудової міграції українців за кордон його економічна складова. Йдеться про обсяги надходження грошових переказів в Україну. У засобах масової інформації з'являється багато суперечливих повідомлень про обсяги надходження міграційного капіталу в Україну. Ці дані дуже відрізняються між собою. Окремі науковці стверджують, що Україна входить в десятку найбільших одержувачів грошових переказів у світі.

За даними Світового банку, в 2012 р. близько 6,5 млн українських мігрантів проживали й працювали за кордоном. За цей рік, за інформацією НБУ, в Україну надійшло 7,5 млрд. дол. США грошових переказів. У розрахунку на одного мігранта – це лише 1154 дол. США. Для порівняння: 4,3 млн. філіппінських мігрантів у 2012 р. переказали на батьківщину 24,6 млрд. дол., або 5721 дол. на одного мігранта [2]. Виходить, що філіппінський мігрант заробляє і пересилає на батьківщину коштів у п'ятеро більше, ніж український. Виникає запитання: "Чому так мало переказують українські заробітчани коштів своїм рідним на батьківщину?"

Фахівці зазначають, що неофіційні обсяги міграційного капіталу значно більші за офіційні. За експертними оцінками, повні обсяги грошових переказів українських заробітчани становлять близько 25 млрд. дол. США на рік, у тому числі неофіційними каналами (передача коштів через водіїв маршрутних автобусів, провідників поїздів, торгових агентів, інших мігрантів тощо).

Наприклад, Індія та Китай щороку отримують щонайменше вдвічі більші обсяги міграційного капіталу, ніж це фіксується відповідними службами. Подібна ситуація у Пакистані, Уганді, Судані і Марокко. З США системами неофіційних переказів мігранти щорічно пересилають на батьківщину у п'ять разів більше коштів, ніж це офіційно зареєстровано. Тобто рівень офіційності в цих країнах також на рівні 20% [1, с. 311].

Отже, фактична частка коштів, що передається неофіційними каналами мігрантами на батьківщину, відрізняється від офіційних даних і є значно вищою.

На сьогодні витрати, пов'язані з відправленням грошових переказів через банківські установи та міжнародні платіжні системи, часто є надто високими. Це спонукає багатьох відправників коштів звернутися до альтернативних неофіційних каналів, які пропонують послуги за більш низькою ціною та на привабливіших умовах (швидкість, анонімність, вигідне розташування місць відправлення та одержання коштів) [6].

Надходження значної частини переказів українських мігрантів неофіційними каналами – це ризик для країни, суть якого полягає у неможливості акумулювати, мобілізувати, використати грошові перекази на благо економіки, у тому числі залучити в банківську систему. Значення грошових переказів для розвитку банківської системи України є беззаперечними. Співвідношення міграційного капіталу до основних її показників є досить вагомим. Банками впродовж 2009-2013 рр. було видано фізичним особам в середньому 200 млрд. грн. кредитів щорічно, що дорівнює обсягам міграційного капіталу. Міграційний капітал за це період склав 25% усіх кредитів виданих банками для економіки країни.

Важливу роль грошові перекази мігрантів відіграють у розвитку кредитного ринку. Міграційний капітал сприяє розширенню кредитування громадян, а у випадку обмеженості кредитних та оборотних ресурсів грошові перекази є джерелом розвитку багатьох домогосподарств.

Попри інше, грошові перекази знижують інвестиційні ризики домогосподарства, а також вивільнюють інші кошти для інвестицій. Перетворюючись на заощадження, накопичуючись у фінансових установах, перекази сприяють здешевленню кредитів, що сприяє збільшенню інвестицій за рахунок позичкових коштів. Причому, як зазначає Малиновська О.А.[5], запозичення можуть бути більшими, ніж надходження від мігрантів, з розрахунком, що борг обслуговуватиметься з майбутніх переказів.

Важливе місце в питанні міграційного капіталу належить зменшенню вартості переказів офіційними каналами. Адже кошти, що надійшли через неформальні канали, хоча й виконують свою соціальну роль, проте їх значно важче спрямувати в інтересах розвитку, більше того, вони здатні сприяти поширенню тіньової економіки, відмиванню брудних грошей. Тому, щоб мігранти надали перевагу офіцини джерелам переказів необхідно ліквідувати юридичні та бюрократичні бар'єри, унеможливити монопольне становище окремих його учасників, забезпечити належну конкуренцію на ринку фінансових послуг. Необхідно докладати зусиль до розвитку фінансової інфраструктури, використання новітніх технологій переказів, удосконалення та розширення спектру послуг, що надаються банки. Вирішити проблему обмеженого доступу до банківських послуг нелегальних мігрантів, які не мають відповідних документів можна шляхом запровадження ідентифікаційних карток за прикладом, які видаються мексиканськими консульствами в США мігрантам незалежно від їхнього правового становища [5].

Отже, сьогодні необхідно працювати над вирішенням питання щодо надання бажаним виїхати на роботу за кордон візової та консульської підтримки державою, допомоги в банківському та страховому обслуговуванні використовуючи досвід багатьох країн, в яких організацію міграційно-трудового процесу поставлено на високий рівень, що зацікавлюватиме українських мігрантів до переказування коштів на батьківщину через банки.

Література:

1. Гайдуцький А. П. Міграційний капітал: теорія, методологія, практика / А. П. Гайдуцький. – К.: ТОВ "Інфосистем", 2010. – 446 с.
2. Гайдуцький А. П. Міграційний клондайк для України. Електронний ресурс Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/international/migraciyniy-klondayk-dlya-ukrayini-ukrayina-mozhe-vp-yatero-zbilshiti-groshovi-perekazi-migrantiv-yakscho-skoristayetsya-dosvidom-filippin_html

3. Кількість мігрантів у світі становить 232 млн осіб, – [Електронний ресурс]. <http://www.rbc.ua/ukr/news/society/kolichestvo-migrantov-v-mire-sostavlyayet-232-mln-chelovek-12092013083200>.
4. Кравчук К. Скільки українців працює за кордоном? Електронний ресурс. Режим доступу: http://society.lb.ua/life/2013/11/28/243134_skilki_ukraintsiv_pratsyuie.html
5. Малиновська О. А. Перекази мігрантів з-за кордону та можливі заходи щодо їх заохочення та ефективного використання". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1276/>
6. Овчарова Л. Приватні грошові перекази і розвиток економіки [Електронний ресурс] / Л. Овчарова // Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України : зб. матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 27 вересня 2011 р.) / упоряд. О. А. Малиновська. – К. : НІСД, 2011. – 344 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ

Труш Г.В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Для підвищення прибутковості діяльності банку та зміцнення його позицій у висококонкурентному середовищі на перший план виходить необхідність збалансованого формування ресурсної бази, тобто формування доцільної структури активів і пасивів, зваженого підходу до управління ризиками, впровадження нових послуг та технологій.

Важливим кроком до зростання ресурсної бази є зниження обсягу коштів, що знаходяться в обігу поза банками, які на кінець 2014 р. в Україні збільшилися до 282,77 млрд. гривень. При цьому цей показник за січень-грудень 2014 р. зріс на 44,989 млрд. грн. або 18,9%, що становить майже 31% усієї грошової маси [1]. Тому можна говорити про те, що в Україні майже немає стабільних джерел надходження ресурсів у банки.

Для визначення напрямку процесу формування ресурсів доцільним є виділення окремих аспектів необхідних перетворень. Зокрема, підвищення ефективності формування банківських ресурсів залежить від двох найважливіших чинників: по-перше - розширення обсягу ресурсної бази, по-друге - максимізації прибутку за мінімальних витрат на ресурси. Для реалізації цих завдань, банківські установи повинні здійснити ряд заходів. Перш за все, необхідно відновити довіру населення до банків України. Адже зменшення довіри - це саме той фактор, який негативно впливає на репутацію банку, показники надійності і стабільності. Надійність і стабільність банку - основне, що приваблює вкладників сьогодні. Тому банкам сьогодні слід застосовувати максимально професійний підхід до кожного клієнта, дотримуватися платіжної дисципліни та умов договорів, для підвищення власного рейтингу надійності серед банківських установ [2, с.167].

Утримання діючих і залучення нових клієнтів залишається важливим завданням банку щодо формування стабільної ресурсної бази. Основним результатом такого залучення має бути забезпечення стабільного надходження в банк вільних грошових коштів. Одним із способів залучення клієнтів стає запровадження нових форм ведення депозитних рахунків населення. Збільшуючи кількість користувачів зарплатними та пенсійними картками, а також надаючи додаткові послуги, такі як оплата платежів за комунальні послуги, погашення заборгованості перед торговельними організаціями, чи навіть управління коштами вкладника з метою збільшення їх доходності, банки також можуть привабити більшу кількість клієнтів та зміцнити своє конкурентне становище.

Особливу увагу в роботі із клієнтами варто надати їх інформаційному обслуговуванню. Регулярне інформування клієнтів про нові банківські послуги та фінансово-економічні новини сприяє зміцненню їх ділових зв'язків. Канали доставки інформації клієнтам можуть бути різні. Це й пересилання інформаційних файлів за системою "клієнт-банк", й інформування телефоном, й розсилання інформаційних та рекламних бюлетенів потенційним клієнтам. Значний інтерес клієнти виявляють до інформаційного супроводу їх рахунків.

Алепривабливість банків України суттєво знижує вузькість асортименту пропонованих послуг. Якщо у провідних закордонних банках їх представлено до трьохсот видів, то в українських - у рази менше. Головним завданням контролю якості обслуговування клієнтів є виявлення потреб у більш високому їх рівні, негайне реагування на ці потреби шляхом розробки нових додаткових видів послуг та оперативна пропозиція їх всім клієнтам, вирішення чого дозволить не тільки стабілізувати клієнтську базу, що сформувалася, але й сприятиме залученню до банку нових клієнтів.

Однак залучення більшої кількості клієнтів та постійне надходження депозитів не гарантує стабільності ресурсної бази. Важливим аспектом при формуванні депозитного портфелю є планування роботи щодо залучення депозитів. Для цього необхідно визначити, яку кількість клієнтів потрібно мати, або залучити для забезпечення необхідного обсягу депозитів.

Залучаючи кошти населення, банківським установам не варто забувати і про грошові ресурси суб'єктів підприємницької діяльності. Більш активне використання коштів юридичних осіб забезпечує можливість гарантованого відшкодування депозитів.

У кризових умовах банки втрачають вагому частину довгострокових пасивів. Лише десята частина усіх залучених коштів припадає на депозити строком понад два роки. Нестача довгострокових ресурсів суттєво знижує прибутки банківських установ та гальмує економічний розвиток країни, оскільки багато ресурсів не може повною мірою залучатися у довгострокові інвестиційні проекти. Формування довгострокових кредитних ресурсів в економіці можливе лише за умови сталості розвитку депозитної бази. Враховуючи, що вкладник банку є продавцем ресурсів, а банк - покупцем, у процесі планування обсягу банківських ресурсів варто використовувати коефіцієнт еластичності банківських депозитів [3, с. 205].

Варіантом оптимізації ресурсної бази банків є розширення можливостей випуску середньострокових цінних паперів та їх розміщення на внутрішньому і на зовнішньому ринках. Нажаль, залучення коштів за допомогою цінних паперів у банківській сфері в Україні не дуже поширене [4, с. 100].

Розширення ресурсної бази несе і певне збільшення витрат, тому паралельно необхідно здійснювати оптимізацію процесу залучення банківських ресурсів. Важливим аспектом залучення коштів є питання ціноутворення, оскільки саме ціна є чинником формування відносин між клієнтом та банками. У банківській практиці України щодо цього немає чітко визначених схем. При формуванні ціни депозиту, враховуються сума вкладу, строки, порядок вилучення коштів, проте недостатньо уваги приділяється таким чинникам, як темпи інфляції, динаміка виробництва, кон'юнктура на ринку кредитних ресурсів, валютний курс, доходи та заощадження домашніх господарств.

Важливим елементом поповнення ресурсного портфелю також може стати використання механізму диференціації окремих нормативів регулювання діяльності банків. Потрібно опрацювати питання щодо законодавчого встановлення права НБУ вимагати від банків підтримки капіталу не лише на рівні вище нормативного, а й такому, що забезпечує покриття притаманних банку ризиків. У стратегії банків необхідно застосовувати комплексний підхід, спрямований на мотивацію суб'єктів ринку збереженню коштів на банківських рахунках. Тобто банки мають створювати конкурентоздатні умови залучення коштів не лише для клієнта, а й забезпечити максимально можливий перелік послуг для тих суб'єктів ринку, з якими клієнт здійснює

операції в процесі своєї діяльності. Акумуляція коштів на строкових рахунках, яка зменшує частку грошових ресурсів, сконцентрованих на рахунках «до запитання» сприяє поліпшенню показників ліквідності, а через них і фінансової стійкості банків.

Можна зробити висновки, що в цілому важливе значення у процесі залучення клієнтів з метою розширення і збільшення ресурсної бази банків має розробка і впровадження комплексної ресурсної політики, у т. ч. відсоткової політики зі своїми інструментами (мінімальний та максимальний розмір вкладу, розмір і періодичність виплати процентів, тощо). Важливим залишається удосконалення маркетингових заходів і розвиток банківських послуг. Проте основним і найвагомішим кроком удосконалення організації формування ресурсної бази банків України є збільшення довіри до банківської системи в цілому: як з боку населення, що забезпечить збільшення кількості залучених коштів на довгостроковий період, так і з боку іноземних інвесторів, що може дати доступ до нових запозичень дешевших ресурсів.

Література:

1. Депозитам – зниження ставок, кредитам – мараторій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.epravda.com.ua/news/2015/01/...522593...
2. Маслова А.Ю. Роль депозитів у формування ресурсної бази банків в умовах економічної нестабільності / А.Ю.Маслова // Економічний простір -2009. - №23/2 - С.160 – 171.
3. Стрілець Т.М. Використання чинника еластичності банківських депозитів при формуванні ресурсної бази банків / Т.М. Стрілець // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №1 (79). - С. 203-205.
4. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення: монографія / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. - Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. - 153 с.

МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЇ

Шамутило Д.О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

Науковий керівник: к.е.н., асистент Делас В.А.

Стабільний розвиток національної економіки України розглядається у зв'язку із зростанням інвестицій та пошуком інвестиційних ресурсів. Важливим чинником у зростанні інвестицій є визначення наявної кількості заощаджень, які можна ефективно надалі трансформувати в інвестиції. У зв'язку з цим, досить актуальною є проблема формування механізму трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси.

Проблеми трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси досліджували у своїх роботах наступні вчені-економісти: Берегуля А., Вдовиченко А., Гурвіц Л., Жупанин В., Карковська В., Петренко Я., Рейзенберг В., Стеблякова Л., Туріянська М. та інші.

Поняття «механізм трансформації заощаджень в інвестиції» можна визначити як сукупність цілеспрямованих та певним чином керованих процесів формування і переходу заощаджень населення в форму інвестиційних ресурсів, зміст, методи та організаційні форми реалізації яких визначаються мотивами домогосподарств та індивідуальних економічних агентів й факторами функціонування і розвитку національної економіки. В структурно-змістовому аспекті в межах даного механізму доцільно віділити [3]:

- мету і завдання трансформації заощаджень у інвестиції;
- принципи трансформації інвестицій;
- суб'єкти заощадження та інвестування, посередники між ними в разі нетотожності цих суб'єктів; суб'єкти (інститути) регулювання процесу формування і

перетворення заощаджень на інвестиційні ресурси;

- чинники мотивації домогосподарств та індивідуальних економічних агентів до заощадження та потенційного інвестування;
- фактори впливу на мотивацію домогосподарств та індивідуальних економічних агентів до заощадження;
- фактори впливу на мотивацію домогосподарств та індивідуальних економічних агентів до інвестування або переведення заощаджень в інвестиційні ресурси;
- шляхи перетворення заощаджень на інвестиційні ресурси;
- організаційні форми перетворення заощаджень на інвестиційні ресурси;
- інструменти перетворення заощаджень на інвестиційні ресурси;
- методи та інструменти регулювання процесу формування і перетворення заощаджень на інвестиційні ресурси;
- інформаційний простір процесу формування і перетворення заощаджень на інвестиційні ресурси.

Метою механізму трансформації заощаджень на інвестиції виступає мобілізація ресурсної бази для процесів відтворення в національній економіці, в її основі лежить фундаментальний кругообіг вартості у вигляді доходів та витрат, ресурсів та товарів, який складає основу економічної діяльності взагалі.

Серед основних принципів, які мають бути покладені в основу механізму трансформації заощаджень населення в інвестиції слід виділити:

- Ефективність - заощаджений дохід має без втрат вартості бути перетвореним на інвестиційні ресурси і приносити дохід достатній, для того, щоб відшкодувати вартість інвестованих цінностей домогосподарствам, стимулювати домогосподарства до подальших заощаджень, посередників – до їх професійної діяльності з покриттям їхніх витрат
- Інформаційна прозорість - інформація між учасниками процесу повинна розповсюджуватись без обмежень, виходячи з інтересів кожного з них за одночасного захисту кожного з них
- Безпека
- Балансування ризиків - ризики процесу розподіляються між усіма учасниками процесу, в т.ч. і державою як уособленням керівного апарату національної економіки
- Забезпеченості - створення ефективної системи гарантій для того, щоб підвищити безпеку вкладених в інвестиційні інститути заощаджень тощо.

Процес перетворення заощаджень населення в реальні інвестиції включає два послідовні етапи [4]:

- залучення заощаджень населення в джерела інвестицій - трансформація заощаджених засобів в такі активи, за допомогою яких вони можуть бути залучені в інвестиційний процес.
- використання заощаджень населення як джерела інвестицій - вкладення заощаджених засобів, акумульованих за допомогою вищезгаданих фінансових активів в реальні активи, капітал (основний і оборотний) підприємств або індивідуальних підприємців або в капітальні активи некомерційного характеру (наприклад, житлове будівництво).

В літературі традиційно виділяють два напрямки мобілізації грошових заощаджень населення [1]: шляхом прямої купівлі цінних паперів і шляхом посередництва фінансових установ, які здійснюють первинну акумуляцію заощаджень. В дослідженнях В. Карковської та вказується на наявність такого варіанту, як пряме інвестування домогосподарств [2]. Узагальнюючи ці твердження, можна вказати, що існують наступні шляхи перетворення заощаджень на інвестиції[3]:

- пряме інвестування домогосподарств як безпосередні вкладення заощаджених коштів в активи з метою збереження їх цінності і отримання доходу
- непряме інвестування домогосподарств як опосередкованих учасників грошово-фінансового ринку вкладення заощаджених коштів в активи з метою збереження їх цінності і отримання доходу (іншої вигоди) або права на управління: а) депозитні вкладення в банківських установах; б) внески у взаємні фонди та кредитні спілки та пенсійні фонди тощо
- змішане інвестування домогосподарств, коли перетворення заощаджених коштів в інвестиції відбувається через посередників, але рішення про інвестування ухвалюється самими домогосподарствами – купівля цінних паперів через фінансових посередників.

Відповідними організаційними формами для реалізації вказаних шляхів виступають індивідуальне (сімейне) підприємництво, наявність грошово-кредитних інститутів (банків), інституціональних інвесторів (інвестиційні, трастові, взаємні, хедж-фонди), обслуговуючих посередників (біржі, торговельні майданчики, брокерські фірми тощо).

Таким чином, формування ефективного механізму трансформації заощаджень населення в інвестиції дозволить акумулювати значні обсяги інвестиційних ресурсів та проводити заходи щодо відновлення національної економіки. Задля створення такого механізму необхідно практично реалізувати основні принципи трансформації заощаджень, створити стимули для населення, а також розробити і підтримувати достатню кількість інструментів трансформації, тобто спрямовувати свої зусилля на розвиток фінансового ринку та малого та середнього підприємництва.

Література:

1. Жупанин В. Необхідність забезпечення взаємозв'язку економічного зростання та формування доходів і заощаджень населення: матеріали Четвертої Всеукр. наук.-практ. конф. аспірантів та молодих вчених [“Розвиток фінансово-кредитної системи України: здобутки, проблеми, перспективи”], (Львів, 27-29 вересня 2008 р.). - Львів, 2008. – С. 141-143
2. Карковська В.Я. Трансформація заощаджень в інвестиції національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / В.Я. Карковська; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Л., 2011. – 24 с.
3. Купченко В.Г. Теоретичні основи механізму трансформації заощаджень населення в інвестиції в національну економіку [електронний ресурс]/ В.Г. Купченко. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2279>
4. Рамський А.Ю. Механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції [електронний ресурс]/А.Ю. Рамський. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_PNR_2009/Economics/50732.doc.htm

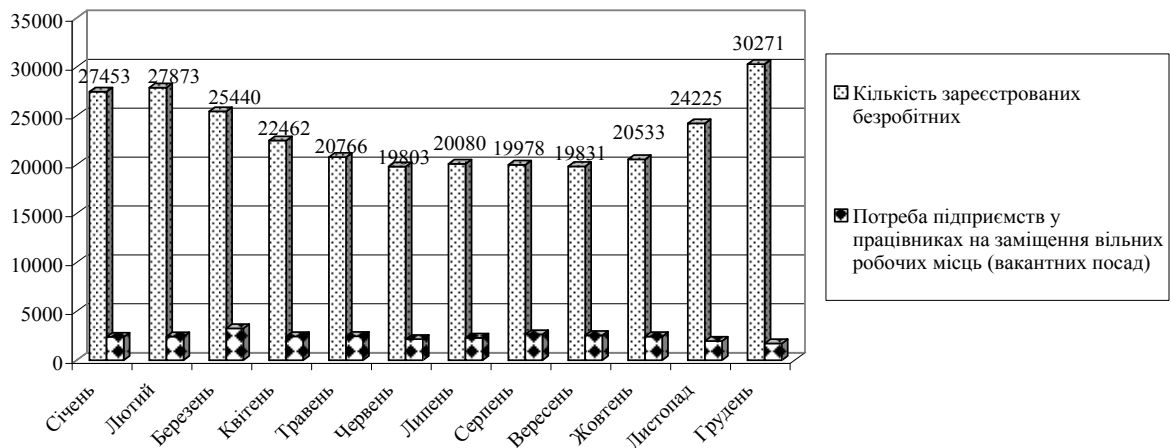
ПРОБЛЕМА КОЛИВАНЬ РІВНІВ БЕЗРОБІТТЯ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Беспарточна В. І.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н., доцент Ховрак І. В.*

Сформована ситуація на ринку праці характеризується зростанням рівня безробіття населення в умовах економічної, фінансової та політичної кризи, що призвело до погіршення життєвого рівня населення. Тому сучасні умови ставлять завищені вимоги до трудового потенціалу. Варто додати, що зростання рівня незайнятого населення працездатного віку має негативні соціально-економічні наслідки для національної та регіональної економіки, тому вивчення даної проблеми є надзвичайно актуальним та своєчасним.

Ринок праці Полтавської області протягом 2013-2014 років характеризується посиленням дисбалансу між попитом і пропозицією (рис. 1), відповідно зниженням рівня економічної активності, збільшенням частки людей, зайнятих у тіншовому секторі економіки, а також кількості трудових мігрантів. Навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) по області становило на кінець грудня 2013 р. 10 осіб, а на кінець грудня 2014 р. – 18 осіб (рис. 2). Також необхідно додати, що ринку праці притаманні сезонні коливання. Зменшення можливості працевлаштування та низька заробітна плата викликали трудову міграцію, в першу чергу осіб у віці 20-49 років. Понад 80 % учасників трудових міграцій не мали постійної роботи в Україні і ще 7 % перебували в неоплачуваних відпустках. У цілому понад 90 % загального потоку трудових мігрантів припадає на країни СНД, країни Вишеградської групи (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина) та держави Південної Європи [2].



Рисунк 1 – Попит та пропозиція робочої сили у 2014 році (на кінець звітнього періоду, осіб)*
* складено автором за даними [1]

Варто додати, що ситуація на ринку праці ускладнюється зростанням рівня заборгованості із виплати заробітної плати. Так, станом на 01.01.2015 року заборгованість із виплати заробітної плати у Полтавській області складає 28090,2 тис. грн. Середній рівень заборгованості з виплати заробітної плати у 2013 році склав 13722,7 тис. грн.

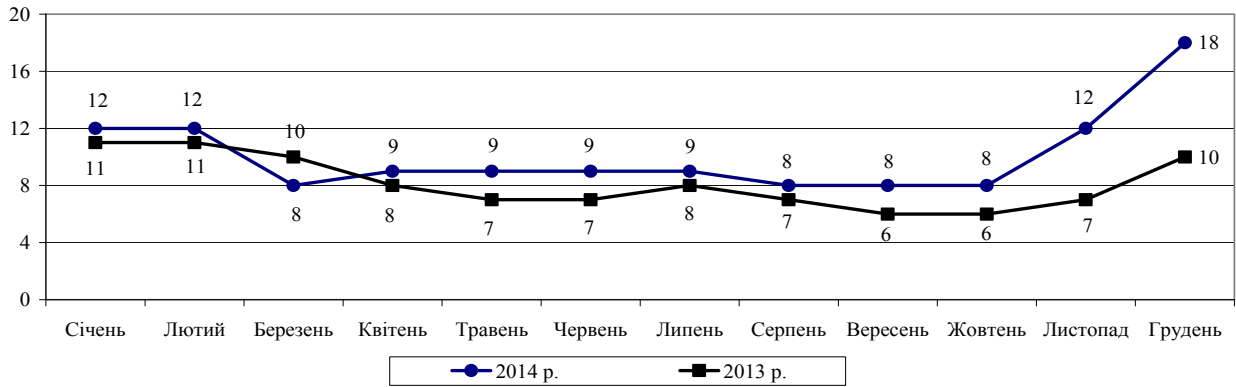


Рисунок 2 – Навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) *

* складено автором за даними [1]

Негативним є зростання даного показника у 2014 році до рівня 24003,0 тис. грн. Динаміка заборгованості за місяцями наведена на рис. 3.

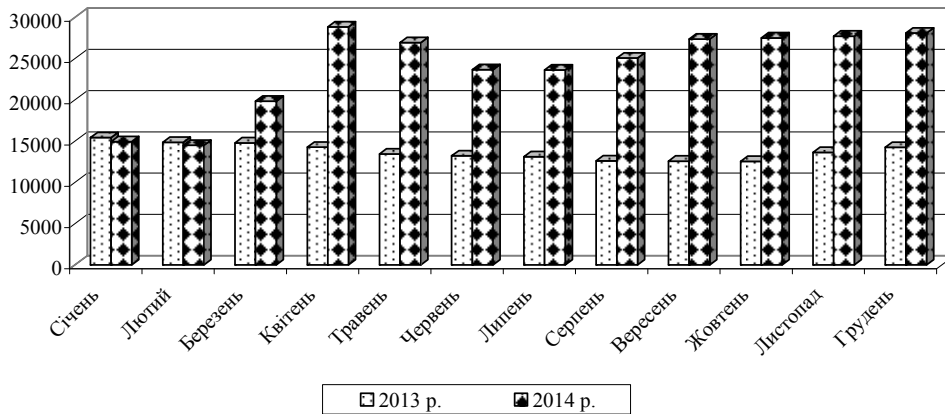


Рисунок 3 – Заборгованість із виплати заробітної плати, тис. грн. *

* складено автором за даними [1]

Вважаємо, що стабільне функціонування національної економіки не можливе без розв'язання системних проблем ринку праці. Тому уряду країни бажано здійснювати виважену та послідовну політику підвищення рівня зайнятості.

Література:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Полтавській області // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.poltavastat.gov.ua>
2. Швороб А. М. Сучасні проблемні аспекти розвитку ринку праці в Україні / А. М. Швороб, І. В. Недайборщ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74982.doc.htm

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бочко О.Ю.

Мукачівський державний університет, м. Мукачево

В умовах конкурентного ринку агропродовольчої продукції інформація стає одним із ресурсів виробництва сільськогосподарських підприємств. Доцільність створення

маркетингової інформаційної системи аграрних підприємств підкреслюється також важливістю підтримки процесу прийняття управлінських рішень. Формування маркетингової інформаційної системи дозволить вчасно інформувати керівників даних підприємств стосовно змін у кон'юктурі агропродовольчого ринку, мінімізуючи ризики прийняття необґрунтованих маркетингових рішень [2, с.1].

Формування інформаційних систем в сфері аграрного маркетингу дозволяє маркетологам, спеціалістам отримувати оперативний доступ до довірливої нагромадженої інформації для подальшого ефективного її використання у роботі підприємств.

Для сучасних підприємств характерним є використання вискоефективних внутрішньофірмових маркетингових інформаційних систем (МІС), які ґрунтуються на використанні найновіших інформаційних технологій. Загалом, маркетингова інформаційна система складає сукупність інформаційних процесів (внутрішніх, зовнішніх) для задоволення потреб підприємства, відділу тощо в інформації на різних етапах прийняття управлінських рішень.

Інформаційна система функціонує в умовах зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 1.) на основі забезпечення чітких управлінських рішень.

Основні причини, які зумовлюють використання маркетингових інформаційних систем пов'язані із збільшенням продуктивності праці працівників, зменшенням витрат робочого часу на одні і ті ж самі маркетингові дослідження, підвищенням ефективності управлінської діяльності, прийняття оптимальних та раціональних управлінських рішень.

До маркетингової інформаційної системи ставляться певні вимоги:

- зв'язок з існуючою обліковою системою та з потенційними клієнтами (тими, що ще не здійснили покупку);
- комплексне рішення аналітичних завдань, які виникають в службах маркетингу та продажів: аналіз власних продажів, організація, планування та оцінка ефективності роботи з клієнтами, оцінка непрямого впливу на ринок (реклама, promotion, акції);
- можливість розмежування прав доступу як на рівні функцій програми, так і на рівні окремих клієнтів і їх груп;
- можливість довільного групування продуктів, клієнтів, менеджерів та ведення аналітики продажів у різних розрізах [1, с.8].

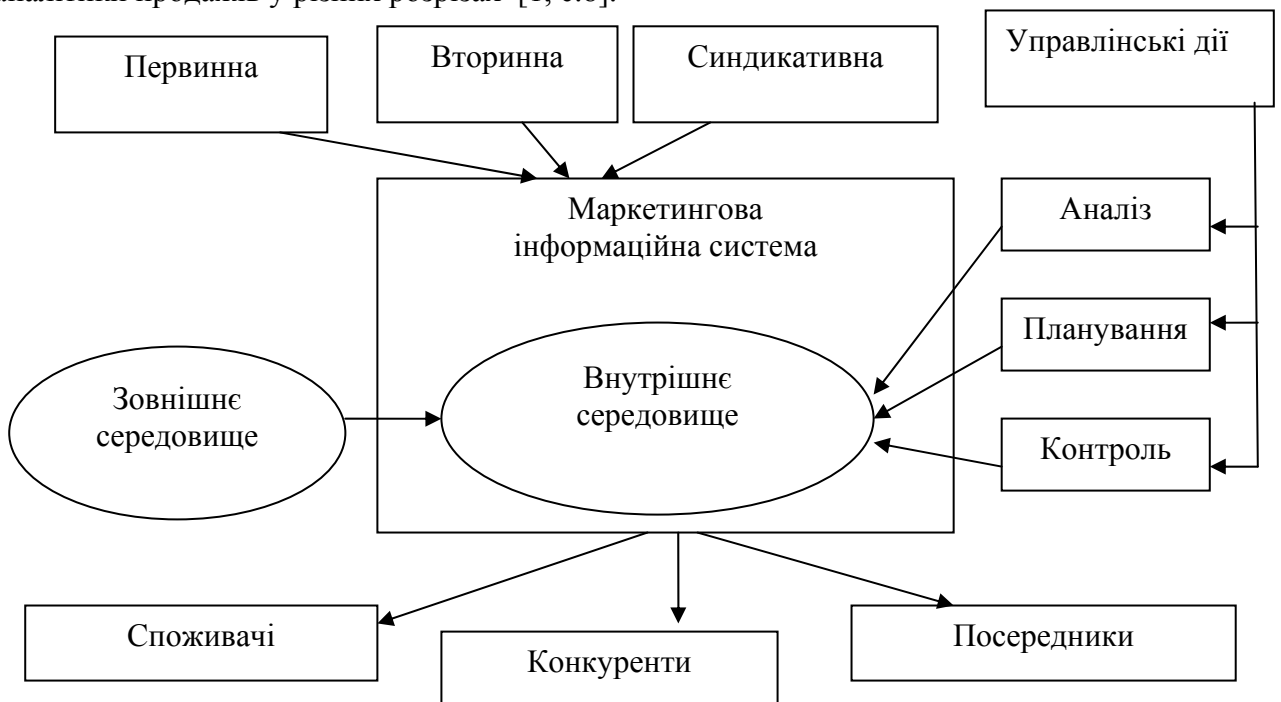


Рисунок 1 - Система взаємозв'язку маркетингової інформації зі зовнішнім та внутрішнім середовищем

За твердженням Яневич М.М., для забезпечення ефективності функціонування МІС потрібно вирішити такі проблеми :

По-перше, це забезпечення ефективної комунікації для перерозподілу маркетингової інформації між усіма управлінськими підрозділами з метою ефективного прийняття рішень.

По-друге, необхідно визначити основні чинники та критерії змін в зовнішньому та внутрішньому середовищі за якими буде вестися спостереження для завчасного попередження та адаптації підприємства до ринкових змін. Саме тому спостереження в МІС відіграє ключову роль в реагуванні підприємства на ринкові зміни.

По-третє, важливо вирішити проблему, яка уже існує на ринку, а в майбутньому стане ще більш вагомшою – це є надлишок різноманітних даних. Потрібно оптимізувати збір необхідної інформації без надлишкового її накопичення і забезпечити максимальну віддачу отриманих даних [3].

Література:

1. Бура А. С. МІС як основа створення маркетингової стратегії / Бура А. С., Ковальчук С. В. // Вісник Хмельницького національного університету, 2013. - № 6. - Т. 2. – С.7-9.
2. Волкова І.М. Теоретико-методологічні засади формування маркетингової інформаційної системи сільськогосподарських підприємств [Електроний ресурс] // Волкова І.М. // Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_1_2/24.pdf.
3. Яневич М.М. Проблеми формування маркетингової інформаційної системи на підприємстві [Електроний ресурс] / Яневич М.М. // Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/9/yanevich.php>.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Булавинець В.М.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Трудова міграція українських громадян за кордон стала об'єктивною реальністю сьогодення, а міграційні заробітки є не лише засобом підвищення рівня життя окремих домогосподарств, а й чинником економічного зростання країни.

Сучасні міграційні процеси в Україні характеризуються виїздом за кордон з метою працевлаштування значної частини економічно активного населення країни. До трудової еміграції українських громадян спонукають чимало причин, основними з яких є: циклічне безробіття, пов'язане із зниженням обсягів виробництва, низький рівень оплати і непривабливі умови праці, прагнення до підвищення рівня та якості життя (належного медичного та культурного обслуговування, якісної освіти, поліпшення житлових умов, максимальної самореалізації та успіху тощо).

Дослідженню проблем трудової міграції присвятили свої праці чимало науковців, зокрема Е. Лібанова, О. Малиновська, В. Орешкін, С. Пирожков, Ю. Пахомов, М. Романюк, Т. Ромащенко, М. Шульга. Проте, незважаючи на наявність численних досліджень цього складного та багатогранного феномену, позитивні та негативні наслідки трудової міграції й нині залишаються об'єктом дискусій в широких наукових колах.

Для України важливим позитивним аспектом трудової міграції є надходження іноземної валюти у формі грошових переказів трудових мігрантів. Однак, обсяги та масштаби надходження з-за кордону зароблених українськими трудовими мігрантами коштів достеменно невідомі, що зумовлено недосконалістю українського законодавства, відсутністю виваженої державної еміграційної політики та непрозорістю схем переказу коштів.

Згідно офіційних даних, нині за межами нашої країни працює більше 6,5 мільйона громадян, що становить понад 14% українського населення [1]. У 2013 році ними перераховано в Україну 8,54 млрд. дол. США. А вже у 2014 році цей показник зменшився майже на 15%, що зумовлено скороченням грошових переказів з Росії, де працює значна частина вітчизняних заробітчан (більше 48%), а також – економічним спадом та військовим протистоянням в Україні [2].

Найбільшу частку у загальній структурі доходів від трудової міграції становлять грошові перекази нелегальних мігрантів.

За даними обстеження, проведеного в 2011 році, грошові перекази з закордону, середній розмір яких склав 1795 дол. США в розрахунку на одного мігранта, отримали 693,1 тис. домогосподарств, або 4,3% від загальної їх кількості [3, с.46].

Для більшості домогосподарств грошові перекази трудових мігрантів становлять понад половину їх сукупного доходу, а витрачаються переважно на задоволення щоденних потреб та на придбання товарів тривалого використання. Майже третина домогосподарств спрямовує міграційний капітал на житлове будівництво, що, з одного боку, обумовлює швидкий розвиток даної галузі, а з іншого – призводить до формування спекулятивної «бульбашки» на ринку нерухомості, «омертвіння» капіталу та міграції молоді з сільської місцевості. Лише незначна частка міграційних коштів спрямовується на започаткування власного бізнесу, що пояснюється несприятливим інвестиційним кліматом в країні, а саме: недосконалістю податкового законодавства, економічною та політичною нестабільністю, високими відсотковими ставками за кредитами тощо. І хоча економічні результати від використання доходів трудових мігрантів є неоднозначними, спрямування коштів у людський розвиток (освіта, медицина, культура тощо) є позитивним наслідком трудової міграції.

Отже, доходи трудових мігрантів суттєво впливають на добробут населення, сприяють ліквідації бідності, вирішенню проблем безробіття, покращенню фінансових, матеріальних та житлових умов родин трудових мігрантів, зростанню рівня освіти членів їх сімей, підвищенню якості їх медичного обслуговування, відпочинку та дозвілля [4, с.127]. Однак, через те, що не існує державної програми залучення даних коштів в економіку, вони переважно спрямовуються на споживання, а не на розвиток.

Тому, з метою максимально ефективного використання міграційного капіталу в Україні необхідним є формування виваженої державної політики, стратегічними орієнтирами якої повинні стати:

- розробка нормативно-правового забезпечення регулювання процесів трудової міграції в Україні, а саме – Стратегії державної міграційної політики та Закону « Про статус трудового мігранта», що підвищить рівень легалізації трудової еміграції та, відповідно, – й міграційного капіталу;

- вдосконалення міграційної статистики шляхом створення на базі Державної служби статистики України системи оперативного статистичного моніторингу міграційних процесів, з метою підвищення достовірності даних щодо кількості трудових мігрантів та обсягу їх міграційних заробітків;

- лібералізація сфери валютних надходжень, що передбачає відкриття валютних рахунків та встановлення на них вищих відсотків, а також надання певних пільг для їх власників;

- створення сприятливих умов легалізації грошових переказів, їх здешевлення та гарантування безпеки й своєчасності надходження до адресата через застосування новітніх технологій у фінансово-банківському секторі.

Література:

1. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.data.worldbank.org>.

2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

3. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт, МОП. – 2013. – 98с.

4. Кравченко, В.Тенденції трудової міграції в Україні / В. Кравченко // Часопис Київського університету права. – 2012.– №2– с.127.

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Гасвська Л.М.

Національний університет державної податкової служби України, м.Ірпінь

Успішна діяльність підприємств в умовах ринку багато в чому залежить від їх здатності до інноваційного розвитку. Формування і вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності базується на результатах всебічної оцінки як середовища, в якому працює підприємство, так і визначенні внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, які характеризуються станом і рівнем використання інноваційного потенціалу. При цьому інноваційні можливості підприємств істотно розрізняються в залежності від конкретних особливостей підприємства, його галузевої приналежності і стратегічної спрямованості. У нестабільному зовнішньому середовищі підприємства повинні спрямовувати свої зусилля на утримання конкурентної позиції на ринку. За таких умов вітчизняні підприємства змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, відшукувати наявні резерви розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби. Тому з метою ефективного функціонування підприємств і забезпечення їх конкурентоспроможності необхідно якісно розвивати інноваційний потенціал. При цьому саме максимізацію інноваційної складової можна вважати умовою сталого розвитку підприємства в сучасних умовах, що вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання приділяти велику увагу управлінню власним інноваційним потенціалом.

Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномена інноваційної діяльності, яке розгорталося й уточнювалося шляхом методологічних, теоретичних та емпіричних досліджень і отримало розвиток на початку 80-х років ХХ ст. Інноваційний потенціал – це сукупність природних сил і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов, що функціонують як єдине ціле в умовах впливу факторів зовнішнього середовища з метою вирішення завдань інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал забезпечує гнучкість виробничо-господарської системи, її здатність реагувати на зовнішній вплив, адаптуватися відповідно до вимог ринку, змін законодавства [5, с.148].

Інноваційний потенціал визначається сукупністю ресурсів різних видів [3, с.10]: інтелектуальних (патенти, ліцензії, технологічна документація тощо); матеріальних (технологічне та лабораторне устаткування); фінансових (власний, позичковий, венчурний капітал тощо); трудових; інфраструктурних (власні підрозділи НДДКР, техніко-технологічні підрозділи, патентно-правові відділи тощо).

Важливу роль у підвищенні інноваційної активності підприємств відіграє вибір і реалізація відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства. Для цього потрібна інформація щодо величини інноваційного потенціалу та рівня його використання.

Моніторинг та оцінка рівня інноваційного потенціалу є актуальним завданням, оскільки його розв'язання дає змогу приймати стратегічні й тактичні рішення щодо інноваційного розвитку підприємства й розвитку його стійких конкурентних переваг [4, с.322]. Основу інноваційного потенціалу складає інноваційна структура підприємства спільно із інноваційними можливостями, що створюються за рахунок інших компонентів потенціалу. Виходячи з цього, з'являється необхідність виміру вихідних параметрів інноваційного потенціалу, визначення його у загальному потенціалі підприємства, оскільки від його можливостей та рівня використання у значному ступені залежить кінцевий виробничий результат.

Інноваційна активність підприємств є засобом задоволення суспільних потреб на основі впровадження досягнень науки і технології.

У стратегічному аспекті інноваційну активність характеризують наступні показники [1, с.81]:

- якість інноваційної стратегії організації;
- рівень мобілізації або використання інноваційного потенціалу;
- обсяг залучених капіталовкладень (інвестицій);
- якість методів, що використовуються при введенні інноваційних змін;
- обґрунтованість заданого рівня інноваційної активності.

У тактичному аспекті інноваційну активність визначають два показники:

- відповідність реакції фірми характеру конкурентної стратегічної ситуації;
- швидкість (темп) реакції на зовнішнє середовище та проведення стратегічних інноваційних змін.

У сучасних економічних умовах головним напрямом і умовою подолання обмеженості інвестиційних ресурсів стає пошук і реалізація інноваційних ідей. Це посилює актуальність вирішення проблеми підвищення продуктивності ресурсів, які використовують для розробки і випуску продукції, оскільки даний показник є основним об'єктивним критерієм стабільності економіки. Тільки висока продуктивність може забезпечити нарощування об'ємів валового внутрішнього продукту і досягнення економічного зростання, зниження питомих витрат і собівартості продукції, надійну конкурентоспроможність товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, постійне підвищення життєвого рівня населення. Невиправданим є перенесений акцент з аналізу розвитку реальної економіки на розгляд фінансових інструментів [2, с.43].

На шляху досягнення бажаних темпів економічного зростання головною перешкодою є брак власних інвестицій для придбання сучасного технологічного устаткування, здатного виготовляти конкурентоздатну продукцію. Отже, в таких умовах зростає роль раціонального використання інноваційного потенціалу.

Оцінка інноваційного потенціалу – необхідна операція процесу розробки стратегії, оскільки від стану інноваційного потенціалу залежить вибір інноваційної стратегії.

Без гнучкого управління інноваціями, які є рушійною силою розвитку підприємства, неможлива тривала стабільність ефективного виробництва. У цьому зв'язку особливо гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від неправильного вибору інноваційного напрямку.

Інноваційний потенціал характеризує можливості використання виробничою системою власних, позикових та куплених інноваційних ресурсів, а також організаційних форм взаємодії учасників інноваційної діяльності. Використання інноваційного потенціалу як об'єкту управління дозволяє формувати плани, організаційні форми і проекти застосування різних інноваційних ресурсів з включенням їх у програму розвитку, підтримувати оптимальний баланс системи інноваційних ресурсів, збільшувати можливості використання фінансових ресурсів в інновації і знизити ризик в процесі використання інновацій.

Література:

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції,

- методи: навч. посібн. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 581 с.
2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность: монография / Д.И. Кокурин. – М.: Экономика, 2005. – 415 с.
 3. Масалов А.Л. Инновационный тип развития / А.Л. Масалов // Журнал для акционеров. – 2003. - №9. – С.12.
 4. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений: науч. пособ. / Под.ред. И.П. Продиуса. – Одесса: АОЗТ «ИРЗНТИТ», 2009. – 449 с.
 5. Онишко С.В., Паєнтко Т.В., Швабій К.І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності: навч. посібн. / С.В. Онишко, Т.В. Паєнтко, К.І. Швабій. – К.: КНТ, 2008. – 256 с. – ISBN 978_966_373_454_5.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Грибан С.В.

Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир

Науковий керівник: к.е.н., професор Осовська Г.В.

Побудову системи антикризового управління на підприємствах хлібопекарської галузі, на нашу думку, доцільно здійснювати на основі наступних принципів:

- автоматичність функціонування, що означає початок проведення на підприємстві певних антикризових заходів не на основі окремого рішення власників чи вищого керівництва, а на основі показників постійно діючих індикаторів про появу ознак кризи у певних сферах діяльності суб'єкта господарювання;

- адекватності реагування, що передбачає таку сукупність антикризових заходів, яка відповідає глибині кризових проявів, їх спрямованості на окремі сфери діяльності підприємства, залежності негативних чинників впливу від суб'єктивних чи об'єктивних факторів з точки зору суб'єкта господарювання;

- цільового фінансування антикризових заходів, яке передбачає створення на підприємстві певного страхового фонду за рахунок доходів від господарської діяльності чи цільових внесків власників, кошти з якого мають спрямовуватися на фінансування витрат в межах прийнятої до виконання антикризової програми;

- комплексності антикризових дій, суть якої полягає у одночасному здійсненні заходів, спрямованих на подолання кризових явищ у певному господарському процесі чи структурному підрозділі підприємства, виявленні і усуненні негативних впливів на суміжні процеси чи структури, недопущенні зниження загальної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання;

- індивідуальної і колективної відповідальності, яка передбачає призначення конкретних фахівців для управління антикризовими заходами, а також забезпечення їм максимального сприяння з боку керівників усіх структурних підрозділів і усього колективу підприємства [1. с. 403-405]

Дотримання зазначених принципів дозволить сформувати на підприємстві гнучку, оперативну, кваліфіковану систему антикризового управління. Створення такої системи можливе власними силами підприємства або шляхом залучення фахівців зі сторони. У будь-якому разі система антикризового управління має бути спрямована на виконання трьох основних наборів функцій: 1) діагностика фінансово-економічного стану підприємства та рівня його конкурентоспроможності з метою виявлення ранніх ознак кризових явищ; 2) оцінка ступеня існуючих загроз і розробка адекватних антикризових заходів; 3) реалізація розробленої програми запобігання чи подолання кризи.

З точки зору цільової спрямованості і набору управлінських функцій, антикризове

управління на підприємстві доцільно поділяти на два види: 1) превентивне і 2) управління в умовах кризи. Їх принципова відмінність полягає в тому, що метою першого є запобігти появі кризових явищ на підприємстві, вчасно розпізнавши і нейтралізувавши можливі загрози. Управління в умовах кризи є необхідним тоді, коли не вдалося запобігти появі кризи з об'єктивних чи суб'єктивних причин [3. с. 143].

Превентивне антикризове управління має включати в себе ряд послідовних етапів:

- Етап 1. Вибір переліку показників, моніторинг динаміки яких стане основою виявлення ознак появи кризових явищ для підприємства;
- Етап 2. Діагностика внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства за обраними показниками з метою виявлення відхилень від прийнятних для суб'єкта господарювання значень цих показників;
- Етап 3. Оцінка фактичного або потенційного впливу зміни досліджуваних показників на фінансово-економічний стан і рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання;
- Етап 4. На основі вищезгаданого аналітичного звіту розробляється комплекс заходів, спрямованих на запобігання негативного впливу виявлених факторів ризику на конкретні господарські процеси чи структурні підрозділи підприємства;
- Етап 5. Організація виконання розроблених превентивних антикризових заходів.

Управління в умовах кризи можна умовно поділити на два етапи. На першому з них основним завданням є блокування наявних негативних впливів з метою недопущення поглиблення кризових явищ на підприємстві і поступового відновлення платоспроможності суб'єкта господарювання. Головним завданням другого етапу управління в умовах кризи є відновлення здатності підприємств забезпечувати процеси розширеного відтворення. На цьому етапі здійснюється адаптація підприємства до змінених умов зовнішнього середовища, які склалися під впливом прояву кризових явищ, формується і реалізується економічний, організаційний та управлінський потенціал розвитку [2. с. 521].

Література:

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
2. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: підручник / Г. В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2009. – 680 с.
3. Реинжиниринг бизнес-процесов: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [А.О. Блинов и др.]; Под ред. А.О.Блинова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 343 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Гриценко Д.С.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського. Кременчук
Науковий керівник: д.т.н., професор Сокур М.І.*

Нині на промислових підприємствах недостатньо уваги приділяється системі оцінювання персоналу. Менеджмент персоналу передбачає широке використання результатів оцінки персоналу, адже кожне підприємство прагне зберегти кращі кадри, створити їм умови для професійно-кваліфікаційного росту і одночасно звільнитися від малокваліфікованих працівників.

Теоретичні й прикладні аспекти мотивації продуктивності та якості праці знайшли відображення в зарубіжній літературі й вітчизняній науці. Вітчизняні дослідники мають різні підходи до проблеми мотивування праці й організації діяльності. Цими проблемами

займаються В. Абрамов, Г. Дмитренко, А. Калина, А. Колот, П. Круш, А. Крушевський, О. Крушельницька. Важливий внесок у розробку проблем мотивування оцінки діяльності й мотивації працівників зарубіжні вчені М. Армстронг, В. Врум, Б. Моснер, М. Потер, Т. Стівенс, Ф. Уайтлі, Ф. Херцберг. Проблему формування трудового потенціалу й збереження трудового капіталу підприємства вивчали А. Ачкасов, І. Джаїн, Т. Костишина, Т. Макарова, А. Найда, В. Пасічний, В. Торкатыкта ін.

Оцінювання персоналу передбачає порівняння певних характеристик людини (ділових та особистісних якостей, трудової поведінки та результатів роботи) з відповідними еталонами, вимогами, параметрами. Воно охоплює дві сфери діяльності працівників – поточну та перспективну. Під час аналізу поточної діяльності визначається, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів праці й підходить до оцінки персоналу на підприємствах відповідає тим вимогам, які випливають з його посадових обов'язків. Під час планування перспективної діяльності визначаються потреби в розвитку якостей персоналу, підвищенні еластичності його потенціалу, необхідних для вирішення майбутніх завдань.

Оцінка персоналу розглядається як елемент управління і як система атестації кадрів, що застосовується на підприємстві в тій чи іншій модифікації. У той же час це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу підприємства, його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації.[1]

Оцінювання персоналу відповідає об'єктивним потребам як роботодавців, так і працівників, задоволення яких дає змогу узгодити індивідуальні та загальні інтереси [2, с.277].

Основними об'єктивними потребами підприємств в оцінюванні персоналу є: потреба в одержанні інформації для вдосконалення навичок і здібностей працівників; потреба в інформації для диференціації рівнів матеріальної винагороди; потреба в інформації для визначення індивідуального трудового внеску та кращого використання працівника в організації.

До потреб працівників у оцінюванні належать: потреби в інформації про сильні та слабкі сторони своєї діяльності; потреби в одержанні матеріальної винагороди певного рівня, адекватної затраченим трудовим зусиллям; потреби в порівнянні власних здобутків з результатами діяльності інших співробітників, щоб підвищити свою конкурентоспроможність.

Шляхом реалізації цих потреб, оцінювання персоналу сприяє формуванню належного соціально-психологічного клімату в колективі, утворенню певного стилю управління людськими ресурсами, стає однією з провідних цінностей корпоративної культури підприємства.

Зарубіжні підприємства при розробці системи оцінки використовують детальний специфічний підхід і державні органи не приймають участі у відносинах, що складаються, між персоналом та підприємцями. Оцінка, принципи і форми оплати праці регулюються профспілками і підприємцями та заносяться в колективний договір. У розвинутих країнах досить широко застосовуються також галузеві угоди. Наприклад, в Франції та Італії застосовують переважно галузеве регулювання системи оцінювання та оплати праці, угода яка укладається між підприємцями і галузевою профспілкою. В Україні теж укладені подібні галузеві угоди.

Міністерством праці та соціальної політики України були розроблені основні підходи до оцінки ділових якостей і кваліфікації персоналу. Крім показників, загальних для всіх категорій працівників (рівень освіти, об'єм спеціальних знань, стаж роботи на даній або аналогічній посаді і т.д.), рекомендується для кожної галузі і групи працівників передбачити свої особливі показники і критерії оцінки. Їх вибір обґрунтована поставленими цілями та завданнями. Оцінка праці працівників промислових підприємств виконує важливі функції та

ряд завдань. Основними задачами оцінки працівників:

- диференціація та кваліфікація робочих місць;
- розподіл працівників по виділених групах;
- виділення основних характеристик робочого місця та перелік обов'язків

працівника;

- розробка показників вимірювання результатів праці;
- розробка переліку мотивів та стимулів як складових оціночного механізму.

На основі теоретичних досліджень вітчизняних науковців було визначено основні функції оцінки:

- оцінка професійних якостей працівника;
- оцінка посади або робочого місця;
- кількісна оцінка праці;
- якісна оцінка праці.

Крім того, система оціночних показників повинна відповідати наступним принципам:

- об'єктивність та достовірність;
- наявність стимулюючих складових;
- універсальність та здатність до трансформації;
- вимірюваність оціночних показників;
- зв'язок оціночних показників з результатами підприємства.

По кожному показнику, що використовується для оцінки кваліфікації і професійної компетенції працівника, необхідно розробити конкретні критерії, що дозволяють характеризувати відповідність працівника вимогам, які пред'являються. Комплекс показників оцінювання кваліфікації працівників промислових підприємств має складну структуру. При створенні системи оцінювання необхідно передбачити не просто оцінку трудового внеску або оцінку виконаної роботи, але і попередню оцінку робочого місця і посади з метою визначення розряду і особливостей оплати даного працівника. Методи оцінки поділяють на суб'єктивні та об'єктивні. До об'єктивних відносяться математичні методи, до суб'єктивних методи експертних оцінок.

Найпоширенішим при проведенні оцінки та розробці механізму мотивування працівників промислових підприємств методом експертних оцінок є метод Дельфі. Побудування системи оцінювання працівника є передумовою функціонування економічного механізму мотивування працівників. Оптимізація оціночного механізму на підприємстві спонукає керівництво до формування дієвого механізму мотивування працівника. Тому оцінка є важливим етапом формування та удосконалення мотивації персоналу.

Література:

1. Корнюшин В.Ю. Оценка и аттестация персонала. – М.:«МИЭМП», 2010. – 120 с.
2. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюха, С.О. Цимбалюк та ін.; за заг. ред. В.М.Данюка, В.М.Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398с.
3. Гриценко Д.С. Методи оцінки конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств. - Materials of the X International scientific and practical conference, «Conduct of modern science», - 2014. Volume 3. Economic science. Sheffield. Science and education LTD –с.34-36

СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Дерев'яно О.Ю.

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

Науковий керівник к.е.н, доцент Денисюк О.Г.

Антикризове управління підприємствами досі не повністю досліджене явище в економіці України. Це обумовлено трансформаційними процесами в економічному середовищі та продиктоване необхідністю фінансового оздоровлення багатьох сучасних підприємств та характеризується циклічними фінансовими кризами, що вимагає від вітчизняних підприємств певного наукового та практичного досвіду.

Адже здебільшого підприємства застосовують у своїй діяльності підходи та методи, характерні для досвіду ще радянського періоду. А це призводить до втрати часу, впродовж якого криза встигає розвинути та забезпечити банкрутство підприємства. У зв'язку з цим у ринкових умовах господарювання особливого значення набуває формування антикризової стратегії управління підприємством.

Останнім часом значно зросла кількість наукових праць, спрямованих на аналіз досвіду подолання кризового стану та здійснення заходів стосовно політики антикризового управління підприємством. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі науковці, як В. Арнольд, С. Беляєв, І. Бланк, В. Василенко, Є. Коротков, А. Крутік, Б. Кузін, І. Ларіонов, У. Мاستенбрук, А. Мурав'є, Н. Родіонов, Е. Уткін, А. Чернявський та інші. Утім, ці автори більшою мірою зосереджуються у своїх розробках на тих аспектах, що стосуються антикризового управління підприємствами і організаціями в нестабільних соціально-економічних умовах, а питання розробки антикризових стратегій залишається малодослідженими. У зв'язку з цим метою даної статті є дослідження сутності стратегії антикризового управління, його значення в діяльності підприємства.

Систематизовані сучасні підходи науковців до дефініції «стратегія підприємства» наведено на рис.1.

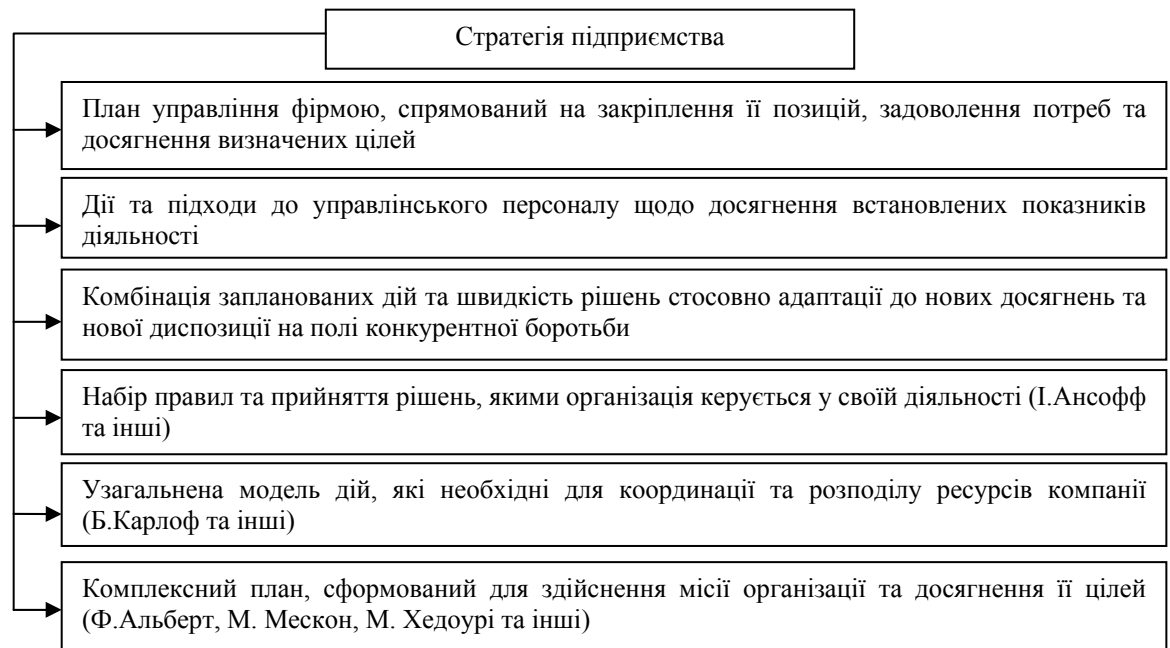


Рисунок 1 - Визначення поняття «стратегія підприємства» *розроблено на основі [3]

У зв'язку з цим та зважаючи на різноманітність характеристик підприємств у той же час, існують різні підходи до організації системи стратегічного управління загалом і

антикризового зокрема. Дослідник Р. Попов вказує на існування наступних відмінностей між антикризовими та загальними стратегіями підприємства, що відображено у табл.1 [1].

Таким чином, у рамках антикризового управління стратегію бажано розглядати як інструмент регулювання та вирішення суперечності в процесі розвитку підприємства в умовах кризового становища або його загрози, при дії кризоутворюючих чинників, на базі обмежених ресурсів.

Таблиця 1 - Відмінності між загальними та антикризовими стратегіями підприємства

Стратегії	Показники	
	Загальні	Антикризові
Цілі	Збалансоване функціонування, прогрес	Швидкий вихід з нестабільного стану
Основна увага	Довгостроковим програмам	Секторам та етапам робіт для додання їх недоліків
Ресурси	В основному з зовнішніх джерел	В основному з внутрішніх джерел
Бізнес	Магістральне виробництво, орієнтоване на великі сегменти ринку	Диверсифікація, створення дрібносерійних виробництв для багатьох дрібних сегментів ринку
НДДКР	Фундаментальні дослідження і розробки	Швидка віддача за малих додаткових витрат
Виробництво	Розширення масовості і багатосерійності, лідерство за витратами	Диверсифікація, підвищення якості традиційних виробів, орієнтація на товарно-диференційний маркетинг

На підставі наведеної інформації можна стверджувати, що антикризова стратегія, має бути спрямована на встановлення параметрів, що визначають широкий спектр альтернативних дій з вирішення протиріч, неузгодженості між цілями підприємства, наявними ресурсами та впливом зовнішнього та внутрішнього середовища.

Більшість авторів, пропонують при розробці стратегії антикризового управління враховувати дві групи принципів: *загальні* для системи управління: економічної ефективності; соціальної відповідальності; розмежування функцій політичного, державного та господарського управління; орієнтації на споживача; системності; *специфічні* для антикризового управління: планування та розробки спеціальних програм стратегічного характеру; постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища; безперервності; цілеспрямованість процесу управління; оперативності та достовірності вхідної інформації; достовірності прогнозів; відсутності універсальних антикризових рішень; кінцевої орієнтації на діяльність [5, с. 14].

Розмірковуючи над проблемами запобігання кризи в управлінні підприємствами, дослідник Н. Атаманчук пропонує ще один підхід до визначення принципів антикризового управління, а саме: принцип системності; принцип комплексності; принцип безперервності; принцип плановості, які забезпечують передбачуваність, спланованість, послідовність дій, що виконуються. Такий підхід зумовлений потребою «випереджуючого стану» економічного управління підприємствами [6, с. 522-523].

Оскільки стратегія є детальним, всебічним, комплексним планом, що призначений для забезпечення реалізації мети системи, то саме реалізація зазначених принципів стає основою антикризової стратегії. Антикризова стратегія має формуватися і розроблятися керівництвом підприємства, але її реалізація передбачає участь усіх рівнів управління, вона повинна

відповідати певним вимогам: спрямованість на «випереджуючий стан» управління, на перспективу; обґрунтованість широкими дослідженнями та фактичними даними; залучення до роботи фахівців; цілісність на протязі тривалого періоду при забезпеченні певної гнучкості формулювання цілей окремих елементів системи.

Таким чином, «антикризова стратегія підприємства» це комплексний процес у діяльності підприємства з урахуванням факторів нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища, що ґрунтується на певних системо утворюючих принципах та реалізується за відповідними етапами.

Література:

1. Попов Р. А. Антикризисное управление: [Учебник] / Р. А. Попов // – М.: Высш.шк, 2004. – 429 с.
2. Телін С. В. Антикризове управління як засіб запобігання банкрутству підприємств // Вісник ХНУ 5. 2010. Економічні науки. – Том 2 – С. 216.
3. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : [Навч. Посібник] / В. Г. Герасимчук // – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.: іл. ISBN 966–574–124–1.
4. Гончарова, М. Л. Реалізація антикризової стратегії підприємства як необхідна складова ефективного управління / М.Л. Гончарова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2002. – Вип. 163. – С. 8-14.
5. Пушкар А. И. Антикризисное управление : модели, стратеги, механизмы: Науч.издание / А. И. Пушкар, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Х.: ООО “Модель Вселенной”, 2001. – 452 с.
6. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: Курс лекций. – 2-е изд., дополн / Г. В. Атаманчук. – М.: Омега-Л, 2004. – 2004 с.

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

Залюбовська А.Ю., Збірник О.М.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

В умовах науково-технічного прогресу сформувалися нові напрями розвитку всіх галузей господарства та економіки в цілому. Одним з таких новітніх вкладів НТП є розвиток франчайзингу. Франчайзинг стрімко ввійшов в системи країн з розвинутою ринковою економікою. Суть франчайзингу полягає в наявності переваг для учасників франчайзингових відносин. Для фірм та підприємств – це реальна можливість зміцнити свої позиції на ринку, отримувати стабільних та постійний дохід, а для держави – це можливість отримати ефективний інструмент підтримки підприємства. За даними: через п'ять років від виникнення підприємницької діяльності 92% учасників франчайзингових систем продовжують успішно функціонувати, що говорить про ефективність даної системи управління.

Незважаючи на всі гальмуючі чинники, франчайзинг знайшов своє відображення і в Україні, і до використання даної форми бізнесу звертається все більше підприємств.

Слід взяти до уваги, що в даний момент розвиток підприємства, особливо малого, ускладнюється значними комерційними ризиками. Тому організація підприємства на умовах франшизи значно знижує такі ризики. Адже в цьому випадку використовується вже відпрацьована система управління бізнесом. Таким чином розвиток франчайзингу в Україні є формою підтримки як малого, так і середнього бізнесу.

Франчайзинг має ряд переваг та недоліків. До основних переваг ми можемо віднести: можливість малим підприємствам, випускати популярну продукцію, відносно малу конкуренцію на ринку, підтримка бренду франчайзера. Недоліками є ж такі: неможливість

власної діяльності малого підприємства, неможливість перевищувати випуск продукції, яка була встановлена франшизою, та ін.

Для України франчайзинг є порівняно новим явищем, але за цей досить короткий час він отримав своїх прихильників.

За даними, франчайзинг в Україні почав поширюватися з 2000 років. З того моменту кількість франчайзингових мереж на Україні значно збільшилась. Наприклад, у 2010 р. їх було всього 70, на даний момент їх налічується близько 500, а кількість франчайзі перевищує 17000. Найбільш поширеною галуззю розвитку франчайзингових відносин є громадське харчування, на 2 місці знаходиться мережі роздрібною торгівлі.

В галузевому ж розрізі або за сегментами ринку маємо такі дані: 26% франчайзингових підприємств – це підприємства громадського харчування (фаст-фуди, ресторани); 20% – підприємства роздрібною торгівлі як продовольчими, так і непродовольчими товарами; 12% - підприємства сфери послуг мобільний зв'язок, перукарні, хімічисти, спортклуби, турагенства); 8% - АЗС; 34% - підприємства інших сфер (рис. 1).

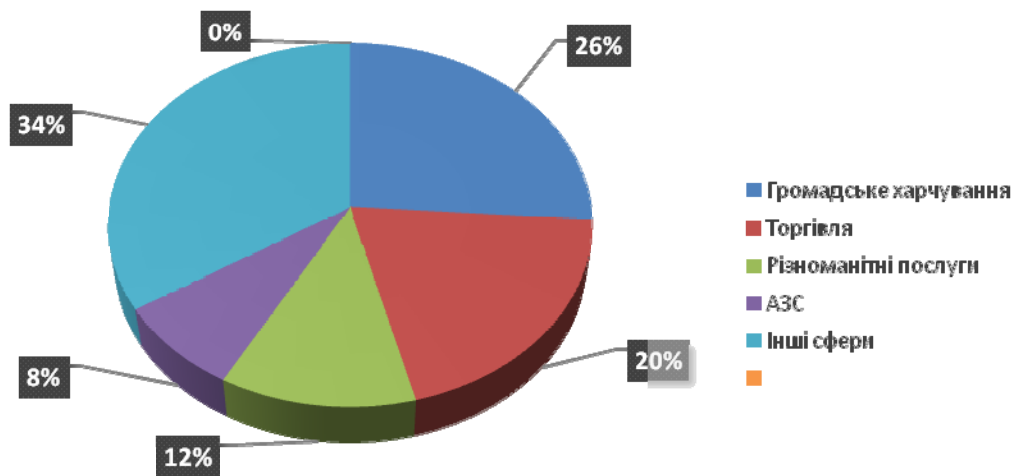


Рисунок 1 – Поділ франчайзингових мереж за сегментами ринку

Бренди, мережі яких в Україні розвиваються по франчайзингу - це: Піца Челентано, Форнетті, Наша Ряба, Мережа Магазинів Гарячих Путівок, Універсальний Прибиральник, FitCurves, Helen Doron, Експрес Манікюр, Atlantic, Liqui Moly, Наш Край, New-York-Street-Pizza, Mexx, Nike, Bosch Service, Vianor, Savage, Ромстал Україна. Між тим, ключові позиції в розвитку займають компанії, які є Майстер франчайзі і представляють західні франшизи, досвід і міжнародні стандарти, такі як «Coca Cola», «Pepsi», «Carlsberg», «InBev», «TNK-BP», «Lukoil», «Empik», «Ліга Інвест», «Дельта Спорт». Слід сказати, що до десятки найприбутковіших лідерів в Україні за даними Асоціації франчайзингу ввійшла також одна українська компанія – «Система швидкого харчування» (FFS), що вказує на те, що українські компанії в майбутньому можуть стати конкурентами іноземним франшизам.

Оскільки в наш час становлення і розвиток малого бізнесу відбувається в умовах різкого обмеження фінансових ресурсів державного та місцевого бюджетів, відсутності дієвої системи фінансування, кредитування і страхування підприємницької діяльності, то важливого значення набуває розвиток тісних зв'язків малого і великого бізнесу з метою розв'язання спільних проблем їх функціонування.

Прикладом такої підтримки є франчайзингова система. Саме ця система може стати прикладом стимулювання розвитку підприємництва в Україні. Основним типом франчайзингу в Україні є регіональний франчайзинг. Прикладом даного типу в Україні є італійська фірма "Benetton", франчайзі якої на Україні є фірма «Арго Трейдинг». Перевагою

даного франчайзера є те, що він не встановлює рамки замовлення, а сам в свою чергу виготовляє продукцію тільки за замовленнями. Цей прийом замезпечує компанії мінімальні збитки.

Щодо сутності господарських відносин в Україні, найбільш розповсюдженим є виробничий франчайзинг. Найчастіше франчайзер надає своїй франчайзі спеціальний інгредієнт, без якого неможливе виготовлення того чи іншого продукту, тим самим відносини між франчайзером та франчайзі не припиняється відразу після передання обладнання, а має довготривалий характер. Представниками, як вже зазначалося є «Coca Cola», «PepsiCo» та інші, що продають концентрати та інші продукти, необхідні для виробництва, місцевим компаніям.

Отже, франчайзинг – це можливість швидко збільшувати ринки збуту, підвищувати обсяги продажу і територіально розширювати свій бізнес, примножуючи престиж компанії та її товарного знаку, підвищуючи довіру до якості продукту. З розвитком франчайзингу в Україні підприємництво в цілому й особливо малий бізнес одержать потужний позитивний імпульс, який послужить фундаментом для процвітання національної економіки.

Статистичні дані дають можливість стверджувати, що в цілому розвиток франчайзингу в Україні є досить динамічним, але не всі ще розуміють переваги такого способу ведення бізнесу і тому важливою передумовою подальшого розвитку в Україні є здійснення заходів щодо інформатизації громадян та вже існуючих підприємців про можливості, основні переваги франчайзингу в порівнянні з самостійним веденням бізнесу.

Література:

1. Маврідю В.Ю. Теоретичні та практичні аспекти франчайзингу // Науково-технічний збірник : Комунальне господарство міст. – №73. – 2006.
2. Махнуша С.М. Франчайзингова форма використання брэнда: погляд з позицій маркетингу інновацій // Маркетинг і менеджмент інновацій. - №2. – 2010.
3. Ногачевський О. Франчайзинг в Україні: проблеми та перспективи // Економіст. – №3.
4. Сидоров Я. Франчайзинг – нова договірна форма здійснення бізнесової діяльності в Україні. – Підприємництво, господарство і право. – 2003.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДІА РИНКУ УКРАЇНИ

Кім У. В.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: ст. викладач Збірник О. М.

На сьогоднішній день розвиток такої науки як маркетинг – не стоїть на місці. На це вказують прогресивні темпи еволюції даної з наук. Причин тому багато, деякі з них: глобалізація та інформатизація суспільства, розвиток Всесвітньої мережі інтернет, медіа вплив, та інші. Людина є одночасно і споживачем, і оцінювачем конкретного виду продукту. Враження від якого в масштабі і є рішучим. Саме воно визначає успішність, якість, лідерство кампанії-виробника. А важелем на їхніх терезах, часто виступає реклама, мета якої – привернути увагу, зацікавити і переконати потенційного покупця, в потребі придбання, дуже часто, непотрібної йому речі. Але, все це – психологічні аспекти. Хочеться ж наголосити на правових. І розглянути на прикладі популярного і невід'ємного сегменту маркетингу – медіа-ринку.

Піратство – це одна з найбільших проблем в Україні. На жаль, рівень піратства в Україні практично не знижується вже багатороків і залишається одним із найвищих у світі – 84%. Так, на жаль, наша держава не сильно дбає про інтелектуальну власність як фізичних так і юридичних осіб. За даними організації DigitalCitizenAlliance піратські сайти за

рікотримуютьприблизно 224 млн. доларів в рік як дохідвідрекламитоварів і послуг на своїх сайтах. Але, Україна і Росіяпішлинавітьдалі у справіпіратства [1].

Все частіше рекламодавці стикаються з проблемою порушення авторських прав. Розповсюдження відео та музичних файлів, реклами на піратських сайтах. Такий собі «чорний» бізнес на праці інших сумлінних осіб. Однак така проблема має свої позитивні і негативні сторони. В деяких випадках саме «піратство» слугує засобом просування продукту, і має свої переваги: починаючому митцю своєї справи не потрібно сплачувати за рекламу, піар, оренду приміщення для огляду його творчості тощо. Цю справу за нього зроблять так звані «пірати». Але є і різко негативний бік даного явища, який проявляється у банальному порушенні прав особистості, що у народі зветься – крадіжкою. Адже при створенні фільму або музичних платівок закладається величезний бюджет, з подальшою метою отримання прибутку. І цей процес є доволі ємкісним і витратним. Бюджет якісної кіно-стрічки нерідко дорівнює близько 200 млн \$. Звичайно, не хочеться бути жертвою шахраїв.

В Україні проблема «піратського» бізнесу стоїть дуже гостро. Дедалі більше людей стають ошуканими. Як боротися з цим видом порушення? Масово чи починаючи з себе особисто? Адже перспектива розвитку даного негативного явища є доволі великою. Не для кого не секрет, що «піратські» сайти порушують права інтелектуальної власності, а фінансуючи та підтримуючи їхне розповсюдження, виникає нездорова і недобросовісна конкуренція. Ринок контенту таким чином не розвивається, а тільки погіршується.

Правом володіння визнається юридично забезпечена можливість фактичного панування над річчю. Право користування — юридично забезпечена можливість власника здобувати від майна, щойою належить, корисні властивості для задоволення своїх особистих і майн. потреб. Право розпоряджання — юридично забезпечена можливість визначати долю речі [2].

Ситуація в Україні на сьогоднішній день є критичною. Безліч сайтів-порушників діють поза правовим полем. Тобто займаються нелегальним бізнесом, викладаючи в вільний доступ контент, що є захищеним правом інтелектуальної власності, але без дозволу правовласника, таким чином отримуючи дохід від розміщення реклами, переглядів контенту користувачами.

Функціонуючи за межами правового поля ці сайти не тільки порушують законодавство, але і право власності. Ігнорують вимоги та звернення щодо видалення контенту. При цьому не несуть відповідальності та залишаються непокараними.

Рекламодавцями на сайтах-«піратах» виступає чимало суб'єктів господарювання, у тому числі поважні українські та міжнародні компанії. Часто розміщення реклами відбувається автоматично через сервіси-посередники, і рекламодавці навіть не знають, що їхня реклама з'явилася на так званому «піратському» сайті, а борекламодавці просто не звертають увагу на те, які сайти вказані у їхніх медіапланах [3].

На питання, про популярність «піратських» сайтів в медіапланах, є логічна відповідь: порівняно невеликі ціни на розміщення реклами. Адже такі ресурси не несуть витрати на створення чи придбання контенту. Основна проблема полягає також у тому, що лише 26% користувачів можуть відрізнити легальний контент від піратського.

На основі проведеного соціопитування, було отримано такі результати: 40% опитаних готові змінюватись і переходити на легальний контент, 60% не хочуть розщедрюватись. Рішенням даної проблеми є два основні заходи, при виконанні яких ми можемо покращити стан медіа ринку в країні:

- 1) Правовласники повинні надавати рекламодавцям інформацію про сайти, що порушують права інтелектуальної власності, нелегально розміщуючи їх контент.
- 2) Рекламодавці повинні свідомо приймати рішення про розміщення реклами лише на тих сайтах, які правомірно використовують контент за погодженням з правовласниками. Навіть, якщо ціни на розміщення реклами, запропоновані сайтами-«піратами», є нижчими.

Виконуючи ці умови ми зможемо удосконалити та зробити наш ринок

добросовісним, цивілізованим, побудованим на чесних принципах здорової конкуренції. Це буде гарним стимулом для розвитку економіки країни. Заради цього потрібно зупинити фінансування «піратських» сайтів, що пригнічують наші права.

Література:

1. Інформаційне агентство "Корупціяінфо"[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korupciya.com/?p=2072>
2. Шевченко Я. М.. Право власності // Юридична енциклопедія. Т.5. П-С. — К.: Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 2003. — С. 6.
3. Ініціатива «Чисте небо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legalcontentua.com/about/zvernennya-do-vsih>

BTL-АГЕНТСТВА В СТРУКТУРІ ІНСТИТУТІВ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Кушнір Т.М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

В умовах динамічного зростання популярності реклами і перенесення виконання функцій щодо проведення рекламних кампаній спеціалізованим компаніям, важливе місце серед елементів комунікаційної інфраструктури належить рекламним посередникам.

Рекламні посередники – незалежні підприємства, що займаються, за дорученням рекламодавця чи засобу розповсюдження рекламної інформації діяльністю з розробки рекламної кампанії, виробництва рекламної продукції чи її розміщення в засобах розповсюдження рекламної інформації.

Головне завдання рекламних посередників полягає в тому, щоб на основі складеного плану рекламної кампанії створити дієві рекламні засоби. Але для того, щоб реклама була ефективною, необхідно попередньо всебічно вивчити ринки збуту і реклами. Тому рекламний посередник повинен добре знати проблеми ринку, сучасну техніку торгівлі, методи просування товарів і отримання інформації і мати можливість надавати рекламодавцю розгорнуті рекомендації з найбільш прийнятних рекламних засобів і методів, які варто використовувати для ефективного збуту конкретного товару.

Відповідальність за визначення рекламної політики компанії лежить на рекламодавцеві, але рекламний посередник повинен бути здатним запропонувати вагомі рекомендації з визначення політики, скласти повний план кампанії, визначити терміни і періодичність міроприємств в часі і сформувати рекламний бюджет.

Економлячи гроші, більшість рекламодавців створюють рекламну продукцію самостійно. Результати реклами оцінюються з точки зору знань і характеру уявлення цільової аудиторії про фірму та її товари. Створювати уявлення в людей – досить складне завдання, і можливість цього визначається рівнем професіоналізму людей, які цим займаються. Тому крупні рекламодавці, не дивлячись на те, що в їх структурі є рекламні підрозділи, прагнуть підвищити ефективність бізнесу з допомогою рекламних посередників. До такого методу роботи рекламодавців підштовхує низка об'єктивних причин:

- 1) рекламні посередники глибше розуміють інтереси аудиторії, більш компетентні, що забезпечує високу якість і ефективність реклами;
- 2) рекламні посередники об'єктивно підходять до оцінки цільової аудиторії і якості реклами, тому що є незалежними організаціями;
- 3) рекламні посередники, маючи тісні господарські зв'язки з засобами масової інформації, регулярно і гуртом закупають рекламний час, завдяки значним знижкам;
- 4) рекламні посередники забезпечують комплексний і системний підхід до реклами, що забезпечує її високу ефективність.

За спектром послуг, які надаються рекламних посередників можна поділити на шість груп (див. рис. 1.)



Рисунок 1- Класифікація рекламних посередників за спектром послуг, які надаються [2]

Поняття «*BTL*» (*belowtheline*, тобто «під рисою») ввела в обіг компанія *Procter&Gamble*. Передісторія виникнення цього напрямку прямої реклами така. Коли компанії знадобилося проаналізувати свій рекламний бюджет, менеджер провів ризик, що розбила список витрат на дві частини. Вгорі виявилися витрати, пов'язані з пресою, радіо, телебаченням і зовнішньою рекламою, внизу — всі інші. Таким чином, верхня частина одержала назву *ATL* (*abovetheline*, тобто «над рисою»), а нижня — *BTL*.

BTL-агентства – не альтернатива рекламним агентствам, а їх додатковий елемент, правильне сполучення якого з іншими дозволяє підвищити ефективність рекламних впливів. *ATL* підводить покупця до товару, а *BTL* – змушує його купити. Саме *BTL* сприяє тому, що споживач робить покупку.

BTL-агентства не обмежуються тільки постановкою і досягненням конкретних цілей для своїх клієнтів. Для успішного проведення *BTL*-акції необхідна оцінка цільової аудиторії, тому *BTL*-агентства займаються оцінкою цільової аудиторії, характеристиками торговельної марки, що просувається, визначенням оптимального часу і місця проведення акції, вивченням систем збуту цього товару, каналів отримання інформації, що використовують потенційні споживачі та торговці.

На сьогодні не існує загально визнаної класифікації *ATL* та *BTL* заходів. Це питання залишається предметом дискусій для сучасних учених. *ATL* заходи пов'язані з розміщенням реклами в традиційних засобах масової інформації. До складників *ATL* відносять: рекламу (друковані ЗМІ, радіо, телебачення, кіно (у т.ч. *productplacement*), зовнішню рекламу (у т.ч. рекламу на транспорті), а також *indoor-video*.

До складу *BTL* заходів відносять: стимулювання збуту, персональний продаж, паблікрілейшнз, директ-маркетинг, подвійний маркетинг, спонсорство, мерчандайзинг, POS-матеріали та інші. Нині *BTL* – це інтегрований комплекс маркетингових заходів, який не включає традиційних медіа. Узв'язку з тим, що термін з'явився недавно, чітко ще не визначено, які саме заходи слід відносити до *belowtheline*, відсутня стала класифікація *BTL*-технологій [1, с. 13].

Популярність тих чи інших *BTL* – інструментів залежить від етапу розвитку ринку. Так, більшість українських брендів перебувають на етапі впровадження і їх головними завданнями є: генерація знання марки і генерація мотивів першої проби. Таким чином, найбільш затребуваними є *BTL*-інструменти в підтримку дистрибуції, для залучення уваги кінцевого споживача до продукту, для генерування перших проб. Це, впершу чергу, різні форми стимулювання збуту для споживачів (робота в роздрібних точках, лотереї, конкурси, розіграші; різні акції для роздрібних торговців, адміністрації й гуртових каналів збуту;

Salespromotion– комплекс BTL-активності, спрямований на інтенсивне збільшення продажів шляхом впливу на споживача або торговельного партнера).

Основними тенденціями в роботі BTL-агентств на сучасному етапі розвитку реклами є:

1. Активно і широко використовують BTL у своїй роботі, в основному, іноземні компанії та великі національні виробники, хоч мінімальна сума для проведення семплінгу дорівнює вартості однієї хвилини на центральному телеканалі, при цьому значно ефективнішим є проведення сильної локальної кампанії, ніж слабкої загальнонаціональної, результати якої можуть дорівнювати нулю.

2. Незважаючи на зовнішню простоту, ніхто не займається BTL-заходами самостійно, без допомоги професіоналів. На ринку України є ряд фірм, що надають свої послуги в цій галузі, крім того, багато агентств із повним циклом послуг мають BTL-відділи.

3. У міру розвитку ринку збільшується і кількість BTL-акцій [3].

З 2002 року ринок BTL-послуг України демонструє незмінно динамічне зростання. Головним чинником такого зростання стає безпосереднє збільшення попиту на послуги. З низки причин все більше клієнтів у своїх маркетингових стратегіях звертається саме до BTL. В першу чергу, це можливість розширити кількість інструментів, що використовуються в рекламній кампанії.

Крім того, інтерес клієнтів до BTL можна пояснити і зниженням ефективності стандартної реклами, поряд з одночасним збільшенням її вартості. Збільшується кількість агентств, котрі надають маркетингові сервіси, стабільно зростає споживча активність – все це забезпечує ринку BTL позитивну динаміку.

Література:

1. Божкова В.В. Реклама та стимулювання збуту: навч. посіб. / В.В. Божкова, Ю.М. Мельник.– К.: Центручбової літератури, 2009. – 200 с.

2. Кушнір Т.М. Інститути маркетингової інфраструктури: рекламні посередники / Т.М. Кушнір // Ефективна економіка. – 2014. – №10. Електронний ресурс: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3401>.

3. Шубін О.О. Інфраструктура товарного ринку / О.О. Шубін. – Електронний ресурс: Режим доступу: http://weddingbook.com/book_209.

ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО СУПЕРМАРКЕТУ В УКРАЇНІ

Левочко Б.В.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: к.е.н., доцент Крот Л.М.*

На сьогоднішній день спостерігається підвищення конкуренції у банківській та страховій сферах. Перемогти в конкурентній боротьбі зможуть лише ті банки, котрі здатні надати своїм клієнтам широкий спектр сучасних фінансових послуг. Задля цього два вище вказані суб'єкта реалізують концепцію фінансового супермаркету, що дає можливість клієнту в одному місці придбати банківські, лізингові, страхові, туристичні та ряд інших продуктів, а банкам та його діловим партнерам – збільшити свої прибутки за рахунок перехресних продажів фінансових продуктів.

У вітчизняній науці проблема розвитку та функціонування фінансових супермаркетів знайшла відображення у працях Реверчук С.К., Матюшко В.І., Кльоби Л.Г., Медведєвої І.Б., Смирнової Ю.В.

За визначенням Скрипарь Ю.В., фінансовий супермаркет – це об'єднання (юридичне, маркетингове чи просто територіальне) банку з іншими професійними учасниками фінансового ринку (страховою, інвестиційною, брокерською, лізинговою,

консалтинговою компаніями та інше), яке здатне запропонувати не окремий продукт чи послугу, а комплексне вирішення проблем, що відповідають специфіці бізнесу клієнта або складним запитам приватних осіб [1, с. 15].

Фінансовий супермаркет (ФСМ) має складну структуру (рис.1), тому потрібно встановити справедливий розподіл повноважень між банком та його діловими партнерами.

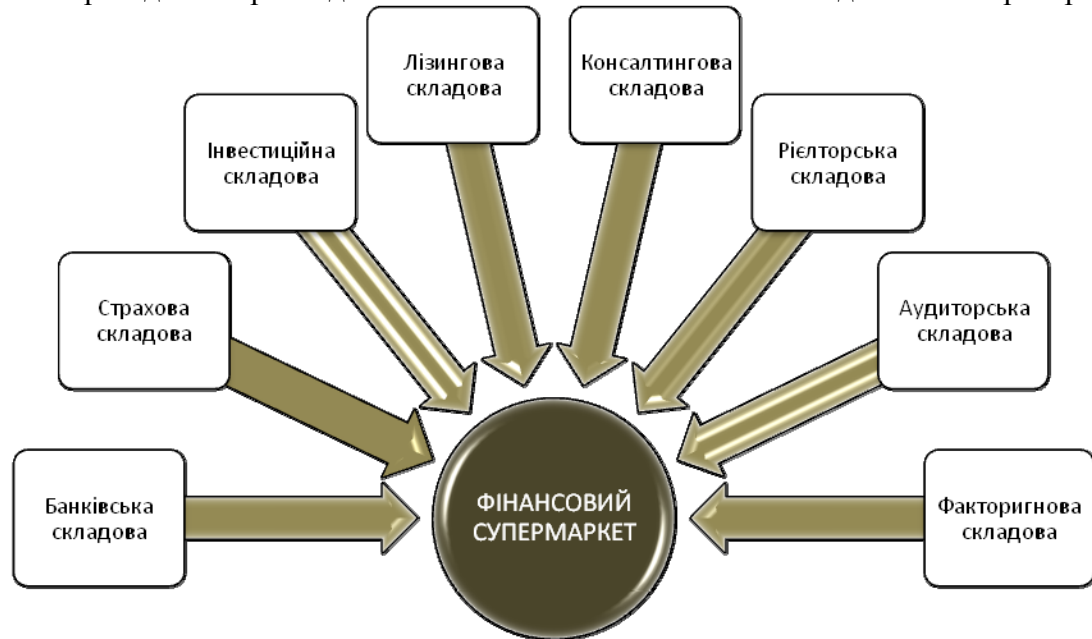


Рисунок 1 - Структура фінансового супермаркету [2, с. 47]

Цей розподіл повинен забезпечувати рівновагу між інтересами (стратегією) банку й інтересами фірм – діловими партнерами та злагоджену спільну діяльність з питань залучення іноземних інвестицій, необхідних для своєчасної реалізації українськими підприємствами інвестиційних проектів [2, с. 48].

Модель фінансового супермаркету має дві сторони: зовнішню та внутрішню. Зовнішня сторона полягає в тому, що клієнт, який хоче отримати різноманітний та сучасний спектр фінансових послуг, приходиться до офісу, де за ним одразу закріплюється фінансовий консультант. Адже як показує практика, обслуговування постійного клієнта одним і тим самим консультантом викликає довіру відвідувача, який швидше погоджується на споживання тієї чи іншої послуги. Це, безперечно, підвищить рівень продажів, а значить і доходи відповідних суб'єктів. Внутрішня сторона – це розробка єдиної цінової та продуктової політики всіма його учасниками. З цією метою створюються різноманітні комітети, керівники яких представляють усі види бізнесу супермаркету.

На міжнародному рівні ми можемо побачити високу ефективність створення та функціонування даного фінансового інституту. Значного поширення він набув у таких європейських країнах, як Бельгія, Великобританія, Іспанія, Італія, Португалія, Франція, а також Швейцарія (це зокрема фінансові групи KBC, AIG, AllianzIKreditSuisseFirstBoston). Також успішно діє і в «азійських тиграх».

Якщо у світі фінансові супермаркети почали з'являтися у 80-х роках ХХ ст., то в Україні – відносно нещодавно і перебувають лише на початкових стадіях становлення. Перші спроби у їх створенні належать таким українським банкам, як Брокбізнесбанк, Кредитпромбанк, ВАТ "КРЕДОБАНК", УкрСиббанк, Укрсоцбанк. Отже, їх можна вважати ініціаторами впровадження даної системи на теренах нашої держави.

Для створення такого супермаркету в першу чергу інтегруються банки та страхові компанії. У чому саме проявляється їхня взаємодія, ми можемо побачити на прикладі ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК», котрий для своїх клієнтів реалізує пакети послуг «Рафаель», «Мікеланджело», «Леонардо» [3]. Серед усіх переваг пакетів особливе місце відводиться

укладанню договорів страхування працівниками банку від імені СК «АХА Страхування», ПАТ «Страхова компанія «Арсенал Страхування», ПАТ «СК «Альфа Страхування» та ПАТ «УАСК АСКА». Зокрема, таких як страхування від нещасного випадку, травм, критичних захворювань; страхування осіб, що подорожують за кордон; страхування фінансових ризиків держателів платіжних карток тощо. Провідні експерти підрахували, що співпраця банку зі страховою компанією вигідна вже тоді, коли прибуток від продажів страхових продуктів становить не менше 0,1% від загального прибутку банку.

Клієнти фінансового супермаркету мають беззаперечні переваги:

- економія власного часу та енергії;
- можливість отримати широкий спектр фінансових послуг в одному місці за цінами, які приблизно на 10-15 % нижчі, ніж в окремих структурах;
- консультації щодо потрібних продуктів та послуг;
- культура спілкування та поведінки працівників;
- функціонування фінансового інтернет-супермаркету, тобто цілодобового доступу до потрібної інформації;
- користування послугою телефонного довідкового-інформаційного центру.

Для успіху моделі ФСМ в Україні необхідно, *по-перше*, вести ефективну маркетингову політику (розробити просту та зрозумілу рекламу щодо пояснення суті фінансової установи та послуг, які вона пропонує; *по-друге*, умовою успішності є місцезнаходження, тому він повинен розташовуватися у зручному для клієнтів місці; *по-третє*, всі учасники супермаркету повинні володіти сучасними технологіями для автоматизації бізнес-процесів, що пришвидшить надання послуг клієнтам; *по-четверте*, необхідна спеціальна підготовка майбутніх працівників, яка забезпечить високоякісне обслуговування та роботу з автоматизованими системами бізнес-процесів; *по-п'яте*, створити спеціальний підрозділ, до складу якого будуть входити працівники НБУ та інших держорганів, яким буде надано дозвіл на здійснення нагляду та контролю за діяльністю ФСМ [4, с. 186].

В умовах глобальної конкурентної боротьби між банками та іншими фінансовими установами банкам необхідно розширювати перелік послуг, для найбільш повного задоволення потреб клієнтів, адже останні зацікавлені в тому, щоб отримати спектр фінансових послуг: аудиторських, банківських, брокерських, інвестиційних, консалтингових, лізингових, страхових тощо. Як показує світовий досвід, це завдання вдало виконує фінансовий супермаркет. Створити його може будь-яка сильна фінансова структура, але найбільш ефективним він буде за умов входження до неї банків, страхових та інвестиційних компаній.

В Україні можлива реалізація фінансового супермаркету, але за умов взаємної довіри обох контрагентів, справедливості у розподілі повноважень, бажанню працювати «на клієнта» та довірі клієнтів до банків та його ділових партнерів.

Література:

1. Скрипарь Ю. В. Фінансовий супермаркет як перевага банку в умовах конкуренції / Ю.В. Скрипарь // Науки: економіка, політологія, історія: Науковий вісник / Одеський державний економічний університет. – 2011. – № 13 (91). – С. 15–22.
2. Олійник Г. Фінансовий супермаркет – найвища форма банківсько-страхової інтеграції / Г. Олійник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 135. – С.46–49.
3. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pravex.com/ukr/main
4. Пікус Р.В. Фінансовий супермаркет як форма інтеграції банків і страхових компаній / Пікус Р.В., Нестерова Д.С. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – С.181–187

ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Левченко Я.С.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків

Науковий керівник: д.е.н. Дмитрієв І.А.

Однією з найважливіших проблем реформування економічної системи України, створення поля дії ринкових законів є становлення та розвиток підприємництва. У ринковій економіці будь-якої країни підприємництво — основа процвітання і людей, і держави.

Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII - XIX ст. зробили відомі західні економісти А. Сміт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, Й. Шумпетер та ін.

У XVIII ст. подальше осмислення поняття підприємництва здійснював французький економіст Жан-Батіст Сей. Він пов'язував підприємництво з організацією людей у межах виробничої одиниці. Учений мав власний досвід у сфері бізнесу. Він ставив підприємця у центр процесу виробництва і теорії розподілу, що вплинуло на багатьох теоретиків-економістів.

У XIX ст. дослідженням проблем підприємництва займався англійський економіст Альфред Маршалл. Він ототожнював підприємництво з менеджментом, тобто з управлінням. У своїй фундаментальній праці "Принципи економік" (1890 р.) А. Маршалл особливо наголосив на інноваційному моменті та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів.

Аналізуючи період зародження і розвитку капіталізму, основною рушійною силою якого став підприємець, Й Шумпетер охарактеризував підприємницьку діяльність, як процес творчого руйнування.

Апогеєм у розробці теорії підприємництва стали праці австро-американського економіста і соціолога Йозефа Шумпетера. У працях Й. Шумпетера викладені найважливіші проблеми теорії й практики підприємництва, бо він є автором інноваційності підприємницької діяльності.

Узагальнюючи наукові погляди на сутність підприємництва і роль підприємця в контексті історичної еволюції, можна констатувати, що це активний суб'єкт пошуку й реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробленні нових продуктів і технологій, здійсненні інновацій та оволодінні перспективними факторами економічного розвитку.

За сучасним визначенням, підприємець є суб'єктом пошуку і реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробці якісних продуктів і технологій, здійсненні нововведень і опануванні перспективних факторів розвитку. Звідси підприємництво — це вміння заснувати і вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, зважуватися на ризик, подолати протидію середовища тощо. Підприємництво є переважно виявом економічної організаційної творчості та новаторства.

І А. Дмитрієв відзначає, що підприємництво виконує особливу функцію в економіці, сутність якої зводиться до відновлення економічного середовища за рахунок посилення її інноваційного характеру, що призводить до руйнування традиційних підходів до ведення господарства, тобто підприємництво сприяє прискореному розвитку економіки на основі використання ефективних моделей поведінки соціально-економічних систем, якими є підприємства [1, с.19].

Американський вчений, професор Роберт Хизрич визначає «підприємництво як процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємця – як людину, яка витрачає на це весь необхідний час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержуючи в нагороду гроші і задоволення досягнутим» [2, с.20].

Один з видатних дослідників феномена підприємництва П. Друкер, характеризує його глобальний характер, аналізує зміни в економіці США, що ведуть до формування

"підприємницької економіки" у другій половині ХХ ст., та звертає увагу на зрушення в технологіях менеджменту і показує, що менеджмент прикладається і до тих галузей і типів підприємств, з якими раніше дана категорія не асоціювалася, а саме до нових і малих підприємств, некомерційних організацій, до організацій сфери послуг, що раніше взагалі не розглядалися у якості "підприємств" [3, с.34].

Узагальнюючи теоретичні положення економічних теорій про сутність підприємництва, зрозумілим є те, що підприємництво виконує особливу функцію в економіці, сутність якої зводиться до відновлення економічного середовища за рахунок посилення її інноваційного характеру, що призводить до руйнування традиційних підходів до ведення господарства, тобто підприємництво сприяє прискореному розвитку економіки на основі використання ефективних моделей поведінки соціально-економічних систем, якими є підприємства.

Література:

1. Дмитрієв І.А. Організаційні проблеми ефективного функціонування та розвитку підприємницької діяльності (концептуальні та методологічні засади) / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. — Х. : ХНАДУ, 2006. — 216с. : табл. — Бібліогр.: с. 202-213. — ISBN 966-303-104-2.

2. Хизрич Роберт, Предприниматель и предпринимательство : Пер.с англ. / Роберт Хизрич, Майкл Питерс . – Москва : Прогресс-Универс, 1993 . – 159 с. - Библиогр.в подстроч.примеч. Пер.с англ.И.И.Андреева,Е.Н.Николаенко; Общ.ред.В.С.Загашвили .

3. Питер Ф.Друкер. Эффективный управляющий – Москва: ВСІ, 1994. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ОЦІНКА ЙОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Мазурець В.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ, м. Вінниця

Науковий керівник: к.е.н., доцент Погрішук Г.Б.

В сучасних умовах державний борг набуває характеру як фінансової, так і соціально-політичної проблеми. Великі розміри державного боргу України й відповідно, зростання витрат на його обслуговування стали основним тягарем для державного бюджету і є одним із чинників економічної і фінансової нестабільності. У зв'язку з цим існують потреби в стабілізації фінансової системи країни. Саме тому набуває актуальності питання дослідження державного боргу й оцінки його навантаження.

Дослідженню питань навантаження державного боргу присвячено праці вітчизняних вчених, серед яких: І.І. Плєць, Т. П. Вахненко, О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова, В. Ю. Дудченко, Л. Ф. Фещенко, П.В. Проноза, Н.В. Кузьминчук, П. Кудряшов та інші.

Згідно Бюджетного кодексу України державний борг це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [2]. На нашу думку визначення державного боргу, яке наведено у Бюджетному кодексі України не вказує чи включається гарантований борг до складу державного богу.

П. Кудряшов визначає державний борг як «сукупність зобов'язань держави за платежами, які належить виконати на підставі одержаних або гарантованих активів» [3]. Таким чином, змістовні межі поняття «державний борг» дещо розширюються, адже П. Кудряшов зараховує до нього також гарантовані державою зобов'язання.

На сьогодні перед Україною постає важливе питання, яке стосується рівня боргового навантаження на економічний розвиток держави. Зростання обсягу державного боргу безумовно пов'язано з наростанням витрат на його погашення. Стрімке зростання витрат бюджету на погашення й обслуговування державного боргу в майбутньому може призвести до дефолту.

Погашення та обслуговування державного боргу передбачає здійснення платежів з виконання боргових зобов'язань що виникли перед кредитором щодо погашення основної суми боргу, сплати відсотків та інших витрат, які передбачені умовами випуску державних цінних паперів [5].

Значний обсяг державних запозичень нашої державі надається з Міжнародного банку реконструкції та розвитку. Прогнозні платежі з погашення та обслуговування діючих кредитів (позик) до повного їх погашення перед даним кредитором зображено на рисунку 1.

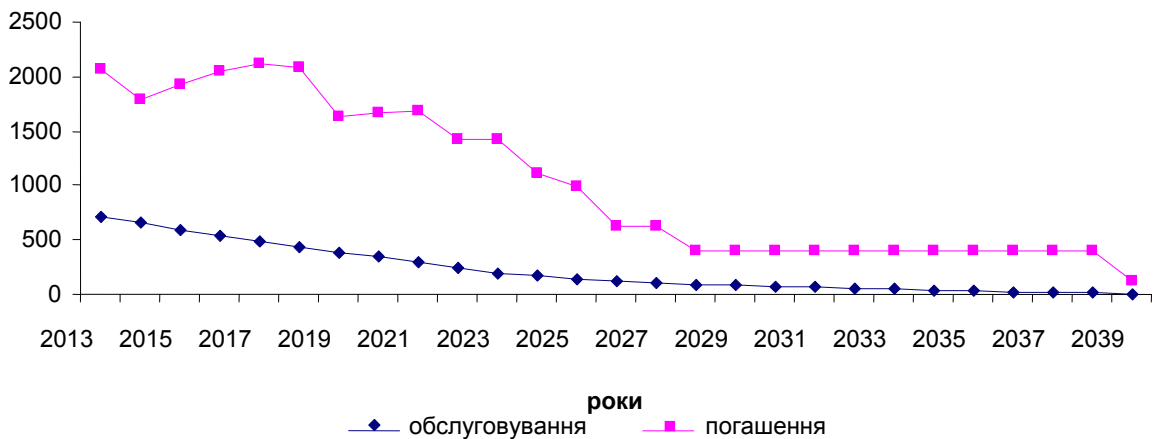


Рисунок 1 - Прогнозні платежі з погашення та обслуговування діючих кредитів (позик) до повного їх погашення за 2013-2039рр. *складено автором за даними Міністерства фінансів України [4]

Відповідно поданого рисунку можна зазначити, що за існуючих діючих позик боргове навантаження на державний бюджет України пов'язане з погашенням та обслуговуванням державного боргу України перед Міжнародним банком реконструкції та розвитку до кінця 2040 року повністю зникає. Тож, ми спостерігаємо як наданий кредит в одному році від міжнародних організацій впливає на навантаження державного бюджету в майбутніх періодах.

У найближчі роки слід вживати заходів для зниження рівня боргового навантаження на вітчизняні державні фінанси. Від величини державного боргу значною мірою залежать ймовірність виникнення проблем в уряді із платоспроможністю і ліквідністю, а також свобода маневру щодо здійснення стабілізаційної політики у кризовий період. У цьому контексті на перший план виходить політика бюджетної консолідації, яка в умовах України означає скорочення загального рівня видатків бюджету та уникнення неефективних і нерациональних витрат держави [1].

Література:

1. Богдан Т. П. Боргова піраміда та її наслідки / Т. П. Богдан // Зеркало недели. Україна. – 2013. - №5.
2. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Кудряшов В. П. Курс фінансів: навч. посіб. / В. П. Кудряшов – К. : Знання, 2008. – с. 293

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

5. Управління державним боргом: Навч. посіб. - Прутська О.О., Сьомченков О.А., Гарбар Ж.В. Губанова Л.І., Руденко В.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bookbrains.com/book_464.html

ЗМІНА НАЦІОНАЛЬНИХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ СТРУКТУР ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Маркович І. Б.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль

Інтернаціоналізація світової економіки проходить під впливом та, з іншої сторони, дає передумови процесам трансформації світових товарних та факторних ринків, що є підставою для створення інтернаціональних компаній.

В свою чергу регіоналізація світової економіки є основою для функціонування багатонаціональних компаній, глобалізація – глобальних компаній.

Тобто, сьогодні можна говорити про реконфігурацію світового економічного простору на усіх рівнях економічних систем.

Вже усталеною вважається організація виробництва та збуту продукції на умовах міждержавної співпраці та вибудовування міжнародних виробничо-збутових ланцюгів.

Така форма організації господарської діяльності викликана змінами в політико-правових системах багатьох країн, а також перетвореннями у способах трансферу ресурсів, особливо інформаційних та фінансових.

Таким чином, сучасний стан економіки можна охарактеризувати як реструктуризацію світового бізнесу через трансформацію форм організаційно-управлінських структур, товарних та факторних ринків, і загалом – еволюцію процесу глобалізації світової економіки.

Потоки капіталу радикально збільшилися за своїми обсягами як в розвинутих країнах, так і тих, що тільки стали на шлях зростання. З огляду на це, виникли нові можливості та загрози економічної стабільності та прогресу, що повинно враховуватися під час розробки будь-якої загальнодержавної стратегії [1, с. 39].

Слід розрізняти поняття «міжнародна економічна система» та «глобальна економічна система».

Міжнародна економічна система формується через поглиблення взаємодії національних економік переважно в торгівельній, інвестиційній та фінансовій сферах.

Глобальна економічна система формується переважно еволюційним шляхом із міжнародних економічних систем та характеризується вищим ступенем взаємозалежностей.

На відміну від міжнародної, глобальна економічна система як система найбільш високого еволюційного ступеню розвитку є життєздатною системою нестабільного типу, якій притаманні високий ступінь взаємозалежності між усіма її внутрішніми елементами, наявність крос-ієрархічних взаємозв'язків між ними, здатність системи до самоорганізації за наявності пов'язаних процесів, а саме інституціональної детермінації взаємодії її суб'єктів різних ієрархічних рівнів; підтримки життєво важливого балансу в узгодженні інтересів із пов'язаними системами, а саме політичною, соціальною, екологічною та науково-технологічною [2, с.19].

За сучасних умов світова економіка є комбінацією національних, регіональних та глобальних економічних систем. При цьому:

- державні устрої, національні економіки та чіткі кордони юрисдикції держав-націй не збігаються з розвитими лініями глобальних економічних систем;

- нації економічно взаємозалежні, оскільки в межах своїх транснаціональних та регіональних структур володіють спільними елементами економічних систем;
- високий рівень взаємозалежності й інтегрованості економічних систем у глобальній економіці супроводжується виникненням системного й синергетичного ефектів;
- всі країни, яким належать частини спільного економічного простору, зацікавлені в ефективності глобальної економічної системи [3, с. 25-26].

Отже, фрагментація виробничо-збутових ланцюжків та формування міжнародних виробничо-збутових мереж є демонстратором поглиблення інтеграційних зв'язків між суб'єктами господарювання різних держав.

Науково-технічний прогрес змушує національних суб'єктів господарювання та державних сектор кардинально змінювати технології, принципи роботи для досягнення того рівня розвитку, який дозволить втримати частку внутрішнього ринку та конкурувати із іноземними виробниками.

Основним внутрішнім чинником, який стимулює проведення трансформаційних дій до перебудови всієї економіки України, є слабкість інституційного середовища, що проявляється в існуванні численних невідповідностей вітчизняних принципів державного управління демократичним критеріям соціальної справедливості. Всі інші внутрішні чинники, на наш погляд, є похідними такого стану інструментів та важелів реалізації державних функцій в країні.

Література:

1. Трансформація промисловості в системі глобальних викликів: організаційно-мережеві зміни та конкуренто-інноваційні виміри: Монографія / І.Б.Маркович. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 256 с.
2. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю.В. Макогон та ін.]; під ред. Т.В. Орехової. – Д.: Норд Прес, 2011. – 652 с.
3. Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект [Текст] : монографія / І. Й. Гладій. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 544 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Мельничук О.Є.

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

Науковий керівник: к.е.н.Ляшенко Г.П.

Діяльність сучасних підприємств спрямована на ефективний, динамічний розвиток із довгостроковими перспективами можлива лише за наявності стійких конкурентних переваг та міцних позицій, що в подальшому призведе до збільшення обсягу реалізованої продукції та чистого прибутку. Такому результату може сприятимаркетингова товарна політика, яка виступає важливим елементом в діяльності суб'єктів господарювання та забезпечує йому конкурентоспроможність на ринку.

Формування маркетингової товарної політики підприємства на сучасному етапі становлення і розвитку ринкових відносин в Україні та подальшої інтеграції у світовий економічний простір набуває значної актуальності. В таких умовах підвищується роль товарної політики. Це зумовлено загостренням конкурентної боротьби за ринки збуту товарів; посиленням уваги споживачів до якості товарів, їх маркування, сервісного обслуговування, упаковки, бренду; пришвидшеною появою нових товарів і товарів-замінників; підвищенням ролі стимулювання збуту і реклами.

Метою даної статті є дослідження різноманітних підходів науковців щодо визначення поняття «маркетингова товарна політика» та основних проблем її формування.

Дослідженням питання маркетингової товарної політики у своїх працях займалися вітчизняні та зарубіжні фахівці: Примак Т., Балабанова Л., Гаркавенко С., Мурашкіна Н., Котлер Ф., Зав'ялов П., Віханський С., Ілляшенко С. та інші.

На сьогоднішній день конкурентна боротьба на ринку України породжує постійне оновлення продукції. І це не стихійний процес, а цілком закономірний, зважений крок до цивілізованого ринку, який вимагає відповідності таких категорій, як потреба споживача в певному товарі та сам товар, в якому повинна бути втілена ця потреба. Таким чином, розробка маркетингової товарної політики на підприємстві в умовах ринкової економіки є одним із головних факторів успішної діяльності підприємства [1].

Маркетингова товарна політика – одна з найбільш істотних і складних сфер маркетингової діяльності підприємства, що вимагає глибоких знань, досконалого пророблення під час її формування і наступна адаптації до сучасних умов розвитку вітчизняної економіки [2].

Велика кількість дослідників при тлумаченні визначення «маркетингової товарної політики» наголошують на її функціональній спрямованості. У більшості цих трактувань товарна політика пов'язується з маркетинговою діяльністю підприємства.

За визначенням Примак Т.О., маркетингова товарна політика представляє собою комплекс заходів, за яких один або кілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності фірми. Іншими словами, це розробка та прийняття рішень щодо створення і просування на ринку товарів підприємства [3, с. 121].

В реаліях сучасного стану економіки товарна політика має багато проблем пов'язаних із структурою та прогнозами, які важко передбачити. Найчастіше існує декілька варіантів розв'язку, які потребують детального аналізу і розробки альтернативних рішень цих проблем. Продумана товарна політика дозволяє вдосконалити та оптимізувати процес формування та оновлення асортименту і буде основою для подальшого розвитку підприємства [3].

На думку Белкіна І.В. та Вербенко К.М., сьогодні можна виділити такі основні проблеми формування товарної політики підприємств в цілому [3]:

1. Забезпечення належного рівня якості. Якість завжди була і залишається важливою ринковою характеристикою товару. За сучасних умов спостерігається значне зростання значення якості в житті людини. Для 80% покупців якість стала важливішою за ціну. В країнах з розвинутою ринковою економікою поняття складу категорії якості відображено в спеціальних міжнародних термінологічних стандартах ISO.

Також важливим аспектом є ціна товару. На жаль, на сьогодні висока ціна ще не є свідченням високої якості товару, тому проблема невідповідності ціни та якості достатньо актуальна.

2. Формування оптимального товарного асортименту. Формування асортименту може здійснюватися різними методами залежно від масштабів збуту та специфіки виготовленої продукції. Критерієм оптимальності товарного асортименту є максимальне задоволення потреб покупців за найбільш ефективного використання ресурсів підприємства для виготовлення товару з низькими витратами.

3. Створення і виробництво нових товарів і послуг. Важливою проблемою для підприємства є вибір стратегії товарної інновації: 1) бути лідером у виробництві інноваційних товарів і застосуванні нових технологій (наступальна та захисна стратегія); 2) швидко реагувати на зміни і пристосовуватись до них (імітаційна стратегія). Обравши першу стратегію, підприємство може отримати значно більший прибуток, але і ризик невдачі при цьому суттєво зростає. Дотримуючись другої стратегії, підприємство може скоригувати свою діяльність з огляду на успіх чи провал фірм-піонерів.

Основною проблемою вітчизняного виробника є практична відсутність товарів з унікальними властивостями. Як правило, більшість товарних ліній повторюють вже існуючі як за асортиментом, так і за споживчими властивостями товари. Сьогодні при формуванні

товарної інноваційної політики цінується час, можливість швидкого застосування нових технологій на підприємстві.

4. Забезпечення якісного сервісу. Постійний контроль за потребами споживачів, послугами, які пропонують конкуренти, співвідношенням прибутків і вартості сервісу допоможе сформувати систему якісного та ефективного сервісу.

Також варто враховувати концепцію життєвого циклу товару (ЖЦТ), яку широко застосовують для розробки адекватних конкретним етапам заходів комплексу маркетингу, прогнозування коливань обсягів збуту, а також часу виходу існуючого товару з ринку та появи нових товарів. Сьогодні сучасний етап розвитку економіки характеризується скороченням життєвого циклу товарів, тому у цих умовах товаровиробники повинні прогнозувати тривалість етапів ЖЦТ, бо ринкового успіху досягають ті підприємства, які оперативнo управляють ЖЦТ [4, с.224].

Для вирішення вищевказаних проблем та покращення свого становища на ринку підприємству необхідно обрати альтернативну стратегію, яка могла б дати необхідні результати.

Дослідження поняття «маркетингова товарна політика» серед літературних джерел показало, що на сучасному етапі в наукових колах не досягнуто єдиної думки щодо конкретного визначення поняття. Але можна схилитися до такого, що маркетингова товарна політика полягає у визначенні та підтримці оптимальної асортиментної структури товарів, яка б відповідала не лише потребам цільового сегменту, а й цілям підприємства. Тому при виборі альтернативної стратегії, зменшуючи проблеми, які впливають на формування маркетингової політики можна досягти високих позицій на ринку та динамічного розвитку підприємства.

Література:

1. Кубишина Н.С. Актуальні проблеми економіки та управління / Н.С. Кубишина, Т.А. Сукач // НТУУ «КПІ»: зб наук. пр. молодих вчених [Електронний ресурс]. — К. : 2011. — Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/90>.
2. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика: навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К.: ЦУЛ, 2013. – 456 с.
3. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посіб. / Т.О. Примак . -К.: МАУП,2004. - 228 с.
4. Белкін І.В. Проблеми формування ефективної товарної політики підприємства / І.В.Белкін, К.М. Вербенко// Науковий огляд. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/belkin-iv-verbenko-km-problemi-formuvannya-efektivnoyi-tovarnoyi-politiki-pidpriemstva/>.
5. Ілляшенко С. М. Товарна інноваційна політика : [підручник] / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2007. – 281 с. Режим доступу:<http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1589>.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Лубкей Н. П.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Система охорони здоров'я в Україні упродовж останніх десятиліть є вкрай неефективною, насамперед, через значну обмеженість бюджетного фінансування медицини та зростання рівня корумпованості у зазначеній сфері. Необхідність реформування системи охорони здоров'я в Україні стала очевидною. В першу чергу такі реформи мають бути спрямовані на формування ефективного механізму фінансового забезпечення даної галузі.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я здійснювали такі вітчизняні науковці, як В. Бевз, Є. Бугаєнко, З. Лободіна, К. Павлюк, С. Підгаєць, Т. Сіташ, Т. Шиптенко, О. Шкапяк та багато ін. Попри високий рівень наукових праць зазначених вчених, ситуація щодо фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я суттєво не покращилась, що актуалізує дослідження у даному напрямі.

Для побудови ефективної моделі фінансування охорони здоров'я в Україні необхідно чітко визначити наявні проблеми фінансового забезпечення медичної галузі на сучасному етапі та намітити шляхи їх вирішення у рамках загальної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні.

Попри очевидну нездатність діючої системи охорони здоров'я в Україні задовольнити потребу більшої частини її населення у медичних послугах на належному рівні, не можна констатувати її повну неспроможність. За даними міжнародної статистики Україна по показниках кількості лікувальних закладів (5,5 на 100 тис. населення), кількості лікарняних ліжок (90,6 на 10 тис. населення), кількості лікарів (49,3 на 10 тис. населення) значно випереджає більшість країн ЄС. При цьому згідно даних, наведених у Світовій доповіді про розвиток людства у розділі «Якість медичної допомоги», показник задоволення якістю медичних послуг населення в Україні становить 23 %. За цим показником наша країна займає одне із останніх місць, навіть в порівнянні з країнами із дуже низьким рівнем розвитку [1, с. 189].

Вище зазначене свідчить про наявність в Україні певної медичної інфраструктури, кадрового потенціалу у галузі охорони здоров'я. Можна також констатувати і середній рівень технічного оснащення вітчизняних медичних закладів. Але усі ці ресурси не задіяні належним чином, що не дає змоги отримати очікуваного результату – високої якості медичної допомоги. Більшість науковців і практиків пояснюють таку ситуацію недостатністю фінансування галузі охорони здоров'я в Україні. Підтримуючи дану думку, хочемо особливо наголосити на невідповідності задекларованих у Конституції прав громадян на безоплатну медичну допомогу у державних і комунальних закладах охорони здоров'я вітчизняним реаліям [2].

Згідно із встановленими вимогами ВООЗ для забезпечення життєздатності медичної галузі загальні видатки на її фінансування мають становити щонайменше 6,5 % ВВП. Загальні видатки на охорону здоров'я в Україні (з державних та недержавних джерел) коливаються у межах 7,2 – 7,8 % ВВП [1, с. 191]. За даним показником Україна значно поступається європейським державам.

Де-юре в Україні функціонує бюджетна модель фінансування охорони здоров'я. Це означає, що в основним джерелом фінансового забезпечення даної галузі мають виступати бюджетні кошти. Насправді ж частка видатків на охорону здоров'я із зведеного бюджету у ВВП України останніми роками становить близько 4 % [3]. А це удвічі менше від мінімального рівня, визначеного вітчизняним законодавством (8 %).

Недостатність бюджетних коштів для фінансування медичної галузі призвела до того, що бюджетна модель фінансування охорони здоров'я в Україні фактично трансформувалась у систему, котра поєднує приватні та суспільні джерела фінансування галузі. Адже приватне фінансування охорони здоров'я в Україні складає 45 %, що більше за аналогічний показник у Японії, Канаді, європейських країнах та наближається до відповідного показника у США, що є країною з приватною моделлю фінансування охорони здоров'я [4, с. 93]. При цьому в структурі приватних витрат на медицину зростає частка прямих виплат громадян, і таке зростання зазвичай відбувається у формі «тіньових» готівкових платежів. У такому разі, пов'язані із цим фінансові ризики несе лише пацієнт [5, с. 194].

Проблемою є те, що в Україні показник приватного фінансування охорони здоров'я має тенденцію до зростання. При збереженні таких тенденцій вітчизняна модель фінансування охорони здоров'я може фактично стати приватною.

За даними ВООЗ, незалежно від того, яка у країні модель організації, управління та фінансування системи охорони здоров'я, 20 – 40 % фінансових ресурсів, що спрямовуються у медичну галузь, витрачаються неефективно [6, с. 98]. Із впевненістю можна стверджувати, що в Україні цей показник є ще вищим.

З 2010 року в Україні проводиться реформа системи охорони здоров'я, основними цілями якої визначено: покращення стану здоров'я населення, забезпечення справедливого і рівного доступу громадян до якісних медичних послуг, підвищення ефективності функціонування даної системи. Майже п'ять років з часу початку реформи не дали ніяких видимих результатів. Запровадження пілотних проектів реформування галузі у м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій та Вінницькій областях, хоча і мало певні позитивні моменти, було здійснено без належного законодавчого та методичного забезпечення (що виключило можливість єдиного підходу у пілотних регіонах), проводилось без відповідного моніторингу результатів та без налагодженого зворотного зв'язку, не відповідає міжнародним стандартам.

Отже, зважаючи на вище викладене, слід визнати основну проблему стосовно фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні – законодавче забезпечення трансформаційних процесів у галузі медицини «не наздоганяє» тих процесів, які відбуваються, а воно б мало на крок випереджати їх. Тобто, трансформаційні процеси, які на сучасному етапі стрімко проходять у сфері охорони здоров'я, є фактично некерованими і безконтрольними. А це веде до підвищення рівня корумпованості в медицині, що в умовах зменшення реальних доходів основної маси населення означає недоступність якісної медичної допомоги для більшості громадян. Слід визнати повну неспроможність законодавчих органів та контролюючих органів України у медичній галузі.

З метою удосконалення фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні необхідно:

- визначитись із вітчизняною моделлю організації та фінансування охорони здоров'я;
- визначити напрямки реформування системи охорони здоров'я та встановити строки;
- здійснювати трансформацію системи охорони здоров'я із врахуванням міжнародних стандартів;
- здійснити упорядкування нормативно-правової бази, що регламентує відносини у сфері охорони здоров'я, прийняти Медичний кодекс як основний правовий акт у даній сфері;
- збільшити частку видатків на охорону здоров'я із зведеного бюджету України;
- чітко визначити перелік медичних послуг, які мають надаватись за рахунок бюджетних коштів;
- створити ефективну систему контролю якості медичної допомоги та цільового використання коштів у даній сфері.

Література:

1. Бевз В. П. Щодо передумов запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні / В. П. Бевз, Є. О. Бугасенко, Т. В. Шиптенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 4. – С. 187-193.
2. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР (у редакції від 15.05.2014 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Виконання Зведеного і Державного бюджетів / Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=77643&stind=1.
4. Лободіна З. М. Удосконалення національної моделі фінансування охорони здоров'я / З. М. Лободіна // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 88-97.
5. Шкапяк О. Критерії і параметри раціональної моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Олександр Шкапяк // Економічний аналіз. – 2014. – № 1. – С.

189-202.

6. Павлюк К. В. Інноваційні механізми фінансування охорони здоров'я в умовах посткризового відновлення економіки / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2013. – № 2. – С. 93-102.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ

Марченко О.І.

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

Актуальність теми. В умовах ускладнення політичного та соціально-економічного стану України актуальною стає проблема розробки ефективного організаційно - економічного механізму активізації інноваційної діяльності. Адже саме інновації стають домінуючим ресурсом, спроможним забезпечити інвестиційну привабливість, фінансову стабільність, ефективну діяльність та конкурентоспроможність нашої країни.

Постановка проблеми. Остання чверть ХХ ст. ознаменувалася входженням людства в нову стадію свого розвитку - стадію побудови постіндустріального суспільства, яке має бути результатом докорінних соціально-економічних змін.

Науково-технічний прогрес утвердився як найважливіший чинник економічного зростання, основа конкурентоспроможності фірм, корпорацій, галузей, національних економік. Сформувався глибоке розуміння, що майбутній розквіт і навіть виживання в глобальному світі визначаються центральною роллю інновацій, що великою мірою сприяють підвищенню продуктивності праці і вкладеного капіталу.

Викладення основного матеріалу. Тенденції розвитку світової економіки переконливо показують, що у нашої країни не може бути іншого шляху розвитку, ніж формування такої економічної моделі, яка була б заснована на знаннях, тобто економіки інноваційного типу. Недооцінка цієї обставини уже в найближчі роки може привести до того, що Україна буде витиснута з ринку високотехнологічної продукції, а це, зрозуміло, не дозволить підняти до сучасних стандартів рівень життя населення і забезпечити безпеку держави в цілому [3].

Водночас, згідно даних Держкомстату України, ситуація із наукового забезпечення інноваційної діяльності в Україні характеризується суперечливими тенденціями. Таким чином, за даними Держкомстату України, при майже незмінній кількості організацій, що виконують наукові дослідження й розробки, чисельність науковців невпинно скорочується: за період з 1990 по 2013 рік їх кількість зменшилась більш, ніж утричі [1]. Разом із тим показує наявність прогресивної тенденції стійкого зростання сумарної чисельності докторів та кандидатів наук по відношенню до загальної кількості науковців.

Отже, основне завдання полягає в тому, щоб ефективно використати наявний потужний науковий потенціал для активізації інноваційної діяльності та забезпечення раціональної структурної перебудови економіки України на інноваційний шлях розвитку.

Попри наявність тенденції поліпшення якісного складу науковців, у фундаментальній науці продовжується старіння наукових кадрів, зношування дослідно-лабораторного оснащення. Зростання диспропорцій в науково-технічній інфраструктурі обмежує можливості створення інноваційного продукту, придатного для комерційної реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках [4]. На жаль, у державі поки що не сформувався розуміння важливості для розвитку економіки розроблення та широкого використання новітніх розробок, а також створення необхідної для розвитку інноваційної сфери інфраструктури. Інноваційна інфраструктура в Україні перебуває на стадії формування, окремі її складові практично відсутні. Незважаючи на покращення ситуації із наданням науково-технічних послуг, в Україні так і не були відновлені дієві ланцюги, які б

забезпечили ефективний зв'язок науки, технологій та виробництва, про що свідчить той факт, що впровадження новачій у виробництво залишається на край низькому рівні.

За даними, оприлюдненими експертами Інституту економічного прогнозування НАН України, з близько 40 тис. науково-технічних розробок, що виконуються в Україні щороку, у виробництво впроваджується лише 16 %. При цьому сумарне фінансування однієї розробки становить у середньому 15-30 тис. грн. [1]. Ефективне функціонування інноваційної сфери неможливе без відповідного її фінансового забезпечення. Зауважимо, що у більшості економічно розвинутих країн фінансування інновацій здійснюється переважно за державний рахунок. Водночас в Україні питома вага бюджетного фінансування складає незначну частку у так і закордонні інвестори не виявляють помітної зацікавленості у вкладенні значних коштів в інноваційну діяльність. Використання кредитних ресурсів для фінансування інновацій хоча й збільшується, поки не відповідає нагальним запитам науково-виробничої сфери [2].

Незважаючи на проголошення інноваційного шляху розвитку пріоритетним для країни, системне управління інноваційним процесом з боку держави поки що не сформоване. Вимагає удосконалення нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності в Україні, яка нині є фрагментарною, нецілісною і суперечливою. Потребує суттєвих структурних перетворень вітчизняна освіта і наука, які є першоосною інноваційного процесу. В державі необхідно сформувати дієвий механізм фінансової підтримки інноваційної діяльності.

Шляхом вирішення зазначених проблем може стати системне і послідовне забезпечення розвитку інноваційної системи України; підготовка кадрів високої кваліфікації для наукової діяльності; розроблення комплексу заходів щодо створення та розвитку єдиної, скоординованої організаційно-фінансової інфраструктури інноваційної діяльності; забезпечення сприятливих умов для диверсифікації джерел фінансування інновацій; чітке визначення пріоритетів науково-технічного розвитку; гармонізація законодавства в інноваційній сфері; створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, зокрема, впровадження новачій у виробництво та їх дифузії тощо.

Висновки. Питання активізації інноваційної діяльності необхідно вирішувати у контексті питань загального економічного розвитку. Ситуація, яка склалась в Україні, підтверджує відому істину, що коли назріла потреба у загальних змінах, часткові перетворення не приносять бажаних результатів, або й навіть чинять шкоду. Пожвавлення інноваційної діяльності можливе лише шляхом рішучих, комплексних, швидких, послідовних, взаємоузгоджених ринкових реформ, які дозволять вивільнити підприємницьку ініціативу, створити дійсно ринкове конкурентне середовище та нададуть економіці стимули ефективного розвитку.

Література:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Економіка та організація інноваційної діяльності/Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі / Вікторія Анатоліївна Гросул (уклад.). - Х., 2008. - 272 с.
3. Никифоров А.Є. Програмно-цільове управління інноваційним розвитком економіки // Проблеми науки. – 2009. -- №10. – С.2-7.
4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. - К.: Либідь, 2009. - 480с.

ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

Обящикова М.О.

Кременчуцький національний університет імені М.Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: ст. викладач Герасимчук В.О.

Одним із найважливіших чинників зміни принципів підприємницької діяльності на сьогодні є розвиток та використання нових інформаційно-комунікаційних технологій, що впливають на психологію споживача. У цьому сенсі важливість маркетингу як процесу зумовлена його здатністю пов'язувати виробника та споживача через систему ринкового обміну, забезпечувати прозорий інформаційно-психологічний інтерактивний діалог із клієнтами.

Для забезпечення інноваційних процесів важливими є емпіричні комунікації, які майже не розвинені у вітчизняній маркетинговій практиці. Тому поєднання електронних комунікацій з емпіричними є необхідним у забезпеченні ефективності інноваційних процесів. Саме завдяки комплексному поєднанню й узгодженню традиційних та інтернет-комунікацій, теоретичних та експериментальних комунікацій розроблена матриця вибору інструментів МК в інноваційній діяльності промислових підприємств [3].

Таблиця 1 - Матриця вибору інструментів МК в діяльності підприємств гірничовидобувної галузі

	Теоретичні комунікації	Експериментальні комунікації
Традиційні комунікації	<p>Зона 1. Теоретичне роз'яснення інновацій традиційним способом</p> <p>Мета: узагальнене роз'яснення особливостей новинок.</p> <p>Інструменти МК: особисті звернення, прямий маркетинг (ATL заходи), акції, опитування, конкурси, спеціалізовані (а також територіальні) ЗМІ, автомобільні довідники.</p> <p>Психологія сприйняття: Генерація ідей назви нової торгової марки, психологічні асоціації та уявлення споживача.</p>	<p>Зона 2. Експериментальний вплив традиційним способом</p> <p>Мета: вплив на формування потреб, вподобань, смаків та особливостей сприйняття інформації споживачів.</p> <p>Інструменти МК: пробний маркетинг, зворотний зв'язок через бренд, виставково-ярмаркова діяльність, BTL заходи, автосайти, персональне представлення продукції; удосконалення внутрішньо корпоративних комунікацій, що впливає на переміщення персоналу.</p> <p>Психологія сприйняття: стан відчуття споживачів.</p>
Інтернет (віртуальні) комунікації	<p>Зона 3. Теоретичний віртуальний діалог</p> <p>Мета: досягнення загального діалогу про інноваційні розробки в інформаційних мережах.</p> <p>Інструменти МК: банерна реклама, медійна реклама на тематичних сайтах, сайти рейтингів, прямий онлайн маркетинг в інформаційній супермагістралі.</p> <p>Психологія сприйняття: лінгвістичні і психологічні компоненти сприйняття назви нових торгових марок.</p>	<p>Зона 4. Інтерактивний діалог зі споживачами в глобальних мережах</p> <p>Мета: встановлення інтерактивного діалогу із споживачем, участь споживачів у створенні і апробації новинок.</p> <p>Інструменти МК: діалоги на сайтах-партнерах, в соціальних мережах, форумах, тулбарах, твіттерах, блогінгах, он-лайн опитування, інтернет-голосування, обмін відгуками.</p> <p>Психологія сприйняття: основні й додаткові мотиви сприйняття, емоційна, психологічна привабливість новинки.</p>

Кожна топологічна зона характеризується найбільш притаманними їй з урахуванням вибраної мети інструментами МК в рамках системи створення нового продукту на підприємствах. Це дозволяє спеціалістам із маркетингових комунікацій застосовувати найбільш доречні інструменти взаємозв'язку зі споживачами та досягати окреслених цілей маркетингової комунікаційної політики на початкових етапах інноваційних процесів [4].

Так, у зоні 1 роз'яснювальних комунікацій пропонується застосовувати передусім, теоретичні та традиційні комунікації. Підвищення обізнаності споживача в особливостях користування товаром можливе завдяки особистим зверненням, прямому маркетингу, акціям, опитуванням, спеціалізованим ЗМІ.

Сполучення експериментальних і традиційних комунікацій відображено в топологічній зоні 2, що характеризує експериментальний вплив традиційним способом. Досягнення повноцінного впливу на формування потреб, уподобань, смаків споживачів відбувається на основі застосування пробного маркетингу, брендової демократії, виставково-ярмаркової діяльності, BTL-заходів. У топологічній зоні 2 поряд із запропонованими МК слід застосовувати інструменти маркетингових досліджень, які надають можливість споживачам першими дізнатися про новинки та приймати участь у їх створенні. Маркетингові дослідження на початкових етапах інноваційного циклу здатні визначити зв'язок із ринком, споживачами.

Зона 3 теоретичного віртуального діалогу передбачає інтерактивний діалог між підприємством-інноватором і споживачами задля збільшення по інформованості споживачів у процесі пошуку нових потреб і продуктів. Дана зона формується шляхом поєднання теоретичних та віртуальних комунікацій. У даному випадку широко залучаються сучасні технології інтерактивного діалогу зі споживачами в Інтернеті. При цьому комунікаційні зв'язки пропонується проводити завдяки банерній рекламі, медійній рекламі на тематичних сайтах, прямому онлайн маркетингу. Такі діалоги сприяють евристичному пошуку ідей, варіантів новинок у взаємозв'язку із запитом й уподобаннями споживачів. Аудиторію, із якою підприємство-інноватор здійснює комунікації, становлять молоді, освічені люди, представники середнього класу, інтелігенція.

Найбільш відповідає сучасним ринковим інформаційним тенденціям зона 4 інтерактивного діалогу зі споживачами в глобальних мережах. У цій топологічній зоні на основі сполучення емпіричних та інтернет-комунікацій відбувається такий інтерактивний діалог зі споживачами, у якому вони можуть за допомогою органів відчуттів та інтелектуального сприйняття ознайомитися із комплексом характеристик спрямованого інноваційного потоку товарної цінності. Досягнення безпосередньої участі споживачів у конструюванні товарів-новинок у машинобудуванні відбувається на базі інтерактивних діалогів на сайтах-партнерах, у соціальних мережах, форумах, тулбарах, твіттерах, блогінгах, за допомогою інтернет-голосування, обміну відгуками в Мережі.

Застосування комплексу маркетингових комунікацій (КМК) в інформаційному полі всесвітньої павутини характеризується високим зворотним зв'язком, низькою вартістю присутності, лояльністю і вибірковістю аудиторії. Це неодмінно впливає на збільшення прихильності споживача до торговельної марки. Електронні засоби й платформи та інтернет-компанії сприяють інтенсифікації МК.

Важливим джерелом збільшення кількості інноваційних розробок на гірничовидобувних підприємствах є застосування інструментів внутрішнього маркетингу, психологічних методів мотивації діяльності персоналу з урахуванням особливостей організації, планування та координації операційних процесів.

Оскільки мотив і мотивація відображаються через активність суб'єкта управління, необхідно стимулювати таку діяльність, передусім, її творчу, інтелектуальну складову. Внутрішній маркетинг має виявляти комплекс потреб працівників та мотивувати їх найефективнішим способом, створюючи і підтримуючи унікальні компетенції працівників як

складову конкурентних переваг. Важливо погоджувати політику внутрішнього маркетингу з мотиваційною системою управління гірничовидобувним підприємством.

Маркетинговий підхід до розуміння інновацій, використання інформаційної ролі брендингу, комплексне врахування психологічних аспектів поведінки споживачів при розробці інноваційних продуктів дозволяє застосовувати матрицю вибору інструментів МК в інноваційній діяльності гірничовидобувних підприємств. Завдяки цій матриці фахівці з маркетингових комунікацій мають змогу узгоджувати традиційні та інтернет-комунікації, теоретичні та експериментальні комунікації в процесі інформаційної взаємодії щодо інноваційного циклу продукції.

Уточнення і поглиблення психології сприйняття споживачами інновацій дозволяє ефективно спрямовувати комплекс маркетингових комунікацій підприємства до інноваційного циклу продукції. Перспективи подальших наукових досліджень і розвідок полягають у розробленні адаптивних методів та моделей комунікаційного забезпечення в рамках єдиного когнітивного простору поведінки споживачів на ринках високотехнологічної продукції.

Література:

1. Амблер Тим. Практический маркетинг / Тим Амблер ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – Санкт-Петербург. : Питер-ком, 2006. – 448 с.
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учеб. пособ. / Г. Ассэль ; пер. с англ. М. Штернманца. – 3-е. изд. – Москва. :ИНФРА-М, 2005. – 844 с.
3. Вачевський М. В. Маркетинг : Комплексний аналіз дослідження ринку / М. В. Вачевський, Р. Б. Войнович, Н. Р. Магера. – Дрогобич : ДДП, 1996. – 145 с.
4. Тімонін К. О. Формування та ефективність використання бренду промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / К. О. Тімонін. – Харків. , 2012. – 20 с.

СУТЬ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Полінкевич О.М.

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Формування нових підходів до управління підприємствами вимагає від бізнесових структур розробки заходів щодо стимулювання інноваційного розвитку. Цьому має передувати чітке та однозначне розуміння суті інноваційного розвитку підприємств.

Проблемами інноваційного розвитку займалися В.С.Найдюк [1, с. 257], А.Сверкер[4], Й. Стаффан[4], С.М. Ступак [3], Н.Текнліц [4], О. Хрістер [4]. Ми погоджуємося з результатами їхніх досліджень і вважаємо за необхідне побудувати власну систему інноваційного розвитку підприємств спираючись на підхід цих науковців.

Система інноваційного розвитку підприємства має включати інновації та інноваційний процес, які визначають інноваційний розвиток підприємства. Систему інноваційного розвитку підприємств можна визначити як сукупність елементів організаційного, структурного та функціонального характеру, які в процесі взаємодії визначають стратегічні напрями розвитку підприємства, забезпечують його інноваційний розвиток на основі процесного підходу, базуються на концепції конкурентних переваг. Структуру системи інноваційного розвитку підприємства подамо на рис. 1.

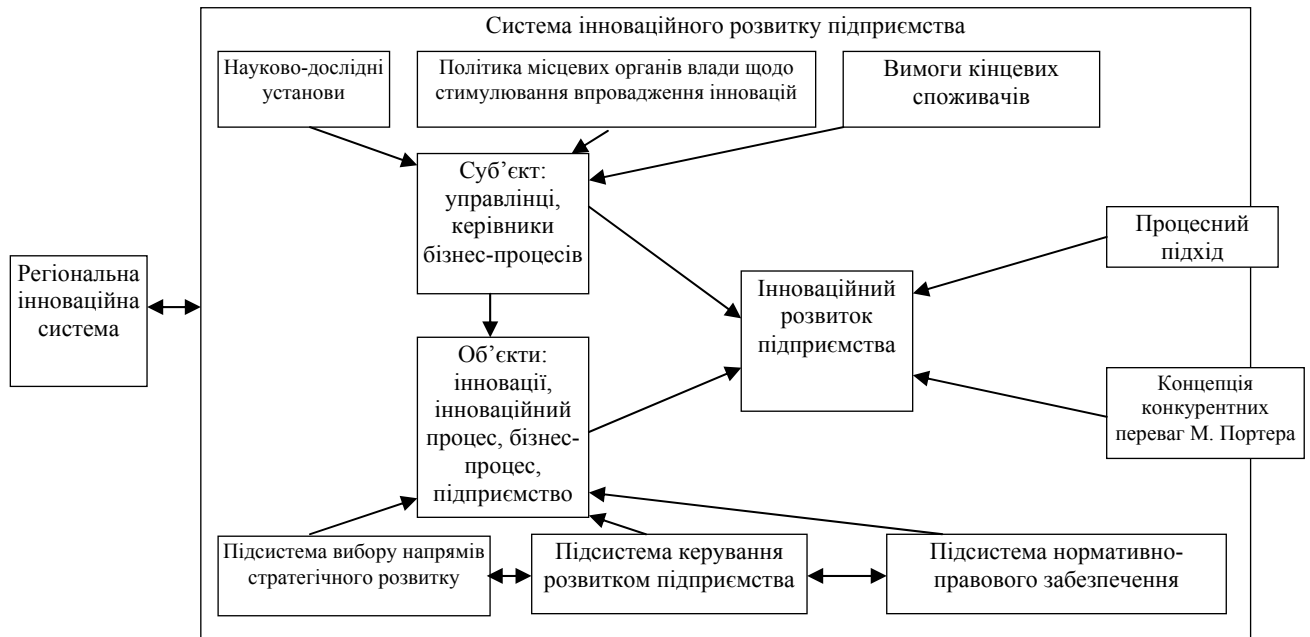


Рисунок 1 - Система інноваційного розвитку підприємства на основі процесного підходу та концепції конкурентних переваг*

* розроблено автором

Система інноваційного розвитку підприємства включає такі елементи:

- 1) суб'єкт – управлінці, керівники бізнес-процесів, які чинять вплив на об'єкт;
- 2) об'єкти – інновації, інноваційний процес, бізнес-процес, підприємство, управління якими забезпечить інноваційний розвиток суб'єкта;
- 3) науково-дослідні установи – визначають проблеми інноваційного розвитку, пропонують шляхи їхнього вирішення, закладають основи розробки інновацій;
- 4) політика місцевих органів влади щодо стимулювання впровадження інновацій – направлена на створення умов поширення інновацій, проведення та організацію конференцій, забезпечення методичними матеріалами, пріоритетне право на отримання площ в оренду;
- 5) вимоги кінцевих споживачів пов'язані з концепцією конкурентних переваг М. Портера, яка ґрунтується на споживчій цінності товару. М. Портер останню визначив як цінність або корисність, що створюється для клієнта. З його точки зору, цінністю є, по-перше, певний продукт чи послуга (які повинні задовольняти потреби і вирішувати проблеми – тобто виконувати роботу для клієнта), а по-друге, – вимірюється тією вартістю, які споживачі готові за неї заплатити) [2, с. 109];
- 6) підсистема вибору напрямів стратегічного розвитку, яка включає набір стратегій. Враховуючи думки різних вчених ми прийшли до висновку, що в умовах нової економіки доцільно показати в основу підхід Р. А. Фатхутдінова та застосувати їх у системі інноваційного розвитку підприємств;
- 7) підсистема керування розвитком підприємства, яку С. М. Ступак визначає як відкриту систему, яка постійно взаємодіє з зовнішнім середовищем, забезпечуючи гнучкість та адаптивність підприємства до ринкових умов [3];
- 8) підсистема нормативно-правового забезпечення, яка визначає методологічне, інструктивне забезпечення діяльності підприємства;
- 9) процесний підхід, який визначає інноваційний розвиток підприємства через управління сукупністю бізнес-процесів підприємства.

Отже, система інноваційного розвитку підприємств має включати суб'єкт, об'єкт, науково-дослідні установи, політику місцевих органів влади, вимоги кінцевих споживачів,

підсистеми вибору напрямів стратегічного розвитку, керування розвитком, нормативно-правового забезпечення, процесний підхід. Таке розуміння допоможе керівництву підприємств визначитись та розробити дієві заходи, які будуть стимулювати інноваційний розвиток підприємств.

Література:

1. Найдюк В.С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В.С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 251–263.
2. Портер М. Конкуренція / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 496 с.
3. Ступак С.М. Управління інноваційним розвитком підприємства в нестабільному ринковому середовищі [Електронний ресурс] / С.М. Ступак. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1621/1>.
4. Sverker A. Corporate Innovation Systems / A. Sverker, J. Staffan, S. Soren, O. Christer, N. Teknlic. – Goteborg : Chalmers University of Technology, 2000. – 147 p.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ, ЇХ ОСОБЛИВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКУ

Потопольський А.О., Збірник О.М.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Засобом отримання необхідної інформації є маркетингові дослідження, які є одним з найважливіших факторів розвитку та забезпечення стабільного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. В розвинутих країнах маркетингові дослідження стали обов'язковим пунктом, що потребує виконання, в діяльності організацій при досягненні поставлених цілей.

Сучасні перенасичені товарами ринки характеризуються гострою конкуренцією, саме тому маркетингова діяльність підприємств на ринках має починатися з маркетингових досліджень. Найкращим помічником в успішній роботі підприємства і прийнятті правильних управлінських рішень в умовах сучасної України – є інформація. Маркетингові дослідження є важливою умовою, що дає змогу отримати відповіді на найрізноманітніші питання.

Сучасне підприємство, плануючи свою діяльність, та розробляючи стратегію свого подальшого розвитку, повинно володіти інформацією про можливості та побажання потенційних споживачів, товари та послуги конкурентів та їх поведінку на ринку тощо. Успішне ведення бізнесу в сучасних умовах неможливе без адаптації до постійних змін ринкових умов, які характеризуються своєю динамічністю і, часто, непередбачуваністю. При цьому, основним засобом адаптації до змін у ринковому середовищі виступають своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення вищого керівництва фірми, які базуються на повній, достовірній та своєчасній інформації. У свою чергу, засобом отримання необхідної інформації є маркетингові дослідження, які є одним з найважливіших факторів розвитку та забезпечення стабільного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі (рис.1).

Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, мають свої особливості. На відміну від Західних країн, в яких бізнес, підприємництво послідовно пройшли два основних підходи до формування і дії ринкових механізмів, як от: «ринок продавця» і «ринок покупця», наша економіка в процесі ринкових реформ опинилася в досить специфічному стані [1]. Проте, застосування підприємствами сучасних підходів до здійснення маркетингових досліджень унеможливується низкою причин.

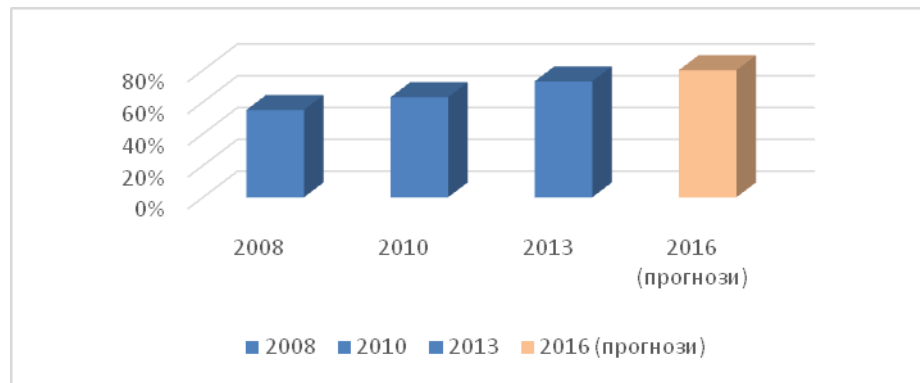


Рисунок 1 – Рівень важливості маркетингових досліджень для ефективної роботи підприємств

Проблеми маркетингу, маркетингових досліджень, їхнього взаємозв'язку в По-перше, слід відмітити недостатньо високий кваліфікаційний рівень кадрового забезпечення даної сфери. Мова йде як про інтерв'юерів, так і про фахівців, що працюють в аналітичних проектах. Компаніям потрібні люди, які б поєднували в собі дві функції, які досить рідко властиві одній людині. Перша функція – ефективний менеджмент, зокрема уміння працювати з клієнтом; друга – аналітичні здібності, тобто уміння працювати з даними, вдумливість, спокій, бачення тенденцій.

По-друге, не вирішеною залишається проблема нерозуміння керівництвом компаній, підприємств ролі маркетингових досліджень, і недовіра до дослідників. Більшість осіб, які приймають рішення про проведення досліджень, бачать основні перешкоди в розвитку дослідницької галузі у внутрішньо - організаційних факторах (рис. 2).

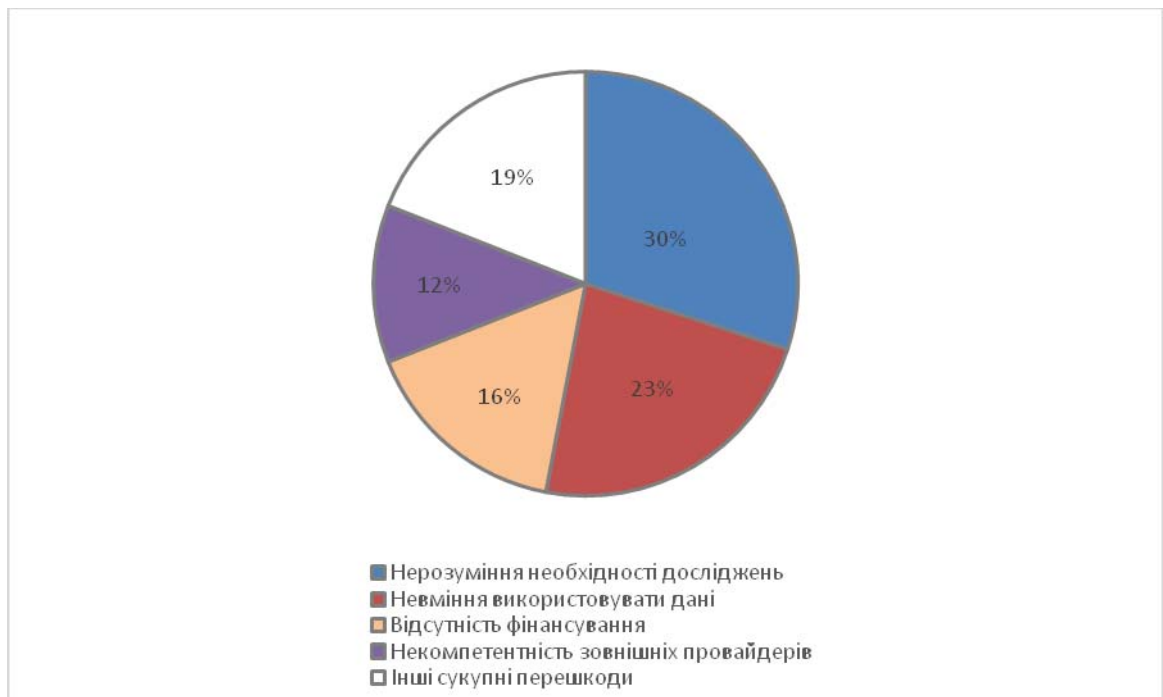


Рисунок 2 – Типи перешкод у розвитку дослідницької галузі

Реальну користь маркетингових досліджень можна побачити на прикладі компанії «Сага» (м. Київ), яка провела власне дослідження про відвідування країн туристами з Києва.

Користуючись методами маркетингових досліджень (спостереженням, експериментом, опитуванням), компанії вдалося як із власних джерел, так і з незалежних зібрати необхідну інформацію про відвідування країн туристами (таблиця 1).

Таблиця 1- Статистика відвідування туристами з Києва інших країн

Країна	Кількість тих, хто відвідав у 2010-2014 рр, %	Кількість тих, хто має намір відвідати в 2015 р., %
Фінляндія	6,5	8
Німеччина	9	16
Швеція	8	6
Болгарія	9	11
Туреччина	34	33
Італія	15,5	13

Таким чином, завдяки маркетинговому дослідженню компанія, спираючись на отримані дані, зможе приділити більшу увагу турам у Німеччину і меншу – у Швецію [2-3].

Розвиток ринкових відносин в Україні в цілому та підвищення конкурентоспроможності окремих галузей призвели до того, що підприємства все частіше використовують результати маркетингових досліджень при прийнятті управлінських рішень. На ринку спостерігається як зростання числа замовлень на маркетингові дослідження, так і кількість фірм, які пропонують ці послуги. В мінливій ситуації на ринку маркетингових досліджень необхідним є звертання уваги на існуючі проблеми та цілеспрямованість до їх вирішення, що дозволить при проведенні даних досліджень приймати правильні рішення, що збільшить продуктивність та в подальшому прибутковість, як замовників так і виконавців.

Література:

1. Міжнародні норми маркетингових досліджень // Українська асоціація маркетингу. – Режим доступу : http://uam.in.ua/ukr/content/standarts/mijnar_normi.php
2. Лилик І. Експертна оцінка оборотів ринку маркетингових досліджень в Україні у 2012 році [Текст] / І.Лилик // Маркетинг в Україні. – 2012.– № 5. – С.44-54.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: підручник / А.О.Старостіна. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480с.

ЗАЙНЯТІСТЬ ТА БЕЗРОБІТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Похла М. О.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: д.е.н., професор Дідур С.В., к.е.н., доцент Ховрак І. В.*

В сучасних умовах проблеми зайнятості та безробіття є особливо актуальними, оскільки впливають на добробут населення, збереження та розвиток кваліфікованої робочої сили, процеси міграції населення, а також в цілому на стан національної економіки України. Варто додати, що сучасні структурні зрушення в національній економіці, фінансова заборгованість країни та проблеми в реалізації продукції на зовнішніх ринках збути викликають негативні зміни на ринку праці: зростання безробіття, неефективне використання робочої сили, формування дисбалансу між попитом і пропозицією на робочу силу, зниження конкурентоспроможності робочої сили на вітчизняному ринку праці тощо.

Відповідно до даних Державної служби статистики України можна констатувати

незначне зростання кількості зайнятого населення в країні протягом останніх п'яти років. Так, станом на 01.01.2014 р. кількість зайнятого населення складала 20404,1 тис. осіб. Також варто додати про зростання рівня зайнятості населення у відносному вираженні – станом на 01.01.2014 р. рівень зайнятості складав 60,3 % (табл. 1 [1]). Аналіз кількості безробітного населення України засвідчив існування безробітних станом на 01.01.2014 р. у кількості 1576,5 тис. осіб. Протягом 2007-2013 рр. найбільший рівень безробіття спостерігався у 2009 р. внаслідок фінансово-економічної кризи. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у 2013 р. склав 7,2 %.

Аналіз показників економічної активності населення, зайнятості та безробіття в Україні вказує на те, що протягом останніх років рівень безробіття майже не змінився, проте простежуються деякі негативні тенденції, які необхідно подолати шляхом впровадження ефективної державної політики зайнятості. Основні негативні наслідки безробіття (соціальні та економічні) наведено на рис. 1.

Таблиця 1 – Економічна активність населення у віці 15-70 років, тис. осіб

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Економічно активне населення	22 322,3	22 397,4	22 150,3	22 051,6	22 056,9	22 011,5	21 980,6
Рівень економічної активності населення, (%)	62,6	63,3	63,3	63,7	64,3	64,6	65,0
Населення, зайняте економічною діяльністю	20 904,7	20 972,3	20 191,5	20 266,0	20 324,2	20 354,3	20 404,1
Рівень зайнятості населення, (%)	58,7	59,3	57,7	58,5	59,2	59,7	60,3
Безробітне населення (за методологією МОП)	1 417,6	1 425,1	1 958,8	1 785,6	1 732,7	1 657,2	1 576,5
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), (%)	6,4	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5	7,2
Економічно неактивне населення	13 312,0	12 971,1	12 823,0	12 575,5	12 265,5	12 055,3	11 861,7

Основними заходами, що здатні забезпечити впровадження ефективної державної політики зайнятості, є:

- розробка та проведення соціально-економічної політики, метою якої буде покращення рівня добробуту населення, зменшення бідності та безробіття;
- створення інструментів захисту прав працівників на ринку праці;
- підтримка малого та середнього бізнесу, а також сприяння розвитку нових видів діяльності з метою створення нових робочих місць;
- налагодження процесів контролю за трудовою міграцією;

– проведення постійного моніторингу потреб ринку праці щодо різних спеціальностей.

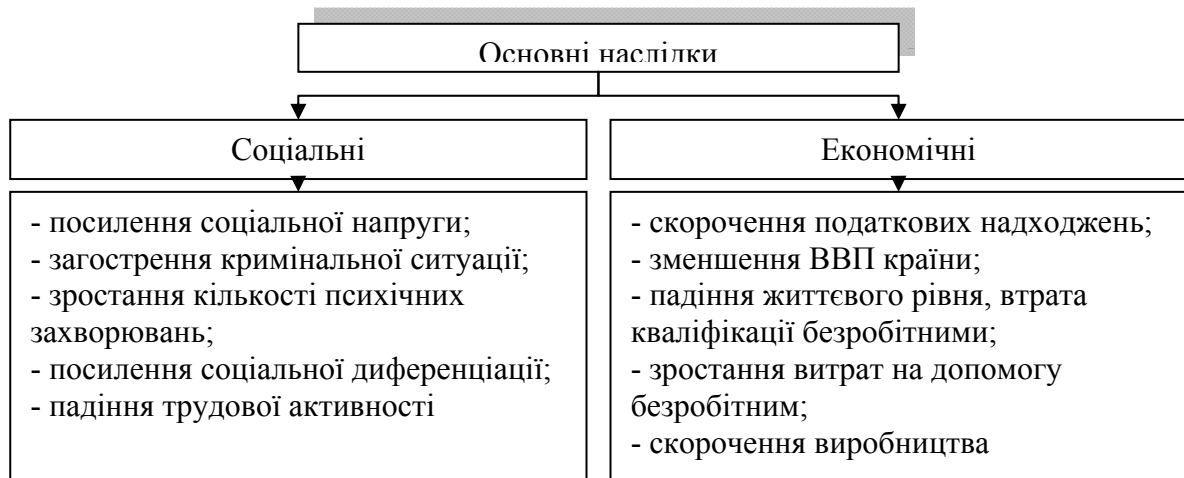


Рисунок 1 – Основні негативні наслідки безробіття

Таким чином, здійснюючи наведені заходи, можна прискорити процеси зниження рівня безробіття та підвищення рівня зайнятості, що призведе до підвищення рівня життя та добробуту населення країни.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЄВРОЛОГІСТИКА – СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ

Струтинська І. В.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль

Особливо значних успіхів у координації транспортно-логістичної стратегії досягли країни ЄС. Ця стратегія отримала назву Єврологістики і розглядається як інфраструктурна основа та важлива складова процесу євроінтеграції. Курс на створення єдиної транспортно-логістичної системи знайшов відображення в усіх основних документах ЄС, починаючи з Римського договору (1957 р.), але, як одна з базових стратегій євроінтеграції Єврологістика отримала особливий розвиток наприкінці ХХ - на початку ХХІ ст. Концептуальний базис Пан'європейської транспортно-логістичної формувався поступово і до сих пір постійно розробляється та вдосконалюється.

На Загальноєвропейських транспортних конференціях в Празі, на о. Крит та у Гельсінкі концепція Єврологістики була розповсюджена на усю Європу та визначені її регіональні складники, а саме [1]:

- TEN (TransEuropeanNetwork) – Транс'європейська транспортна мережа на території ЄС та ЄАВТ;

- TINA (TransportInfrastructureNeedsAssessment) – оцінка потреб розвитку транспортної інфраструктури країн-кандидатів на вступ до ЄС першої черги (нині – нових членів ЄС);

- TIRS (TransportInfrastructureResearchStudyinSouth-EastEurope) – вивчення потреб розвитку транспортної інфраструктури в країнах Південно-Східної Європи (тобто нинішніх кандидатів на вступ до ЄС у 2007 році);

- РЕС (PanEuropeanCorridor) – 10 Пан’європейських транспортних коридорів, а також трансконтинентальні транспортні коридори - Євро-Азійський транспортний коридор (TRASEKA), “Балтика-Чорне море”, “Європа-Азія” та Чорноморське транспортне кільце (ЧТК).;

- РЕТГА (Pan European Transport Area) – 4 Пан’європейські транспортні зони.

Щодо участі України у світових процесах євро логістики, то необхідно зазначити те, що проблема інтеграції в європейську та світову транспортно-логістичні системи – одне зі стратегічних завдань розвитку України як незалежної, унітарної держави.

Підтвердженням цього завдання є також найбільш високий серед країн Європи транзитний рейтинг України (3,15 балів - розрахунки британського інституту Rendell). Саме тому в проектах Єврологістики, як і в діяльності ЄКМТ, важливе місце відводиться Україні.

Саме тому зазначимо наступні, напрямки участі України у Європейській транспортно-логістичній інтеграції:

1) Пан’європейські транспортні коридори ПЕК (РЕС- англ.). Визначено 10 “критських коридорів” (табл. 1) [3].

Таблиця 1 - Пан’європейські транспортні коридори ПЕК

№ ПЕК	Характеристика коридору
I	Гельсінкі - Таллінн - Рига - Каунас і Клайпеда - Варшава і Гданськ;
II	Берлін - Познань - Варшава - Берестя - Мінськ - Смоленськ - Москва - Нижній Новгород;
III	Брюссель - Ахен - Кельн - Дрезден - Вроцлав - Катовіце - Краків - Львів - Київ;
IV	Дрезден/Нюрнберг - Прага - Відень - Братислава - Дер - Будапешт - Арад - Бухарест - Констанца/Крайова - Софія - Салоніки - Пловдив - Стамбул;
V	Венеція - Трієст/Копер - Любляна - Марибор - Будапешт - Ужгород - Львів - Київ;
VI	Гданськ - Катовіце - Жиліна, західна гілка: Катовіце - Брно;
VII	Дунайський (водний); (Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна)
VIII	Дуррес - Тірана - Скоп’є - Бітола - Софія - Димитровград - Бургас - Варна;
IX	Гельсінкі - Виборг - Санкт-Петербург - Псков - Москва - Калінінград - Київ - Любашівка/Роздільна - Кишинів - Бухарест - Димитровград - Александрополіс;
X	Зальцбург - Любляна - Загреб - Белград - Ніш - Скоп’є - Велес - Салоніки.

Як бачмо 4 з цих 10 ПЕК – №3, №5, №7, №9 – проходять по території України. РЕС №9 визнано ЄС одним з найважливіших, до того ж Туреччина виявляє бажання продовжити ПЕК №9 від Одеси до Стамбулу (морська ділянка), що Україна підтримує;

2) Трансконтинентальні транспортні коридори (ТКТК) – ТСТС (англ.): Євро-Азійський транспортний коридор (TRASEKA), “Балтика-Чорне море”, “Європа-Азія” та Чорноморське транспортне кільце (ЧТК);

3) Пан’європейські транспортні зони (РЕТГА) загалом включає чотири проекти: Чорноморської, Середземноморської, Адріатично-Іонічної та Баренцевої євроарктичної зон. При цьому Чорноморській транспортній зоні (або Black Sea RETrA), в якій знаходиться Україна, відводиться особлива роль в системі Єврологістики, як важливій зв’язуючій ланці;

4) Міжнародні логістичні термінали (або центри) (МЛТ, МЛЦ) ІЛТ (англ.). Вважаємо, що особливої уваги вимагають ті пункти, де спостерігаються найпотужніші вантажопотоки, які входять/виходять з території України або концентруються всередині країни [2]. Тут вже зараз слід споруджувати потужні сучасні МЛЦ. Це, насамперед: прикордонні, внутрішні, водні.

Отже, підсумовуючи вище наведену інформацію можна запропонувати наступну „формулу” участі України в Європейській транспортно-логістичній інтеграції = PЕС + ТСТС + Black Sea PЕТrA + ІLT.

Література:

1. Смирнов І.Г. Транспортна логістика / І. Г. Смирнов, Т. В. Косарева // Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2008. – 224 с.
2. Струтинська І.В. Детермінанти інноваційного розвитку автомобілебудівної галузі та логістичної інфраструктури в Україні / І.В. Струтинська // Монографія. – Тернопіль: Астон, 2012.
3. <http://www.unece.org/trans/main/ter/Countries/PanEuCorridors.html>

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ КОНДИТЕРСЬКОЇ ФАБРИКИ «ROSHEN»

Суботіна Г.О., Соколенко А.В.

*Кременчуцький національний університет імені М.Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: д.т.н., професор Сокур М.І.*

Кременчуцька кондитерська фабрика кондитерської корпорації «ROSHEN» постійно оновлює асортимент своєї продукції.

Однією із останніх інноваційних розробок кондитерів фабрик є карамель «Еклер».

Для широкого ознайомлення потенційних покупців зі своєю новою продукцією керівництво фабрики організувало і успішно провело ефективну рекламну компанію із залученням високопрофесійних фахівців-маркетологів по рекламі.

При цьому були використані розробки відомого фахівця по рекламі Р.І. Моншанцева, який у своїй роботі [1] розглядає психологічні особливості реклами.

Другий відомий фахівець А.Н. Матанцев приділяє велику увагу ефективності реклами [2]. Відомі також роботи, присвячені маркетинговим аспектам рекламної діяльності [3, 4].

Мета рекламної компанії є розширення ринків збуту продукції підприємства, забезпечити додатковий товарообіг товару і збільшити прибуток.

Додатковий товарообіг під впливом реклами розраховується за формулою:

$$T_g = \frac{T_c \times \Pi \times D}{100},$$

де T_c – податковий товарообіг під впливом реклами (грн.);

T_c – середньоденний товарообіг до рекламного періоду (грн.);

Π – приріст товарообігу за рекламний та післярекламний періоди (%);

D - кількість днів аналізу товарообігу в рекламному та після рекламному періодах.

Про економічну ефективність реклами можна також судити по тому економічному результату, який був досягнутий від використання рекламних засобів. Економічний результат визначається співвідношенням між прибутком від додаткового товарообігу, отриманого під впливом реклами, та витратами на неї.

Для розрахунку економічного ефекту (Е) можна використати наступну формулу:

$$E = \frac{T_g \times H_t}{100} - (U_p + U_g),$$

де H_t – торгова надбавка на товар, у % до ціни реалізації;

U_p – витрати на рекламу (грн.);

U_g – додаткові витрати по приросту товарообігу (грн.) Більш точно ефективність витрат на рекламу характеризує її рентабельність.

Вона визначається за формулою:

$$P = \frac{\Pi \times 100}{U},$$

де Π – прибуток, від рекламування товару (грн.);

U – витрати на рекламу даного товару (грн.)

Відповідно до цих формул проведено розрахунок прибутку від продажу карамелі «Еклер» після реклами. За початкові значення беремо дані за 2013 рік.

Таблиця 1 - Вихідні дані для розрахунку економічного ефекту від реклами

Показники	Обсяг
Обсяг збутку карамелі «Еклер», тис. грн.	3124,72
Виручка від продажу карамелі «Еклер», тис. грн.	32028,36
Прибуток до реклами карамелі «Еклер», тис. грн.	4804
Витрати на рекламу карамелі «Еклер», тис. грн.	157
Середньоденний товарообіг по карамелі «Еклер», тис. грн.	87,75
Додатковий товарообіг під впливом реклами, тис. грн.	6405,67
Питомі додаткові витрати з приростом товарообігу, грн./кг	0,39

Розрахуємо ціну одного кілограму карамелі «Еклер», для чого виручку від продажу карамелі «Еклер» у 2013 році поділимо на обсяг її збуту, вона складе $32028,36/3124,72 = 10,25$ грн.

Середньоденний товарообіг по даному виду карамелі склав у 2013 році $32028,36/365 = 87,75$ тис. грн.

Тоді податковий товарообіг під впливом реклами карамелі «Еклер» має становити 6405,67 тис. грн. ($87,75 \times 20 \times 365 : 100$).

Оскільки вартість додаткових послуг переробки з приросту товарообігу складає 1,95 грн. на кожні 5 кг карамелі «Еклер», то питомі податкові витрати з приросту товарообігу становитимуть 0,39 грн., а знаючи обсяг додаткового товарообігу під впливом реклами, розрахуємо додаткові витрати з приростом товарообігу, які складають 243,42 тис. грн.

Тепер розрахуємо економічний ефект від використання реклами карамелі «Еклер»:

$$E = 6405,67 \times 11,05 : 100 - (157 + 243,42) = 307,41 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином реклама карамелі «Еклер» є доцільною, кожна вкладена в рекламу гривня повертається майже в подвійному розмірі.

Кондитерській корпорації «ROSHEN» рекомендується розробити такий рекламний ролик, в якому буде рекламуватися не тільки карамель «Еклер», а ще й інші сорти солодкої продукції.

Рекламування асортименту, якостей дасть змогу отримати прибуток по всіх позиціях, і тоді така реклама буде ще більш ефективною.

Література:

1. Моншанцев Р.И. Психология рекламы. – М., Новосибирск, 2002. – 215 с.
2. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы. – М., 2002, 127 с.
3. Котлек Ф. Маркетинговый менеджмент. Спб: Питер, 2000. – 230 с.
4. Сокур М.І., Суботіна Г.О., Соколенко А.В. Маркетинг і реклама в кондитерській галузі // Науковий вісник Херсонського державного університету, серія Економічні науки, випуск 5/2014 – Херсон 2014.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Ткаченко В. В.

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

Відкритість ринків і відсутність протидії призвела до значної залежності економіки України від імпорту. Одночасно, не витримав конкуренції з імпортом, величезна кількість підприємств і навіть галузі були змушені зникнути як активні діючі суб'єкти на ринку. На імпорتنні закупівлі йде значна кількість валютних надходжень, які могли б бути направлені, наприклад, на технологічне оновлення. Особливо важливо відмітити залежність нашої країни від імпорту технологічного обладнання та електронних компонентів.

Саме тому, стан зовнішньої торгівлі, її динаміка, кількісні та якісні показники, прогноз і тенденції розвитку потребують постійної дослідницької уваги.

Загальне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України (рис. 1) становило у 2013 році 13,65 млрд. дол. Експорт у 2013 році знизився майже на 5,5 млрд. дол. порівняно із 2012 роком і становив 63,31 млрд. дол. Експорт у 2014 році за 11 місяців порівняно з аналогічним періодом у 2013 році становив 88,7 % (50,11 млрд. дол.).

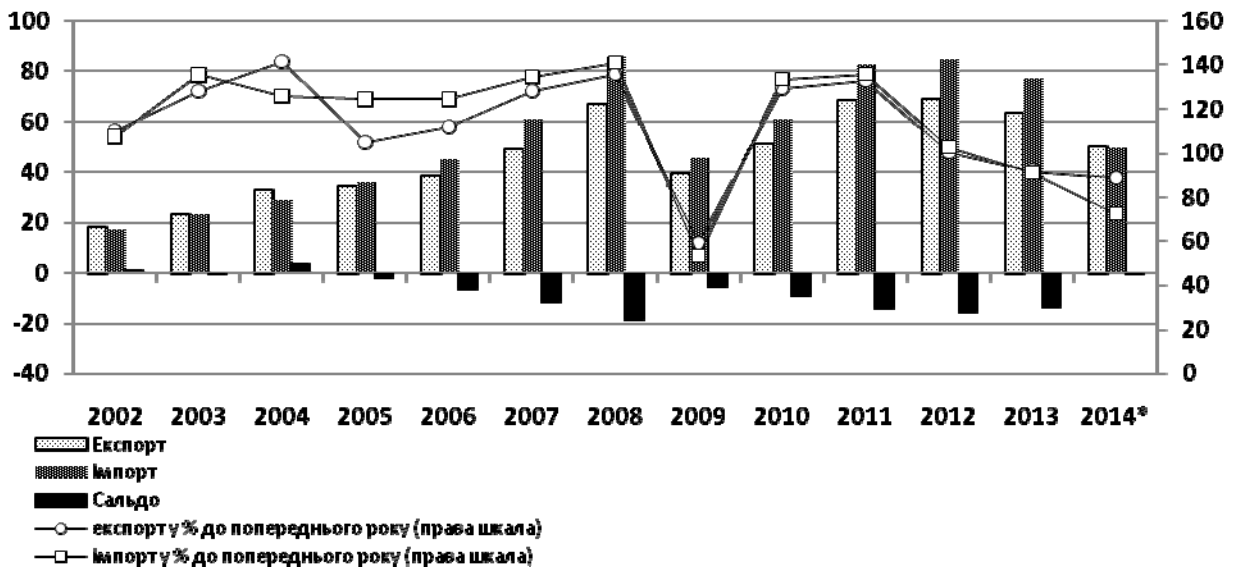


Рисунок 1- Зовнішня торгівля України товарами за 2002–2014 роки, млрд. дол.

*2014 рік дані за 11 місяців.

Джерело: Складено автором за даними [1].

Імпорт з 2012 року постійно знижується порівняно з попередніми роками. У 2013 році Україна імпортувала товарів на суму 76,96 млрд. дол., що становить майже 91 % від рівня 2012 року. За 11 місяців 2014 року імпорт становив 49,82 млрд. грн., або 72,4 % порівняно з аналогічним періодом 2013 року.

У 2014 році за 11 місяців порівняно з аналогічним періодом 2013 року зниження експорту відбувалось практично по всім групам товарів. Нижче наведено товари, які в загальній структурі експорту України не становлять значної величини (20,3 %), проте їх важливість для економіки полягає у тому, що це товари з високим ступенем переробки:

- засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби (1,46 млрд. дол.) – зменшення на 1,6 млрд. дол., або 48,4 % від попереднього року;
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (5,32 млрд. дол.) – зменшення на 985 млн. дол., або 86,3 % від попереднього року;
- полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (553 млн. дол.) – зменшення

майже на 176 млн. дол., або 76,4 % від попереднього року.

– готові харчові продукти (2,84 млрд. дол.) – зменшення на 383 млн. дол., або 89,5 % від попереднього року.

Сировинний характер українського експорту призводить до негативного балансу зовнішньої торгівлі, в середньому від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі за останні 10 років становить 8,5 млрд. дол. на рік. Слід відмітити, що «проблема переважно сировинного експорту полягає в тому, що країна на зовнішньому ринку торгує продукцією з низькою часткою доданої вартості, а імпортує продукцію з високою її часткою. Різниця у вартостях – це транснаціональний податок, який сплачує держава – сировинний експортер. Він спрямовується на розвиток переробних галузей і створення додаткових робочих місць у країнах, які в обмін на українську сільськогосподарську сировину ввозять нам напівфабрикати та готову продукцію» [2, с. 73].

Підписана восени у 2014 році Угода про асоціацію з ЄС в майбутньому тільки погіршить стан зовнішньої торгівлі України, оскільки квоти, що передбачені даною Угодою для ввезення українських товарів до країн ЄС не можна вважати достатніми для реалізації експортного потенціалу України, зокрема, щодо сільськогосподарської продукції. Так, заступник міністра закордонних справ О. Зеркаль заявила, що Україна розраховує розпочати восени 2015 року переговори з ЄС відносно перегляду деяких квот в сторону їх збільшення [3]. Витрати на придбання машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання за кордоном становить майже – 12,5 млрд. дол. на рік. Такі цифри залежності від імпорту машин та електротехнічного обладнання не можуть бути прийнятними.

В той час, як залежність від електронних компонентів не створює прямої загрози життю і здоров'ю населення, соціальній стабільності, проте в довгостроковій перспективі однозначно створить негативні наслідки для економіки і суспільства в цілому.

Література:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі // Державний комітет статистики : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1114_u.htm
2. Мудрак Р. П. Експорт українського продовольства: стан, тенденції, причини // Економіка України. – 2014. – № 5. – С. 70–79.
3. Украина хочет осенью начать переговоры с ЕС о пересмотре некоторых квот // УНИАН : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/finance/1038452-ukraina-hochet-osenyu-nachat-peregovoryi-s-es-o-peresmotre-nekotoryih-kvot.html>

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГУ В МАЛИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Трішкіна Н.І.

Хмельницький торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету, м. Хмельницький

Досягнення довгострокового успіху підприємства забезпечується ефективною маркетинговою політикою, яка визначає орієнтири діяльності підприємства в мінливому конкурентному середовищі. У сучасних умовах, як зазначає П. Дойль, маркетинг став домінуючою стратегією (слід розуміти в сенсі філософії), якій покликані слідувати всі структури підприємства [1, с. 77].

Маркетингова діяльність підприємств торгівлі – це широке поняття, воно містить весь комплекс маркетингу, а не окремі якісь маркетингові рішення. Вона передбачає систематичне проведення різноманітних маркетингових досліджень, вивчення та

прогнозування кон'юнктури товарного ринку, попиту покупців, розробку стратегії діяльності підприємства та заходів щодо управління попитом покупців тощо.

Використання маркетингу в діяльності підприємств торгівлі на належному рівні можливо лише при наявності потужних маркетингових служб.

Однак дослідження показали, що на багатьох вітчизняних підприємствах служби маркетингу взагалі відсутні. Це обумовлено перш за все малими розмірами підприємств, незначним обсягом товарообороту, який не сприяє отриманню достатнього розміру прибутку, а отже і розвитку підприємства взагалі.

Маркетинг поєднує в собі декілька видів діяльності, які спрямовані на виявлення, обслуговування, задоволення потреб споживачів з метою досягнення поставлених підприємством цілей. Як свідчить зарубіжний досвід та дослідження вітчизняних фахівців [2, с. 96], маркетинг є важливою складовою стратегічного управління підприємствами. Тільки маркетинг здатний об'єднати роботу всіх структурних підрозділів підприємства, спрямувати їх роботу на найбільш повне задоволення вимог та потреб споживачів. Зрозуміло, що роль маркетингу на підприємствах торгівлі, функції, задачі, які він вирішує, залежить від спеціалізації підприємства, масштабу діяльності, від чисельності працівників, організаційної структури управління та у значній мірі від фінансових можливостей. Важливе місце в цьому посідає організаційна структура управління, яка дозволяє упорядкувати діяльність в апараті управління, більш раціонально розподіляти функції, повноваження і відповідальність, забезпечити умови для координації дій керівників усіх рівнів управління.

Як відмічалось раніше, переважна більшість підприємств торгівлі це малі підприємства. Зрозуміло, що в малих підприємствах створювати структурний підрозділ, що займався би питаннями з маркетингу, не можливо й недоцільно. Однак, функціональні обов'язки маркетолога повинні виконуватися, зокрема керівником підприємства або за його замовленням незалежними консультативними фірмами, що проводять різні маркетингові дослідження, зокрема щодо визначення сегменту ринку, на якому підприємству доцільно здійснювати свою збутову діяльність, проведення комплексного дослідження ринку. За результатами цих досліджень консультативні фірми мали б можливість надати підприємству рекомендації щодо:

- розробки стратегії маркетингу;
- формування товарної політики щодо асортименту товарів і номенклатури супутніх послуг;
- розробки цінової політики підприємства;
- вибору оптимальних каналів товароруху та оцінки ефективності збутової діяльності;
- рекламування та стимулювання збуту товарів.

Однак слід відмітити, що якщо торгівля й у подальшому буде розвиватися в основному за рахунок малих підприємств, причому неспеціалізованих, стан впровадження в їх діяльність маркетингу залишиться таким же. Більшість таких підприємств збанкрутує і припинить свою діяльність, так як буде посилюватися конкуренція перш за все від транснаціональних оптових компаній, які все активніше приходять на ринок України.

Як вважають деякі фахівці, що одним із найважливіших стратегічних напрямів розвитку оптової торгівлі в Україні є створення різних видів об'єднань, де можна буде сформувати потужну службу маркетингу, делегувати їй централізоване виконання усіх функцій маркетингу [3, с.24]. Функції служби маркетингу можуть бути досить широкими – організація системи маркетингових досліджень та їх проведення, аналіз маркетингового середовища, дослідження ринків збуту, визначення обсягів і структури попиту, сегментація ринків, вибір цільових ринків, ціноутворення, стимулювання збуту, управління запасами тощо.

Отже, чим більшу роль буде відігравати маркетинг в управлінні підприємством, тим імовірніше, що підприємство досягне рівня інтегрованої маркетингової організації. І

навпаки, незначна роль маркетингу в управлінні підприємством буде свідчити про те, що підприємство будує свою діяльність на вирішенні поточних завдань, тобто на кризовій чи фрагментарній основі. Від керівників і спеціалістів служби маркетингу залежить комерційний результат діяльності в умовах гострої конкуренції як з боку вітчизняних підприємств-торгівлі, так і зарубіжних, що приходять на внутрішній ринок України.

Література:

1. Дойль П. Маркетинг, орієнтований на стоимость. Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб:Питер, 2001. – 480 с.
2. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2002. – 302 с.
3. Голошубова Н.О. Стратегічні напрямки розвитку оптової торгівлі споживчими товарами // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – №10. –С. 22-25.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Хоменко Л.М., Кондик А.Ф.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Аналіз та оцінка роботи спільних підприємств (СП) засвідчили, що система управління витратами в західних країнах найменш регламентована законодавством [1,2]. Організація управління витратами визначається керівником підприємства з відповідною деталізацією за місцями виникнення затрат та їх взаємозв'язками з центрами відповідальності. На однотипних підприємствах нафтопереробної промисловості зустрічаються різні варіанти ведення обліку калькуляцій собівартості продукції. В міру зростання значимості економічних методів управління та переходу до ринкових відносин переосмислюється зміст, методи та інструментарій управління витратами. На вітчизняних підприємствах нафтопереробної промисловості впроваджується системний підхід до управління витратами. В єдину систему управлінського обліку повинні інтегруватися планування, облік, калькулювання, аналіз та контроль витрат.

Системи управління витратами на підприємствах доцільно класифікувати за двома основними ознаками. Перша ознака характеризує повноту включення витрат в собівартість виробництва. За традиційної системи обліку повних затрат весь обсяг витрат за звітний період відноситься на об'єкти калькулювання з визначенням повної собівартості продукції. За системи обліку неповних затрат на об'єкти калькулювання відноситься лише частина загальних витрат найчастіше за ознакою залежності витрат від обсягу виробництва. Найбільш поширеним видом даної системи в світовій практиці є «директ-кост» (собівартість розраховується тільки в частині змінних витрат), тобто облік прямих витрат [3]. Друга ознака характеризує управління за ступенем нормування затрат. За системи обліку фактичних витрат відображаються господарські процеси та витрати, що мали місце на протязі звітного періоду. За нормативно-планової системи обліку витрат здійснюється планування майбутніх затрат на основі діючих норм з фіксацією відхилень фактичних витрат від запланованих. На підприємствах нормативний метод постійно удосконалюється стосовно впровадження заходів по контролю за відхиленнями фактичних витрат від запланованих. В країнах з розвинутою економікою ідентичний метод «стандарт-кост» (стандарт означає кількість необхідних виробничих витрат, або заздалегідь обчислені витрати на виробництво одиниці продукції, «кост» - це грошове вираження цих витрат) широко використовується при плануванні затрат [4].

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / Ф.Ф. Бутинець. – К.: ТОВ ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2006. – 1156 с.

2. Організація бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / За ред. В.С. Леня. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.

3. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «Директ – костинг»: Теория и практика: [монография] / С.А. Николаева. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.

4. Ларіонова К.Л. Аналіз та оцінка існуючих систем управління витратами / К.Л. Ларіонова // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2001. – №1. Ч. 2. – С. 137–144.

ПЕНСІЙНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК НАПРЯМ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Шаманська Н. В.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Важливою ознакою соціальної держави є не лише врахування, а й сприяння з її боку задоволенню інтересів усіх соціальних груп і прошарків населення, зміцнення на цій основі соціальної злагоди та єдності народу. Соціальна держава прагне встановлення співробітництва між різними частинами суспільства та покладає численні соціально-економічні обов'язки не тільки на себе, а й на підприємців, органи місцевого самоврядування, соціальні служби, які загалом формують систему соціального захисту громадян.

Проте вважаємо, що в системі соціальних інститутів, що здійснюють соціальний захист людей похилого віку, інвалідів та тих, хто втратив годувальника, найважливішу роль відіграє держава, яка займається питаннями захисту від специфічного виду соціально-економічного ризику – втрати працездатності в результаті настання старості, інвалідності або втрати годувальника.

Пенсійне страхування слід розглядати як головну складову процесів формування та реалізації соціальної політики в умовах ринкової економіки. Його механізм спрямований справедливо та ефективно акумулювати й розпо-діляти фінансові ресурси, забезпечуючи належний матеріальний стан людей похилого віку та інших категорій непрацездатних з настанням соціальних ризиків. При чому, особливістю пенсійного страхування є поєднання полярних, несумісних, на перший погляд, складових: персональної відповідальності осіб за свій матеріальний добробут і колективної (солідарної) взаємодопомоги, тобто ліберальних і соціально-демократичних принципів побудови [1, с. 6].

Однак, формування системи пенсійного страхування на сучасному етапі розвитку України, ускладнюється багатьма проблемами: фінансова нестабільність солідарної складової пенсійної системи; незадовільний макроекономічний стан, що проявляється у дефіциті бюджету Пенсійного фонду, який не в повній мірі забезпечує фінансування пенсій за рахунок власних джерел; відсутність належних умов для ефективного функціонування трирівневої пенсійної системи; високий рівень демографічного навантаження на працездатних громадян; старіння населення; невідпрацьованість системи управління пенсійними ресурсами на принципах соціального партнерства; неспроможність існуючої солідарної системи, що базується на принципі перерозподілу, забезпечити необхідні фінансові ресурси для виплати гідних розмірів пенсій; соціальна несправедливість існуючої системи (значна кількість пільг, відсутність зв'язку між страховим внеском особи та розміром її пенсії); низький коефіцієнт заміщення, тобто співвідношення розміру пенсії із заробітною платою індивіда; наявність в економіці тіньового сектору; значні масштаби міграції кваліфікованої робочої сили. Крім того, сучасне пенсійне законодавство має дуже складну розгалужену структуру, де одночасно співіснують півтора десятка різних пенсійних програм, а основний розмір пенсії, визначений відповідно до чинного законодавства,

губиться за різними надбавками, доплатами, допомагами, індексаціями тощо.

Результатом цього є недостатній для гідного життя рівень пенсій багатьох категорій пенсіонерів, невідпрацьованість системи управління пенсійними ресурсами, недостатня сталість та неадекватність чинної пенсійної системи принципам страхування, соціальна несправедливість системи пенсійного забезпечення. Крім того, чинна пенсійна система в Україні, значною мірою зберігає адміністративно-розподільчий характер, вона не завжди узгоджується із соціальною політикою держави, в зв'язку з чим немає очікуваного ефекту від змін у системі пенсійного страхування.

Цілком зрозуміло, що впродовж останніх років реформування пенсійної системи в Україні декларується в якості першочергових завдань соціальної політики держави. Метою удосконалення сучасної пенсійної системи в Україні є забезпечення належного рівня життя людей похилого віку в сучасних умовах та на віддалену перспективу на засадах соціальної справедливості, гармонізації відносин між поколіннями та сприяння економічному зростанню держави в цілому. При цьому солідарна пенсійна система в Україні (перший рівень) має бути збережена, однак істотно реформована. Її призначенням повинно стати запобігання бідності серед осіб похилого віку. Разом з тим передбачається створення загальнообов'язкової накопичувальної системи (другий рівень), яка ґрунтується на принципі накопичення коштів застрахованих осіб у загальнообов'язковому накопичувальному пенсійному фонді із подальшим їх інвестуванням для отримання інвестиційного доходу на користь застрахованих осіб і здійснення пенсійних виплат за рахунок коштів цього фонду згідно з відповідним законодавством [2, с. 23].

Однак, реформування пенсійної системи – складний, багатогранний і комплексний процес, який має істотно змінити баланс політичних, економічних та соціальних інтересів населення, систему державних фінансів, функціонування ринків праці та капіталу. Основною метою реформування пенсійної системи є створення надійної фінансової системи забезпечення гідного рівня життя особам похилого віку, ґрунтуючись на принципах відновлення соціальної справедливості для нинішніх пенсіонерів, запровадження стимулюючих механізмів до створення пенсійних заощаджень для майбутніх пенсіонерів і створення додаткових умов для розвитку економіки країни. Відповідний успіх цієї справи значною мірою залежатиме від узгодженості дії у суміжних напрямках ринкової трансформації економіки.

Проте донині Україна не продемонструвала значного прогресу в розвитку недержавних пенсійних фондів, тільки планує запровадити загальнообов'язкову накопичувальну пенсійну систему. Отже, наявний досвід пенсійної реформи свідчить, що вона не досягла цієї мети, хоча вдосконалення пенсійної системи могло одночасно задіяти стимули до праці, створити джерела інвестицій і механізми соціального захисту [3, с. 15].

Провал реформи солідарної системи та слабкий розвиток недержавного пенсійного забезпечення ставлять під загрозу створення другого – накопичувального рівня пенсійної системи. Першої умови його запровадження – встановлення мінімальної пенсії за віком на рівні прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, – було досягнуто досить швидко, проте директивним шляхом і за порушення другої умови – фінансової стабільності солідарної системи. Крім того, фінансова залежність Пенсійного фонду від державного бюджету призвела до того, пенсійна система працює за поточними видатками. За таких обставин складно говорити про планування діяльності та подальший розвиток соціальних послуг. Крім того, постійні зміни в порядку обчислення пенсій призводять до втрати населенням довіри до владних структур, породжують непевність та зневагу до виконання чинних норм, що, зрештою, віддзеркалюється в подальшому зниженні зацікавленості населення в пенсійному страхуванні [4, с. 38].

Проте вважаємо, що основними проблемами в реалізації пенсійної реформи є вразливість солідарної системи до політичних ризиків і нестабільність законодавчої бази,

недооцінка факторів системності, відсутність стабільності в реалізації обраного курсу, що призвели до порушення страхових засад у пенсійному забезпеченні України. Проекти будь-яких законів, прийняття яких може вплинути на пенсійну систему, мають супроводжуватись результатами актуарного аналізу фінансових наслідків їх запровадження.

Отже, підсумовуючи вищевикладений матеріал, слід зазначити, що ефективність функціонування системи пенсійного страхування (як солідарного, так і в майбутньому накопичувального компонентів) безпосередньо залежить від проведення ефективної соціальної політики, стабільної економічної ситуації, подальшого зростання виробничого та трудового потенціалу, вдосконалення системи оплати праці, зокрема зростання частки заробітної плати у собівартості продукції, збільшення доходів працюючого населення, їх детінізації, повноцінної реалізації норм чинного законодавства. При цьому головним критерієм ефективності системи пенсійного страхування має стати постійне зростання рівня добробуту непрацездатних громадян через збільшення розмірів пенсійних виплат, забезпечення їх на рівні соціальних стандартів, задоволення життєвих потреб у непрацездатному віці, диференціації залежно від страхового внеску, забезпечення стимулювання до продуктивної праці.

Література:

1. Цигилик І.І. Проблеми розвитку пенсійної системи України / І.І. Цигилик // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 1. – С. 5–12.
2. Ричік Л. Пенсійна реформа та її фінансові наслідки / Л. Ричік // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – С. 19–26.
3. Ткаченко Л. Пенсійна реформа в Україні: крок вперед, два кроки назад / Л. Ткаченко // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 8. – С. 13–18.
4. Ковалевська Г.С. Актуальні питання реформування пенсійної системи України / Г.С. Ковалевська // Статистика України. – 2013. – № 2. – С. 36–39.

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ ПОВЕДІНКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Шаманська О. О.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Все більшу популярність в сучасній економічній науці отримує біхевіористичний (поведінковий) підхід, зважаючи на те, що біхевіористичні фінанси – це нове поле досліджень, що поєднує поведінкові, когнітивні (пізнавальні) психологічні теорії з економікою та фінансами для того, щоб пояснити, чому люди приймають ірраціональні фінансові рішення.

Причому сутність поведінкових фінансів розкривається безпосередньо через фінансові відносини, які виникають між організаціями, між юридичними та фізичними особами, а також безпосередньо між громадянами з приводу залучення, перерозподілу й інвестування фінансових ресурсів відповідно до потреб зацікавлених сторін [1, с. 14]. Однак доводиться визнати, що інвестиційна складова у формуванні фінансових інтересів, активів і пасивів учасників таких угод, є домінуючою.

Разом з тим, ієрархічна єдність підсистем і ринків в економічній макроструктурі дозволяє трактувати поведінкові фінанси і як специфічну частину експлояційної економіки, тобто неформальної і, в значній мірі, неофіційної.

Відтак можна стверджувати, що поведінкові фінанси ґрунтуються на основі самоменеджменту (для фізичних осіб) та поєднано з останнім на дотриманні рестрикційних норм регуляторних актів (для юридичних осіб). У той же час, поведінкові фінанси мають деяку розмитість чи невизначеність, оскільки в них поєднуються положення різних

економічних теорій, норми різних кодексів – господарського, цивільного, корпоративного управління, а також стохастичні моделі ціноутворення та оцінки вартості грошей в часі.

Щодо практичної значимості поведінкових фінансів, то варто зауважити, що їх вивчення дає змогу оцінювати та прогнозувати інвестиційні уподобання як інституційних інвесторів (фінансових установ – професійних учасників ринку) так і безпосередньо інвестиційні настрої домогосподарств (непрофесійних, проте потенційно масових інвесторів), оскільки при цьому оцінюється рівень економічної освіти, фінансової культури, грамотності та обізнаності громадян.

Однак доводиться визнати, що держава все більш чітко позиціонує себе як пасивний чи активний суб'єкт поведінкових фінансів, що засвідчив перебіг її особливості прояву останньої фінансової кризи в різних країнах. Причому узгодженість передусім міждержавних дій сприймається як обов'язкова умова подолання кризи [2, с. 95].

Отже, поведінкові фінанси в теоретичній площині ґрунтуються й розвиваються на кумулятивній інституціональній основі і в практичному прояві стають все більш вагомим елементом-каталізатором розвитку фінансових ринків.

Зауважимо, що біхевіористські моделі ринку засновані на таких аспектах, як упередження в репрезентативності (громадяни часто формують ймовірнісні думки, розглядаючи події як типові для якогось класу, або ігноруючи свої знання про вірогідність тарифних оплат); консерватизм (населення дуже поволі корегує свої очікування та моделі поведінки, коли з'являється нова інформація); упереджені самоатрибуції (індивіди, звичайно, сприймають причини своїх успіхів як внутрішні (тобто пов'язані із власними здібностями), а причини своїх невдач – як зовнішні, оскільки пояснюють їх впливом зовнішнього середовища); надмірна упевненість (люди схильні переоцінювати свої власні знання і навички), особливо надмірна упевненість щодо точності їх особистої інформації [3, с. 42].

Вважаємо за необхідне закцентувати увагу на тому, що сучасні науковці виділяють три групи поведінкових факторів при прийнятті населенням інвестиційних рішень: евристики (heuristics), відхилення (biases) та ефекти.

Щодо евристики, то її сутність полягає у підсвідомому спрощенні складних для сприйняття та аналізу процесів і понять, що призводить до хибної оцінки ймовірностей, побудові суджень лише на основі наявних фактів, недостатньої пристосовуваності суб'єктів до змін зовнішніх умов (найбільш поширеним прикладом евристик є евристика подібності, наявності та якоря).

У той же час, відхилення – це схильність свідомості індивіда до певних стійких процесів, які призводять до рішень, відмінних від раціональних; схильність людської свідомості до повторення певних процесів мислення і стратегій поведінки, в основі якої лежать специфічні властивості процесів збору та обробки інформації людиною у співставленні з попередньо отриманими знаннями (наприклад, відхилення оптимізму, надмірного консерватизму, ілюзії контролю).

Відтак, можна стверджувати, що згадані евристики та відхилення значною мірою стають причиною появи низки таких ефектів як: ефект натовпу; ефект помилкового сприйняття, обробки інформації і формування висновків; ефект володіння, або страх втрати; ефект надмірної самовпевненості; ефект інформаційного каскаду; ефект дня тижня; ефект оформлення; ефект капкана; ефект ізоляції; ефект компетентності; ефект консерватизму; ефект готівки; ефект визначеності; ефект відображення; ефект вихідного, референтного положення; ефект вкладених коштів; ефект форми [4].

Основоположниками поведінкових фінансів вважають відомих американських психологів Д. Канемана (у 2002 р. отримав Нобелівську премію в сфері економічних наук за свій внесок у дослідження ірраціональності у економічній поведінці) та А. Тверські, які у 1960-х роках минулого століття опублікували близько 200 наукових праць, більшість з котрих стосувались психологічних концепцій (понять, ідей) у сфері поведінкових фінансів.

В результаті своїх експериментальних досліджень науковці прийшли до висновку, що

нерациональна поведінка, яка вважалась економістами девіантною і випадковою, насправді значно більше розповсюджена, особливо, коли мова йде про прийняття рішень в умовах невизначеності. Коли невизначеність стає домінуючим станом суспільства, а звичні норми не працюють, індивіди починають діяти нерационально. При цьому психологи стверджують, що фінансова поведінка – це реакція на соціально-економічну та політичну реальність, яка не викликає оптимізму й породжує тотальну недовіру до всіх інститутів: як політичних, так і фінансових [1, с. 20].

Основоположною роботою Д. Канемана й А. Тверські є “Теорія перспектив: аналіз рішень, що приймаються в умовах ризику”, що була опублікована в 1979 р., де з’ясовується психологія ухвалення рішень, яку вчені вивчали у світлі того, як люди бачать свої перспективи.

При цьому науковці стверджували, що ухвалення рішень в умовах ризику можна розглядати як вибір між перспективою і азартною грою. Автори аналізують схильність ухвалювати рішення особами до здійснення різного роду помилок. За допомогою низки ретельних наукових досліджень вони підтверджують, що економіка і, як її продовження, розвиток ринків є результатом людських рішень. Рішення людей стосовно майбутнього завжди характеризуються невизначеністю і тому завжди є ризиковими. Перспективу, яку вибирає особа, що ухвалює рішення, також можна розглядати як азартну гру. Якою б продуманою не була ця гра, вона все одно залишається азартною, тому що за рішенням завжди стоїть невизначеність. А азартні ігри неминуче ведуть до помилок. Отже, раціональність пояснити нічим [3, с. 44].

У підсумку все це дає підстави стверджувати, що біхевіористський підхід зосереджує увагу, в першу чергу, на психологічних факторах, які є найбільш важливими в поясненні багатьох аспектів фінансової поведінки індивіда. При цьому використання саме психологічних факторів в економічному аналізі забезпечує наявність більш повної інформації про особливості поведінки людини, гармонійно доповнює висновки економічної теорії, дозволяє більш адекватно пояснити процес прийняття індивідуальних рішень населенням і, тим самим, поглиблює розуміння поведінкових стратегій індивідів в сучасній фінансовій науці.

Література:

1. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения / И. А. Павлов (научный доклад). – М., ИЭ РАН, 2007. – 62 с.
2. Недашковская Л. В. Современные методы поведенческого подхода к управлению финансами / Л. В. Недашковская // *Modernhigh technologies*. – 2014. – № 7. – С. 94-96.
3. Корнеев В. В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоатрній економіці / В. В. Корнеев // *Економічна теорія*. – 2009. – № 3. – С. 40-49.
4. Сидоренко П. О. Сутність поведінкового підходу при аналізі ефективності функціонування фондових ринків / П. О. Сидоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Шатравка І. В.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Залежність людини від мережі сформулювала в принципі Метклафа – цінність мережі росте пропорційно квадрату числа її користувачів. Чим більше вкладаєш, тим проблематичніше відмовитися від використання обжитого простору [1].

На кінець 2014 року з 7,2 млрд жителів Землі активно користувалися інтернетом 3,01 млрд (проникнення – 42%), підрахувала компанія We Are Social. Завоювання позицій на цій платформі є надзвичайно актуальним з точки зору ведення ефективної маркетингової діяльності.

Тому важливо дослідити перспективи та проблеми розвитку цього напрямку.

До однієї із основних проблем сучасного інтернет-маркетингу належить надмірна інформаційна атака на свідомість людей, яка призводить до гострого дефіциту уваги зі сторони людей до реклами.

Надмірне одноманітність продуктів з відмінними упаковками. "Суспільство надлишку" – надлишок однакових компаній, однакових співробітників, з однаковою освітою, які працюють на однакових роботах, генеруючи однакові ідеї, які виробляють однакові продукти, з однаковими цінами і однаковим рівнем якості також є проблемою [2]. Адже створення чогось принципово нового потребує більше часу та ресурсів, аніж просто взяти готову, налагоджену та перевірену схему. Виникає апатичне ставлення до продукції.

Обмеженість використовуваних інструментів середовищем Інтернету, також обмежує можливості ефективної рекламної діяльності. Тимчасові рамки стають все більш стислими, а темп змін постійно прискорюється. Розробка гнучких виробничих і керуючих систем надихнула компанії на використання в конкурентній боротьбі фактора часу – тобто швидкості, з якою вони можуть пропонувати свої товари ринку[3]. Це супроводжується все прискоренням змін споживчих побажань. Інтернет завойовує все більш вигідніші позиції у сфері просування продукції. У майбутньому відмова від мережі стане неможливою. Тому раціональне використання цього ресурсу стає задачею номер один.

Актуальність цих проблем потребує впровадження заходів щодо їх вирішення.

По-перше, необхідність інтенсивного науково-технічного прогресу. З покращенням технічного забезпечення, стане можливим поглиблення існуючих та захоплення нових можливостей та платформ впливу на споживачів.

По-друге, необхідно переносити маркетинговий підхід з виключно матеріалістичного, у соціально-духовну площину.

По-третє, потрібно брати не кількістю реклами, а її якістю. Впроваджувати так звану екологію мережі та реклами, що дозволило б уникнути існуючої сьогодні байдужості споживачів до просуваної продукції.

Тільки за вдалого впровадження цих заходів, буде можливе ефективне ведення інтернет-маркетингу за яким, що очевидно, стане майбутнім плацдармом для ведення ефективної маркетингової діяльності.

Література:

1. Сідоров, В. Закони ІТ-сфери // «Мій друг Комп'ютер». 2009. – №4.
2. Голик В.С. Ефективність інтернет-маркетингу в бізнесі. – Дикта, 2008.
3. Брайан Халлиган, Дхармеш Шах Маркетинг в Інтернеті: як залучити клієнтів за допомогою Google, соціальних мереж і блогів = Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs (The New Rules of Social Media). – М.: «Діалектика», 2010.

ПРОБЛЕМИ ТА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Яковенко Н. М.

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

Науковий керівник: к.е.н. Ляшенко Г. П.

На сучасному етапі розвитку суспільства науковці та вчені розглядають маркетинг як науку ринкової діяльності, що визначає стратегію і тактику підприємств в умовах конкуренції. На сьогодні головним завданням підприємства стає орієнтація на споживача. Але в

сучасних умовах глибокої кризи економіки України, інфляції, колосального дефіциту бюджету при впровадженні маркетингу на багатьох підприємствах виникають проблеми.

Питанням сучасного розвитку маркетингу присвячено чимало праць відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Войчака А.В., Балабанової Л.В., Лилик І.В., Котлера Ф., Мескона М., Девіса К., Кілі М., та інших.

Одна з важливих проблем впровадження маркетингу – подолання психологічного бар'єру господарських керівників і фахівців торгівлі про необхідність використання маркетингу лише в умовах надлишкової пропозиції, а не при гіпертрофованому попиті. Разом з тим, на разі необхідно поступово впроваджувати маркетинг. На сьогодні маркетинг розглядають як шлях підвищення ефективності системи, якою управляють. Крім того, використання маркетингу забезпечує орієнтацію підприємств на максимальне задоволення потреб, переорієнтацію від потреб виробництва до потреб ринку [2, с.78].

Логвінова Ю. М. вважає, що існує проблема організації маркетингу на підприємствах і його правового забезпечення. Комерціалізація і приватизація призвела до реорганізації структури апарату управління, до значного його скорочення. А це погіршує умови для створення служби маркетингу на підприємстві [3].

На підприємствах вирішення даного питання передбачає організацію служб маркетингу та розробку положення про цю службу, визначення її статусу на підприємстві, функціональних обов'язків її працівників. При цьому слід враховувати, що ця служба має стати мозковим центром, який координує діяльність усіх підрозділів підприємства на основі результатів маркетингових досліджень і виробляє рекомендації для визначення його стратегії і тактики.

Необхідно зауважити, що одне з першочергових завдань при орієнтації на маркетинг в умовах ринку має інформаційне забезпечення. Це зумовлено тим, що функціонування підприємства в умовах ринкової економіки потребує, щоб будь-яке управлінське рішення базувалося на аналізі ринкової ситуації.

Близнюк С. В. стверджує, що в умовах ринкових відносин необхідна система маркетингової інформації. Причому, враховуючи сучасний обсяг інформації, слід створювати комп'ютеризовані інформаційні системи [1, с.257].

Ефективність роботи фахівця значною мірою залежить і від його спроможності впровадження нової технології у фірмі, її постійного вдосконалення. Тут йде мова про інформаційну технологію, складовими частинами якої є новітнє конторське обладнання (такі як ксерокси, процесори, лазерні принтери і т. ін.), системи зв'язку (телефакси, системи супутникового зв'язку і т. ін.), системи обробки інформації (різноманітні види комп'ютерної техніки), використання Internet.

У нинішніх реаліях майже немає науково-методичного забезпечення. До того ж, є проблема кадрового забезпечення. Працівники багатьох підприємств не мають достатньої підготовки в галузі теорії і практичного використання маркетингу.

Сьогодні вік інформації та інформатизації призвів до того, що споживач став іншим. Зросла «ринкова грамотність» споживача і в той час знизилась ефективність традиційних видів маркетингових комунікацій. Зараз лише 20 — 40% споживачів звертаються до реклами, щоб обрати товар. Інформацію про споживчі якості товарів покупці мають можливість отримати з незалежних джерел.

Розв'язанню перелічених проблем будуть сприяти [2, с.79]:

- розробка науково-методичного забезпечення практичного використання маркетингу;
- поетапне становлення організаційної структури служб маркетингу на підприємствах;
- підготовка та перепідготовка висококваліфікованих керівників та фахівців нового типу, що володіють сучасною методологією ринкової діяльності;
- забезпечення підготовки фахівців-маркетологів;
- підсилення комп'ютерної підготовки фахівців.

Отже, українські підприємства у своїй діяльності мають ряд проблем, серед яких можна виокремити: асоціювання маркетингу лише з рекламою, хаотичне використання окремих елементів маркетингу, необґрунтоване застосування західних методик, нетворчий підхід до маркетингової діяльності, орієнтація на короткострокову перспективу, низький сервіс, незнання власних споживачів та інші.

Вирішення цих проблем буде сприяти орієнтації підприємства на потреби ринку, а також зроблять більш гнучкими їх реагування на зміни, які відбуваються на підприємстві та сприятимуть вчасному пристосуванню до них.

Література:

1. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку/С.В. Близнюк - К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2009. - 400 с.
2. Лизунова О. М. Проблеми впровадження маркетингу на підприємствах України [текст] / Лизунова О. М., Лихацька О.В., Левченко Р.В.// Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону – 2011. - № 3. – С. 77-80.
3. Логвіна Ю.М. Сучасні тенденції розвитку маркетингу в Україні [Електронний ресурс] / Логвіна Ю.М., Лихачева Г.О, Михайлова Д.П. // Экономические науки. Маркетинг и менеджмент. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_86769.doc.htm.

КРИТЕРІЙ ВИБОРУ СУЧАСНОГО СМАРТФОНУ

Яришева Є.М.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук

Сучасна людина не може уявити своє життя без комп'ютера, мобільного телефона, планшету. З кожним днем вони стають все досконалішими та зручнішими. Вже нікого не здивуєш швидкістю їхньої еволюції. Великі комп'ютери замінилися ноутбуками, а ті в свою чергу поступаються місцем для планшетів. Мобільні телефони поступово перетворилися на смартфони, які являють собою не тільки засіб для зв'язку, а й портативний комп'ютер.

Українська мережа магазинів «Цитрус», на передодні Новорічних свят провели свої дослідження щодо популярності гаджетів серед українських споживачів, а точніше «про які гаджети мріють українці на Новий рік». Участь прийняло 4000 тисячі чоловік. Особливість опитування в тому, що учасники вибирали серед готових варіантів, а саме такі моделі як: SamsungGalaxyNote 3, SamsungGalaxy10.1, Samsung GalaxyS4, LG G2, AppleiPhone 5S, AppleiPadAir, AppleiPadmini, Google Nexus 5, HTCOne/DualSim, SonyXperiaZ1.

Результати можна переглянути на рис. 1.

Продукція Apple має великий попит через те, що вона була авансова нещодавно, тому вона краща, більш функціональна, компактніша. Samsung має слабші позиції, навіть така модель як SamsungGalaxyS4, тому що вона вийшла вже досить давно і всі хто хотіли вже придбали його.

Критерії вибору смартфонів залежать від роду діяльності людини. Наприклад, якщо людина веде активний спосіб життя, займається спортом, проводить багато часу біля води то в такому випадку слід звернути увагу на смартфон з захищеним корпусом, адже такий вид не боїться падінь, води пилу. Якщо людина користується двома номерами, то можна придбати пристрій з дома сім-картами, такий телефон підійде для зайнятої людини, яка поєднує робочі та особисті контакти. Любителі фотографії, віддадуть перевагу апаратам з хорошими камерами.

Але більшість людей не замислюються над тим, яку шкоду приносять гаджети.

Група вчених з Кристофером Бернсом провели два експерименти. Спочатку вони зафіксували свої відчуття при роботі с мобільним після 21.00, а потім - при відмові

користуватися мобільним. Відмова користуватися смартфоном після дев'яти дала можливість людям краще спати, тому на наступний день вони почували себе бодрішими та активнішими.

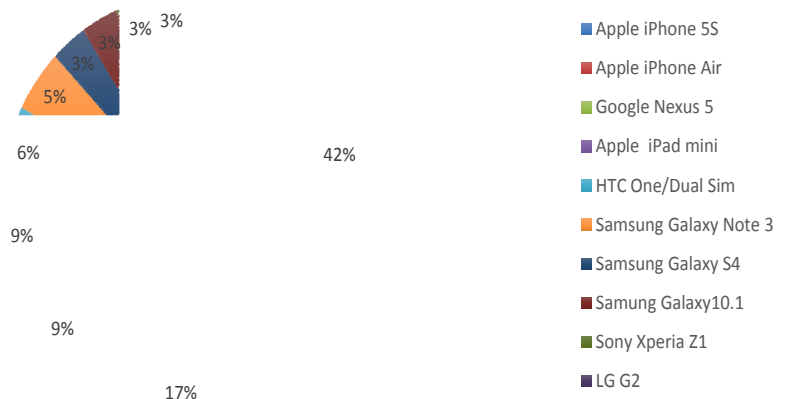


Рисунок 1 – Результати опитування щодо популярності гаджетів серед українських споживачів

Люди, які активно користуються багатьма додатками хоча б місяці, можуть потрапити в психологічну залежність. Вони починають жити в смартфоні: цілодобово грають в ігри, спілкуються в соціальних мережах, постійно перебувають в онлайні і не можуть відірватися ні на хвилинку. Тому коли смартфон пропадає з їхньої видимості, або сідає зарядка, то виникає панічний стан, можливі істеричні припадки, це приводить до психічних розладів.

Захворювання пов'язані з осанкою. Коли ви дивитесь в телефон протягом тривалого часу, шия згинається і руки виявляються у фіксованому положенні, що представляє серйозну небезпеку для здоров'я. Можливі захворювання ліктів, скованість великих пальців, шиї та спини.

Отже, можна зробити деякі висновки, що не все те, що популярне та модне корисне для нашого здоров'я. Але так як ми не можемо повністю відмовитися від гаджетів, то слід використовувати їх по необхідності, адже реальне життя цікавіше за віртуальне.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ, ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Ясковець А.В.

Національний гірничий університет м. Дніпропетровськ

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шишкова Н.Л.

На сьогодні в Україні до найбільш гострих проблем відноситься проблема тінізації економіки. Протягом багатьох років не тільки Україна, а й усі країни світу ведуть боротьбу з тіньовою економікою, досліджуючи причини її виникнення та застосовуючи різноманітні методи боротьби з нею.

Тіньова економіка – це діяльність суб'єктів господарювання, яка розвивається поза державним обліком та контролем [1]. Така економіка знаходиться «в тіні» та приховується не тільки від держави, але й від суспільства.

Для сучасних українців тіньова економіка не є якимось абстрактним поняттям, адже ми стикаємося з нею доволі часто: зарплата «в конвертах», піратські аудіо- та відеозаписи, «сірі» автомобільні дилери, «чорні» ринки, протизаконна діяльність.

Згідно з розрахунками професора Лінцського університету Фрідріха Шнайдера, якими користуються у своїй роботі Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, доля тіньової економіки в Україні б'є всі європейські рекорди, складаючи у 2011 році 46,8% від офіційного ВВП. Проте за даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, рівень тіньового ВВП складає 34% від рівня офіційного. На початок 2012 року «у тіні» знаходилось близько 525-696 млрд. грн., що складає майже половину всієї економіки України [2].

Лідером за темпами тінізації в Україні є торгівля, яка і раніше займала ключові позиції у цьому рейтингу за обсягами нелегальних оборотів. За різними оцінками, питома вага торгівлі у цьому секторі складає від 40 до 60%. Причому більша частина тіньового обороту припадає на роздрібну торгівлю. Високий рівень тінізації спостерігається також і в промисловості. Так, наприклад, у переробній галузі рівень «тіні» досягає 25-30%, а у добувній – більше 30%. Високий рівень тіньової економіки припадає і на сферу послуг – близько 25%. Стабільним лідером з нарощування нелегальних оборотів є сільське господарство. Саме тут виявляються найширші можливості приховування реально одержаних доходів. Рівень тінізації вітчизняного аграрного сектору оцінюється у діапазоні 15-20% [3].

Найбільш поширеним проявом тінізації економіки в нашій країні є зарплата «у конвертах» та корупція. До кінця 2013 року близько 75% офісних працівників отримували «чорну» зарплату. За результатами опитування, проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу «HeadHunter Україна» найбільш розповсюджені зарплати «в конвертах» у сфері готельного та ресторанного бізнесу. Лише одному з десяти працівників цієї сфери пощастило отримувати повністю офіційну заробітну плату. Близько половини співробітників отримують зарплату двома частинами («у конверті» та офіційно), а 36% вимушені працювати неофіційно. Схожа ситуація спостерігається також і на ринку будівництва та нерухомості [4].

Наступним найпоширенішим елементом тіньової економіки є корупція, що проявляється більшою мірою в хабарництві. У 2013 році Американською торгівельною палатою в Україні було проведено дослідження на тему корупції серед представників бізнесу. За даними опитування 91% респондентів стикалися з корупцією в процесі бізнес-діяльності в Україні, при цьому 81% опитаних доводилося стикатися з корупцією неодноразово. 73% переконані, що упродовж 2013 року корупція в Україні зростає.

За даними щорічного звіту Міністерства юстиції щодо запобігання та протидії корупції у 2013 році та результатами проведеного опитування українці вважають, що найбільш корумпованою сферою є судова (66%), потім ідуть правоохоронні органи (64%), державна служба (56%), сфера охорони здоров'я (54%), парламент (53%), політичні партії (45%), освітня система (43%), бізнес (36%), військова сфера (28%), ЗМІ (22%), релігійні інституції (21%), громадські організації (20%) [5].

У 2012 році Україна у рейтингу корупції піднялася на 8 пунктів, зі 152 місця на 144, набравши 26 балів зі 100 можливих. Чим нижче бал, тим більш корумпованою є країна. Для порівняння, разом з Україною на 144 місці опинилися Сирія, Бангладеш, Камерун, Конго та Центральноафриканська республіка [6].

Що ж є призвело українську економіку до такого високого рівня тінізації? Причин таких досить багато та умовно їх можна розділити на чотири групи: соціально-економічні, політичні, правові та морально-етичні. До соціально-економічних відносяться, загальний стан економіки країни, високі податки, високий рівень безробіття та низький рівень доходів населення, як наслідок – приховування населенням своїх доходів, пошук нелегального заробітку. Серед політичних причин виділяють політичну нестабільність в країні, політичну невизначеність, недовіру до влади, бюрократію. Основними правовими причинами є

недосконалість законодавства, зокрема податкового, складність податкової системи, неточні поняття та визначення у законах, слабкість судової влади. Морально-етичні фактори – це, перш за все, відношення населення до тіньової економіки. Якщо в розвинених країнах суспільство засуджує таку діяльність, то в Україні це виглядає як цілком звичайне явище.

Тіньова економіка призводить більшою мірою до негативних наслідків (втрата податкових надходжень до бюджету, деформація структури зайнятості населення та зростання нелегальної зайнятості, деформація окремих секторів легальної економіки, зниження інвестиційної привабливості країни, підвищення рівня криміналізації суспільства). Проте тінізація економіки має і позитивні сторони: створює додаткові робочі місця, що призводить до збільшення доходів населення та підвищення рівня зайнятості; дозволяє прискорити ріст ВВП в цілому (проте зростає рівень нелегального ВВП); задоволення попиту споживачів, коли офіційна економіка не в змозі задовольнити їх потреби. Також тіньова економіка дозволяє частково згладити перепади в економічному розвитку держави, шляхом перерозподілу доходів та їх легалізації.

Детінізація економіки потребує злагодженої роботи всіх гілок влади: законодавчої, виконавчої та судової. Тому програма детінізації повинна включати реформування всіх цих гілок. До заходів по зменшенню рівня тіньової економіки можна віднести легалізацію вже існуючого тіньового сектору, скорочення рівня монополізації виробництва, забезпечення ефективної діяльності фінансових ринків, спрощення здійснення та стимулювання підприємницької діяльності. Кроком до зменшення «тіні» в українській економіці стане удосконалення законодавчої та податкової бази, а також впровадження обов'язкового обґрунтування джерел доходів під час покупки нерухомості та інших об'єктів високої вартості [7].

Таким чином, ми бачимо, що рівень тінізації економіки України дуже високий. І якщо не контролювати процес тінізації, незабаром офіційна економіка опиниться в ще більш плачевному стані. І тому дуже важливо знайти спосіб стримати розвиток тіньової економіки, щоб у майбутньому звести її до мінімальних масштабів.

Література:

1. Тіньова економіка [Електронний ресурс] : - Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка
2. Тінь в Україні: вплив на економіку [Електронний ресурс] : онлайн-видання «Реальна економіка», –22.08.2012. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/22/21545.html>
3. Українська економіка сповзає «в тінь» [Електронний ресурс] : онлайн-видання «Коментарі», – 22.06.2012.– Режим доступу:<http://comments.ua/money/345941-ukrainskaya-ekonomika-spolzaet.html>
4. «Чорна зарплата» - дослідження [Електронний ресурс] : фінансовий портал «Мінфін», – 14.10.2013 – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2013/10/14/822098/>
5. Звіт про результати проведення заходів щодо запобігання і протидії корупції 2013 році [Електронний ресурс] : сайт Міністерства юстиції України. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/news/43274>
6. Україна в рейтингу корупції році [Електронний ресурс] : портал Bigmir.net. – Режим доступу: <http://finance.bigmir.net/news/economics/25848-Ukraina-zanjala-pozornoe-mesto-v-rejtinge-korruptcii--INFOGRAFIKA->
7. Причини тіньової економіки України [Електронний ресурс] :онлайн-ресурсKlubOK.net. – Режим доступу:<http://www.klubok.net/article2533.html>

ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Ананченко А.О.

*Кременчуцький національний університет імені М.Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: ст. викладач Авраменко О.І.*

На сьогодні проблема вирішення безробіття є основою низки економічних запитань на ринку вітчизняної продукції. При збільшенні рівня безробітних з'являється загроза соціальної напруги, зниження кваліфікаційного рівня працівників, відсутність джерел для існування, воно є рушійною силою для підвищення рівня злочинності та хвороб. При низькому рівні працевлаштування та відсутності ринку праці постають проблеми некваліфікованих працівників, мізерної зарплати на робочих місцях, або ж взагалі відсутність останніх.

Розглядом такого питання як соціально-безробіття займалися такі українські дослідники: О. Грішнова, о. Іванілов, В. Герасимчук, А. Чухно, А. Колот, Г. Волинський. Д. Богиня. Серед закордонних: Жан Батіст Сей, В. Ярошенко, А. Сміт, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Д. Рікардо, А. Пігу, К. Маркс та інші. Вони зробили неабиякий внесок у дослідження ринку праці та економіки загалом, але слід відмітити, що така вагома проблема як безробіття потребує ще більш глибокого дослідження та пошуків розв'язку.

Безробіття-це соціально-економічне явище, для якого характерна незайнятість частини робочої сили (економічно активного населення) у сфері економіки, тобто у реальному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї[1, С.85].

Першу спробу пояснити причину безробіття зробив Т. Мальтус: « Темпи зростання народонаселення перевершують темпи зростання виробництва»[2]. Загалом, існує ще декілька причин безробіття не тільки в Україні, а і в інших економічно-розвинутих країнах світу, а саме:

- під час економічної кризи зменшення виробництва призводить до спаду сукупного попиту не тільки на послуги, а й товари, що спричиняє зниження рівня зайнятості населення;
- темп зростання молоді та осіб працездатного віку загалом перевищує темп приросту пропозиції праці;
- з підвищенням розвитку науково-технічного прогресу збільшується потреба у висококваліфікованих працівниках, що є основою довготривалої професійної підготовки;
- задля збільшення мінімальної заробітної плати уряд проводить економічну політику по зниженню попиту на працівників, а саме «скорочення» з посад останніх.

Основні показники ринку праці в Україні за період з 2010 по 2013 роки представлені в таблиці.

Таблиця 1 - Основні показники ринку праці (розроблено автором за даними [3])

Рік	Зайнятих віком від 17-70 р. (тис. осіб)	Безробітних осіб віком від 17-70р. (тис. осіб)
2010	757,9	59,7
2011	754,4	54,1
2012	757,5	50,8
2013	758,4	49,4

Проаналізувавши таблицю 1, можемо зробити такий висновок, що у порівнянні з 2010 роком у 2013 році кількість безробітних була нижчою, але чисельність зайнятого населення не зросла у кількісному відсотку, як це спостерігається у категорії «безробітні».

При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи 7 мільйонів наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних 2 мільйони селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, котрі працюють на «чверть ставки», ні тих, що мають тимчасові підробітки. Значна частина населення зараз перебуває в умовах вимушеної неповної зайнятості. Лише чисельність працюючих в режимі неповного робочого тижня перевищує 2 млн. чоловік[4,С.4].

Таким чином, політика держави на ринку праці повинна бути спрямована на зменшення рівня безробіття, а саме забезпечення можливості реалізації власної трудової активності усіх громадян. Виділимо, що головною причиною безробіття є нерівномірний баланс попиту та розподілу праці, тому важливим заходом є втілення певних політичних заходів, націлених на збільшення як державного, так і приватного попиту на робочу силу; покращення ефективності рівня конкурентоспроможності на ринку праці; підвищення рівня працевлаштування; підвищення рівня підприємницької діяльності; державне забезпечення фінансової та ресурсної бази.

Література:

1. Лопатіна К. А., Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні/ К. А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. - №16(113). С. 85-86.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://library.if.ua/>
3. Головне управління статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ukrstat.gov.ua
4. Журнал «Економіка та держава» - наукове фахове видання України з питань економіки. 2009. – № 1, стор. 4-5.

МЕТОДИЧНІ ПРОЦЕДУРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Бабій Л.І.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

Контроль виконує свої функції за допомогою власного методу, який є системою методичних прийомів і конкретних методик. Реалізація будь-якого методу управління, в тому числі і фінансово-господарського контролю і ревізії, здійснюється за допомогою певних процедур.

Можна виділити наступні методичні прийоми контролю і ревізії: органолептичні методичні прийоми, вибіркові і суцільні спостереження у внутрішньому контролі та ревізії, розрахунково – аналітичні, методичні прийоми, документальні методичні прийоми та контрольні-ревізійні процедури.

Органолептичні методичні прийоми фінансово-господарського контролю використовують при перевірці фактичного стану об'єктів контролю. Найважливішим з них є інвентаризація.

Вибіркові спостереження застосовуються у фінансово-господарському контролі і ревізії як один із видів несудового дослідження господарських операцій, що ґрунтується на застосуванні вибіркового методу. Важливим прикладом вибірових спостережень може бути контрольна перевірка якості інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, яка здійснюється членами постійно діючих інвентаризаційних комісій за участю членів робочих інвентаризаційних комісій і матеріально відповідальних осіб після закінчення інвентаризації, але обов'язково до відкриття складу, де проводилась інвентаризація.

Завдання контролю є проведення статистичних розрахунків та елімінації впливу зовнішніх факторів на виконання планових завдань підприємством, яке контролюють,

тобто витрат минулої матеріалізованої праці, зміни індексу цін на сировину і засоби праці.

Методичні прийоми фінансово-господарського контролю і ревізії пов'язані з використанням документальних методичних прийомів і контрольно-ревізійних процедур.

Недотримання встановленого порядку оформлення і погашення первинних документів часто призводить до скорочення зловживань та розкрадання цінностей. Так, необґрунтовані виправлення кількості виданих зі складу на виробництво виробничих запасів зменшує відповідальність винуватців у скоєні незаконних операцій.

У системі заходів по вдосконаленню господарського механізму пошук шляхів найбільш раціонального використання виробничих запасів посідає важливе місце. У цьому зв'язку неодноразово відзначалося, що в умовах переходу підприємств на нові принципи господарювання і управління особливого значення набуває економія матеріалів, оскільки ефективність їх використання вирішальним чином позначається на кінцевих результатах виробництва.

Розробка і застосування на підприємствах більш раціональних систем преміювання за економію і санкціонування за перевитрату ресурсів сприятимуть якісному використанню матеріалів, палива, запасних частин на всіх виробничих дільницях.

На підприємстві під контролем використання виробничих запасів слід розуміти організовану систему нагляду і перевірок, спрямовану на виявлення фактів неправильного і несвоєчасного оформлення первинної документації на відпуск матеріалів, необґрунтованого їх відпуску і витрачання у процесі виробництва. Контроль включає і перевірку порядку дотримання встановлених норм витрачання матеріалів. При цьому методі контролю є не тільки перевірка законності, обґрунтованості і доцільності здійснюваних господарських операцій, а й визначення раціональних шляхів і способів подолання відхилень, усунення перепон у забезпеченні економії матеріальних цінностей.

Найбільш важливими завданнями є такі:

- контроль обґрунтованості відпуску матеріалів відповідно до встановлених лімітів;
- перевірка ефективності використання активів структурними підрозділами підприємства;
- встановлення осіб, які розпоряджаються відпуском матеріалів, і осіб, відповідальних за витрачання цінностей.

З метою підвищення якості проведення контролю доцільно чітко визначити його об'єкти. Так, стосовно до процесу використання виробничих запасів, увага повинна бути спрямована на дотримання норм витрат, раціональність використання матеріалів у виробництві.

Узагальнення первинної інформації щодо використання матеріальних цінностей залежить від застосовуваного порядку документування і прийнятого для галузі методу контролю за витрачанням матеріалів на виробництво.

З приводу здійснюваних заміन одних матеріальних цінностей іншими слід звернути увагу на той факт, що в сучасних умовах господарювання виробнича діяльність підприємств повинна ґрунтуватись на ресурсозберігаючих технологіях, які передбачають, крім забезпечення якісного і економічного використання ресурсів, ще й заміну рідкісних, а значить дефіцитних та цінних їх видів, на більш доступні ресурси, які не поступають їм за якістю і параметрами.

У зв'язку із впровадженням у практичну діяльність підприємств прогресивних інформаційних технологій, особливої актуальності, як уже відзначалося, набуває проблема ефективного використання і розширення сфери їх застосування за рахунок автоматизації нових ділянок управлінських робіт.

Як відомо, в процесі діяльності підприємства найбільша кількість порушень пов'язана з матеріальними цінностями. Не винятком є їх крадіжки. У зв'язку з цим актуальності набувають питання вдосконалення методики контролю за збереженням виробничих запасів в умовах автоматизованого опрацювання інформації.

Зокрема, контроль за використанням виробничих запасів на підприємстві в процесі виробництва пропонується здійснювати по таких напрямках:

- контроль документального оформлення відпуску виробничих запасів;
- перевірка відповідності фактичного відпуску матеріалів на виробництво за встановленим лімітом;
- контроль відповідності витрачання матеріалів затвердженим нормам і нормативам;
- контроль за відходами і поверненням невикористаних матеріалів;
- контроль правильності віднесення матеріальних витрат на собівартість продукції;
- перевірка повноти та своєчасності оприбуткування запасів та правильності визначення первісної вартості;
- перевірка організації складського господарства та стан збереження запасів;
- перевірка достовірності даних за залишками запасів у фінансовій звітності;
- перевірка відповідності даних аналітичного обліку даним синтетичного обліку та Головної книги;
- відповідність вимогам чинного законодавства процедури закупівлі запасів;
- звірка правильності оформлення надходження та списання запасів та відображення за даними бухгалтерського обліку.

Застосування вище вказаних напрямів контролю надасть можливість підприємству: раціонально використовувати запаси у виробничому циклі підприємства; достовірно відображати господарські операції з обліку надходження та вибуття виробничих запасів у первинних документах; зменшить випадки розкрадання цінностей на підприємстві; надасть змогу перевіряти ефективність використання активів структурними підрозділами підприємства; контролювати обґрунтованість відпуску матеріалів відповідно до встановлених лімітів; контролювати та перевіряти осіб, які розпоряджаються відпуском матеріалів, і осіб, відповідальних за витрачання цінностей; дасть змогу ретельніше контролювати за невикористаними виробничими запасами.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджений Наказом Міністерства фінансів України N 137 від 28.05.99р., з змінами;
2. «Методика обліку, аналізу і аудиту в контексті світової та вітчизняної практики її вдосконалення: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студента та молодих учених» м. Київ, 27—28 квітня 2012 р. — К.: КНЕУ, 2012р., 291 ст.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ У СЕРЕДОВИЩІ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Бондаренко О.В.

Національний лісотехнічний університет України, м.Київ

Комплексна система автоматизації управління підприємства - це операційне середовище, яке надає інформацію про бізнес-процеси організації, необхідну для планування операцій, їх виконання, реєстрації та аналізу; це комп'ютерне середовище, що несе в собі технологічний регламент і управлінський досвід. У такому середовищі реалізується повний ринковий цикл - від планування бізнесу до обліку операцій та аналізу результатів діяльності організації.

Проблеми, пов'язані із застосуванням інформаційних технологій в обліково-аналітичних системах, розглядалися вітчизняними вченими-економістами М.Т. Білухою, Ф.Ф. Бутинцем, Герасимовичем, Г.М. Дорош, В.П. Завгороднім, С.В. Івахненковим, Г.Г. Кірейцевим, Л.М. Кіндрацькою, Ю.А. Кузьмінським, Є.В. Мнихом, Ю.І. Осадчим, М.С.

Пушкарем, В.С.Рудницьким, З.З.Сафіною, В.В. Сопком, М.Г. Чумаченком, В.О. Шевчуком. Для сучасних систем управління великими та середніми підприємствами характерне впровадження комплексних систем автоматизації, або корпоративних систем [2, с.45]. Саме, виокремлення особливостей організації обліково - аналітичних процесів у середовищі комп'ютерних технологій і стало предметом подальших досліджень.

Корпоративна інформаційна система автоматизує усі функції управління організації на усіх рівнях. Вона багатofункціональна для користувача й функціонує в розподіленій обчислювальній мережі. Впровадження такої системи під силу потужним підприємствам.

У комплексній системі автоматизації бухгалтерська інформаційна система виконує роль підсистеми та відповідає за організацію облікової системи. Загальними і найбільш характерними рисами корпоративних систем є: охоплення великого числа завдань управління організації; детальна розробка узагальненої моделі документообігу організації з урахуванням внутрішніх зв'язків документів і реалізація функцій системи як похідній між документних зв'язків; наявність розвинених вбудованих інструментальних засобів, які дозволяють користувачеві самостійно розвивати можливості системи та адаптувати її до своїх потреб; розвинена технологія об'єднання та консолідації цих виділених підрозділів [1, с.27].

Комп'ютерні інформаційні системи великих і середніх організацій є складною системою, що включає сукупність методичних розробок, прикладних і системних програмних засобів, які регламентують інформаційно-алгоритмічну підтримку фінансово-господарської діяльності та забезпечують комплексне використання засобів обчислювальної техніки на всіх стадіях технологічної схеми управління, як: реєстрація облікової інформації, оброблення та аналіз, формування аналітичної та статистичної звітності. Комп'ютерні системи мають розгалужену функціональну структуру, інтегровану в єдину систему розрахунків і управління та орієнтовану на багато користувальницький режим роботи.

Прикладами таких програмних продуктів система управління підприємством «1С:Бухгалтерія8», «Галактика», «БОСС» та інші. Програма «1С: Бухгалтерія 8» дозволяє вести облік бухгалтерських операцій типу «Поведення- Головна книга - Баланс», а також забезпечує оформлення таких документів, як платіжні доручення, реєстр чеків, доручення, рахунки і т.д. Вона орієнтована на ручне введення даних бухгалтером (журнально-ордерну систему), при цьому значно спрощуючи її, та розрахована на користувача-професіонала. «1С:Бухгалтерія 8» - програма, створена для автоматизації бухгалтерського та податкового обліку, включаючи регламентовану звітність. Цей продукт вирішить усі завдання, що стоять перед бухгалтерією організації, і підійде для організацій та приватних підприємств.

Зручність і функціональність інтерфейсу дозволить освоїти програму в короткі терміни. Для користувачів новачків буде корисна демонстраційна база в комплекті з програмою. З орієнтуватись і правильно провести необхідну операцію допоможе довідник кореспондуючих рахунків.Значна частина даних в документах заповнюється автоматично. Оперативно проаналізувати стан обліку допоможе перелік різних звітів.

У програму включені усі обов'язкові звіти для представлення в контролюючі органи та відображення стану обліку підприємства. Усі сформовані звіти зберігаються в програмі. Можлива одночасна робота декількох користувачів в єдиній інформаційній базі, організація локальної мережі та включення віддалених підрозділів.

«1С: Бухгалтерія 8» вирішує наступні завдання:облік діяльності підприємств в єдиній або в декількох інформаційних базах;контроль за переміщенням товарів на складі;облік дій з грошовими коштами, у тому числі з валютою;облік торгових операцій і управління взаємовідносинами з клієнтами;нарахування та виплата заробітної плати;оприбуткування , використання та списання основних засобів і нематеріальних

активів; облік основного та допоміжних виробничих процесів; подання регламентованої звітності в електронному вигляді. Усі документи в програмі стандартизовані.

У системі «Галактика» етап налаштування є обов'язковим при введенні системи в експлуатацію. У процесі налаштування виконується первинне заповнення основних каталогів, класифікаторів і довідників, які складають єдину інформаційну базу і використовуються усіма модулями системи. Система орієнтована на автоматизацію рішення завдань, що виникають на всіх стадіях управлінського процесу: прогнозування та планування, облік і контроль реалізації планів, аналіз результатів, корегування прогнозів і планів.

Виділяють наступні контури системи: керівника; фінансову; бухгалтерського обліку, а також логістики та управління: виробництвом; персоналом; взаємовідносинами з клієнтами; галузевими і спеціалізованими рішеннями; системним адмініструванням.

Для кожного замовника створюється свій програмний продукт, який найбільш повно враховує розподіл функцій, а також реалізує спеціалізовані робочі місця. Система підтримує увесь комплекс бізнес - процесів управління організації. Об'єктами автоматизації є бухгалтерський облік, оперативний облік, планування, аналіз господарської діяльності та інші завдання адміністративного управління.

Склад модулів системи «БОСС»: облік кадрів; облік праці і заробітної плати; облік операцій на розрахункових рахунках; облік касових операцій і розрахунків з підзвітними особами; облік основних засобів; облік руху матеріальних цінностей і складський облік; звітний бухгалтерський облік; економічний аналіз показників; адміністративне управління.

На відміну від великих і середніх виробництв, на малих підприємствах основна увага приділяється автоматизації зведеного фінансового обліку та отриманню консолідованої фінансової звітності, при цьому існує декілька підходів до автоматизації бухгалтерського обліку. Це пов'язано з тим, що невеликі підприємства з простою структурою управління не вимагають автоматизованого ведення первинного та управлінського обліку [3, с. 24].

Отже, сучасну систему управління організацією відрізняє доволі складна інформаційна система. Це пов'язано, перш за все, з великою кількістю зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків, різноманітністю управлінських даних. За оцінками фахівців, в загальній сукупності економічної інформації цієї системи більше половини усього її об'єму складають дані бухгалтерського обліку. Специфічною особливістю бухгалтерської інформації, як було показано раніше, в порівнянні з іншими видами економічної інформації являється різноманітність її користувачів. На сьогоднішній день, важко уявити роботу бухгалтера без використання комп'ютера та спеціалізованої програми автоматизації бухгалтерського обліку, які є частинами бухгалтерської інформаційної системи.

На основі проведених досліджень, виокремлено особливості організації обліково-аналітичних систем та доведено, що бухгалтерська інформаційна система є підсистемою комплексної інформаційної системи управління організації і займає в ній центральне місце. Завдання комплексної системи полягає в тому, щоб упорядкувати інформаційні потоки, мінімізувати об'єми первинної інформації за рахунок скорочення її дублювання, надати ефективний доступ до інформаційних ресурсів організації менеджерам усіх рівнів для прийняття мотивованих управлінських рішень.

Література:

1. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту/Завгородній В.П. — К.: А.С.К., 1998. — 768 с.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту./ Івахненко С.В – К: Знання-прес, 2003 р. – 349 с.
3. Сафина З.З. Бухгалтерский учет в условиях автоматизации и перехода на МСФО // Сафина З.З. / Международный бухгалтерский учет. - 2010. - № 9. - С.23 - 24.

МОДЕЛЬ SWOT-АНАЛІЗА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Бурчевський В.З.

**ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ**

Проблему здійснення SWOT-аналізу як одного з етапів стратегічного управління підприємством розкривають в своїх наукових працях такі українські та зарубіжні науковці, як Л.В.Балабанова, Н.В.Куденко, К.І. Редченко, В.Д. Немцов, Д.Дей, Ю.Г. Учитель, Р.Фатхутдинов, К. Ерхард, П.Дженстер та ін. Проте, на сьогоднішній день залишаються невирішеними цілий ряд теоретичних та прикладних питань.

Як показали дослідження автора, для формування стратегічних і тактичних рішень доцільне обґрунтування і розробка моделі чинників (напрямів, показників) SWOT-аналізу за допомогою яких можна достатньо коректно визначити «можливості» і «загрози» підприємства. В.Д. Немцов [1,с.171-210] пропонує аналізувати широкий перелік факторів, напрямків і показників, наприклад: загальну характеристику підприємства, фактори середовища підприємства, фінанси, маркетинг і інше. П.Дженстер включає до моделі: аналіз внутрішнього середовища, галузі, ситуації на ринку, бізнес-оточення, а також відрізняючі компетенції [2]. Не має єдиної думки про кількість показників і факторів необхідних для оцінки можливостей/ загроз підприємства. Так, Р.Фатхутдинов [3], Ю.Плясов [4,с.390] пропонують включати до матриці SWOT-аналізу тільки «основні фактори», наприклад, не більш шістьох.

Задача виникає в тому, щоб розробити модель, за допомогою якої можливо забезпечити виявлення усіх проблем, тенденцій, можливостей і загроз. Таким чином модель повинна системно, комплексно охоплювати усі зовнішні процеси, явища, які впливають на діяльність підприємства. Модель повинна включати кількісні та якісні фактори, показники. Модель розглянемо на прикладі страхової галузі України (СК).

На результати діяльності СК України впливають: 1 стан світової економіки, стан світового страхового ринку у том числі процеси глобалізації; 2 стан економіки України, стан страхового ринку України; 3 взаємодія з конкурентами, посередниками, клієнтами.

1. Для оцінки впливу мега середовища рекомендується використовувати:

а) основні макроекономічні показники, прогнози розвитку світової економіки не менш, ніж на 3 роки; б) основні показники світового страхового господарства, прогнозні оцінки його розвитку не менш, ніж на 3 роки.

2. Для оцінки макросередовища рекомендуються наступні фактори та показники:

а) політика, економіка, законодавство, соціальні аспекти, техногенна і природна ситуації. Тобто використовується деяка аналогія з PEST-аналізом, з урахуванням особливостей страхового бізнесу;

б) Оцінка страхової галузі України передбачає 3 рівня деталізації і повинна включати: 1) Макроекономічні індикатори розвитку ринку страхування (динаміку страхових премій і страхових виплат; міжнародні співставлення; динаміку і структуру СК; концентрацію страхового ринку; 2). Основні показники діяльності СК (динаміка договорів страхування; перестраховання; страхові резерви; активи та статутний капітал; регіональне розміщення СК); 3) Форми та види страхування (валові і чисті страхові премії; валові і чисті страхові виплати; рівень страхових виплат; добровільне та обов'язкове страхування; страхування фізичних осіб; страхування юридичних осіб; оцінка по видам страхування);

3. Для оцінки впливу мезосередовища СК рекомендуються наступні фактори, показники:

Клієнти (динаміка клієнтів, структура клієнтської бази, показники збереження и лояльності клієнтів, показники ефективності роботи з клієнтами);

Діяльність посередників в т.ч. брокерів, агентів, нестрахових посередників, аварійних комісаров, асистанскихкомпаній;

Конкуренти (ідентифікація конкурентів; ринки, на яких конкурують; порівняння основних показників діяльності).

Таким чином, можна зробити наступні висновки: 1.На даному рівні розробок SWOT-аналіз може застосовуватися в обмеженням значенні; 2.Необхідні відповідні розробки і включенн япрогностичних оцінок в методику SWOT-аналізу, в іншому випадку рекомендації не можуть мати практичного застосування; 3.Представлена модель SWOT-аналізу зовнішнього середовища дозволяє більш ґрунтовніше виявити можливості і загрози, підвищити якість та прискорити прийняття рішень.

Література:

1.Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: Навч. посібн.-К.: УВПК ЕКСОБ, 2002.-560с.

2.Дженстер, Пер, Хасси, Девід. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей: Пер.с англ.-М.: Издательский дом «Вильямс»,-368 с.

3.Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент-М.: Бизнес-школа: Интел-Синтез, 1998-416с.

4.Плясов Ю. Эффективность применения SWOT- анализа на предприятии\Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция.-2002,№2.-С. 389-392.

ГАРМОНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Веріга Г. В.

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

Стратегія підприємства являє собою потужне знаряддя, яке здатне протидіяти мінливим умовам бізнес-середовища. Сьогодні, коли підприємства функціонують в умовах нестабільності і непередбачуваності – як економічної, так і політичної – це особливо актуально і вимагає від менеджменту нових концепцій в управлінні. Одним з найважливіших питань реалізації стратегії управління є формування облікової політики, покликаної здійснювати не лише функції методичного й організаційного забезпечення обліку і формування звітності, а й інші функції управління підприємством: планування, економічного аналізу, контролю, прогнозування тощо. Саме тому принципи побудови облікової політики не слід розглядати як суто облікові.

Характерні для сьогодення процеси інтеграції і глобалізації, які обумовили необхідність впровадження МСФЗ в вітчизняну практику, потребують чіткого нормативно-правового регулювання. В першу чергу, ця проблема стосується експортно-імпоротно орієнтованих галузей економіки, банківської сфери та підприємств, які мають прямі міжнародні зв'язки, а також здійснюють валютні операції. Суттєво впливає на економічні процеси, зокрема на валютний курс і податково-бюджетна політика держави – це зумовлює певні відмінності між фінансовим і податковим обліком: операцій з придбання іноземної валюти, розрахунків з її використанням, спекулятивних операцій тощо, які призводять до істотних розбіжностей у величинах прибутку до оподаткування та фінансового результату діяльності підприємств.

Загальні принципи відображення операцій із іноземною валютою у фінансовій звітності, які зафіксовані у однойменних міжнародному і національному стандартах – МСБО 21 і П(С)БО 21 – «Вплив змін валютних курсів» [1, 2], співпадають. Натомість існує певна термінологічна розбіжність. Так, П(С)БО 21 визначає валюту звітності як грошову одиницю України, а МСБО 21 оперує поняттями «валюта подання»,

«функціональна валюта», і суб'єкт господарювання може подавати свою фінансову звітність, зокрема консолідовану, у будь-якій валюті (або валютах). У міжнародній практиці використовують альтернативні методи перерахунку показників фінансової звітності з використанням курсів іноземної валюти до валюти підприємства, що звітує: середнього, поточного, історичного. Також, на відміну від П(С)БО 21, у МСБО 21 визначено термін «справедлива вартість».

В результаті перерахунку балансових статей, доходів і витрат виникають курсові різниці, які слід відображати у складі відповідних доходів (витрат). Існують певні відмінності визначення курсових різниць відповідно до П(С)БО – щодо фінансових інвестицій і МСБО – щодо чистих інвестицій в закордонну господарську одиницю. МСБО 21 також регламентовано порядок визначення гудвілу, що виникає при придбанні закордонної господарської одиниці. Суб'єкт господарювання застосовує МСБО 21 до фінансових активів та фінансових зобов'язань, які є монетарними статтями, відповідно до МСБО 21, і деноміновані в іноземній валюті. Стандартом також регламентовано визнавати будь-які прибутки та збитки за монетарними активами та монетарними зобов'язаннями у прибутку або збитку, за винятком монетарних статей, що призначені інструментом хеджування, або у хеджуванні грошових потоків, або у хеджуванні чистої інвестиції. Хеджування призначене для управління ризиком, зокрема, валютним, і суб'єктгосподарювання застосовує вимоги донього, викладені в МСБО 39 більш детально, порівняно з ПСБО 13.

Можна зробити загальний висновок, що методологічні засади формування інформації про валютні фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО досить поверхово. Натомість МСБО і МСФЗ детально визначають: принципи подання валютних інструментів, згортання валютних активів і валютних зобов'язань; порядок обліку хеджування валютних ризиків; принципи відображення валютних інструментів у фінансовій звітності. У світовій практиці використовується ширший набір інструментів хеджування валютних ризиків, зокрема гібридні контракти, вбудовані похідні інструменти тощо.

Наразі суб'єкти господарювання відповідно до чинного законодавства повинні, в залежності від видів діяльності, складати фінансову (консолідовану) звітність за міжнародними стандартами або самостійно визначати доцільність їх застосування. Цією вимогою породжено низку питань, хоча Стратегією розвитку державної статистики до 2012 р. і було передбачено пов'язані із нею заходи щодо удосконалення системи збирання, розроблення та узагальнення фінансової звітності. Серйозною проблемою є те, що підприємства які складають звітність відповідно до МСФЗ (а це, більшою частиною, підприємства, задіяні на валютному ринку), зобов'язані оприлюднювати її у формі звітних даних згідно МСФЗ, а уніфіковану звітність складати і подавати згідно П(С)БО. Така ситуація вимушує вести паралельний облік за двома концептуальними основами або трансформувати дані бухгалтерського обліку. При цьому складність процесу залежить від ступеню розбіжностей між П(С)БО та МСФЗ, а використовувати альтернативні підходи мають бути відображенні в обліковій політиці. Ця неузгодженість призводить до порушення принципу достовірності інформації, що в подальшому, вже для аудитора, унеможлиблює підтвердження такої звітності без порушення норм – або закону, або етики.

Із впровадженням МСФЗ виникає неузгодженість вітчизняного законодавства стосовно валютного регулювання з положеннями міжнародних стандартів, зокрема щодо валюти звітності [3]. Вітчизняним підприємствам, які мають вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність у гривні, фактично дозволено не використовувати положення МСБО 21 щодо переведення статей фінансової звітності в іноземну валюту, або з однієї іноземної валюти в іншу. На відміну від П(С)БО 21, в МСФЗ 21 виокремлено три види валют: функціональну – основну валюту економічного середовища суб'єкта господарювання; іноземну – валюту відмінну від функціональної валюти та валюту

подання, в якій сформовано фінансову звітність. МСФЗ 21 також передбачено фактори і умови, які підприємство повинно врахувати при обґрунтуванні самостійного вибору функціональної валюти, валюти звітності та відображення їх у внутрішніх регламентах, а управлінський персонал має відноситись до процедури вибору зі значним ступенем серйозності, тому що це матиме істотний вплив на кінцеві результати діяльності. Окремо у внутрішніх регламентах підприємства має бути визначено валютний курс – офіційний, встановлений Центральним банком країни, чи неофіційний, відповідно до котирувань валютного ринку, – який воно обирає на власний розсуд для перерахунку вартості з іноземної валюти у функціональну, оскільки МСФЗ 21 не передбачено урегулювання даного питання.

Можливість використання МСФЗ є важливим кроком на шляху України до міжнародної інтеграції через підвищення прозорості, зрозумілості, достовірності, тобто якості фінансової інформації про суб'єкти господарювання і – як наслідок – зростання довіри до неї. Проте цей процес породжує проблеми, вирішенню яких, на нашу думку, сприятиме відмова від П(С)БО як нормативних регуляторів і повний перехід до ведення обліку та складання фінансової звітності за МСФЗ. Звичайно, такий підхід є радикальним шляхом вирішення проблеми неузгодженості, однак Україна вже має схожий прецедент щодо виправданого часом досвіду впровадження в національну практику Міжнародних стандартів аудиту. Щодо валютної політики, за таких умов її роль значно зростає і, одночасно, зміниться. Якщо в системі П(С)БО її спрямовано на чітко фіксовані об'єкти обліку, то в системі МСФЗ – орієнтовано на методи обліку. Тобто питання «що?» трансформується в питання «як?», і роль принципу превалювання сутності над формою суттєво зростає. Таким чином, задля гармонізації облікової валютної політики вважаємо за необхідне реалізацію наступних заходів: внесення змін до чинного законодавства щодо відмови від уніфікації та перехід до формування нової концепції складання фінансової звітності; реформування системи статистичної звітності, яка має бути уніфікованою для всіх суб'єктів господарювання і не ототожнюватися з їх фінансовою звітністю. З метою дотримання принципу порівнянності необхідно: розширити вимогу обов'язкового повідомлення органів статистики про використання МСФЗ поданням звітності за ними; удосконалити регламентування операцій з іноземною валютою, а саме: скасувати обмеження відображення операцій лише в національній валюті України і визначати функціональну, іноземну валюту та валюту представлення фінансової звітності.

Література:

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=394683&cat_id=393571
2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533
3. Веріга Г.

Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств України у відповідності з принципами МСФЗ / Г. Веріга, А. Савро // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 9. – С.19–25.

МЕТОД КОСТ-КІЛІНГ – ЕФЕКТИВНА ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Гордієнко Л.П.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

В умовах які склались в економіці на сьогоднішній день гостро постає проблема виходу підприємств із фінансової кризи. В цих умовах одним з найбільш дійових

інструментів яким підприємство може скористатись для стабілізації свого фінансового стану є скорочення витрат, оскільки це дає можливість збільшити рентабельність, за незмінного рівня продажу, а також у майбутньому дасть змогу відновити платоспроможність.

Управління витратами підприємства на сьогодні не лише «модний» тренд, а й необхідність. Для багатьох фірм управління витратами зводиться до простого перейменування кошторису в більш модну назву – бюджет. Але, є деякі підприємства, що на практиці використовують дійсно ефективні способи скорочення витрат, серед яких вирізняється новизною метод *cost-killing*. Метод управління витратами підприємства *cost-killing* (буквально з англ. – вбивання витрат) дуже близький за сутністю і технологію застосування до радянського методу «виявлення та задіяння резервів щодо зниження собівартості». Найчастіше метод *cost-killing* трактують, як особливий метод випадок управління витратами, що може застосовуватись при звичайному так і при стратегічному плануванні діяльності підприємства. За цим методом використовуються різні короткострокові і вузько направлені дії щодо зниження витрат на виробництві.

За реальних обставин метод *cost-killing* – це спосіб мінімізації поточних витрат на виробництво, тому і розглядати цей метод необхідно і з точки зору обліку (фінансового і управлінського), а також і з точки зору звітності як зовнішньої так і внутрішньої, яка має бути запроваджена існувати на підприємстві.

Цей метод управління витратами можна умовно поділити на внутрішній та зовнішній (рис. 1 і рис.2).

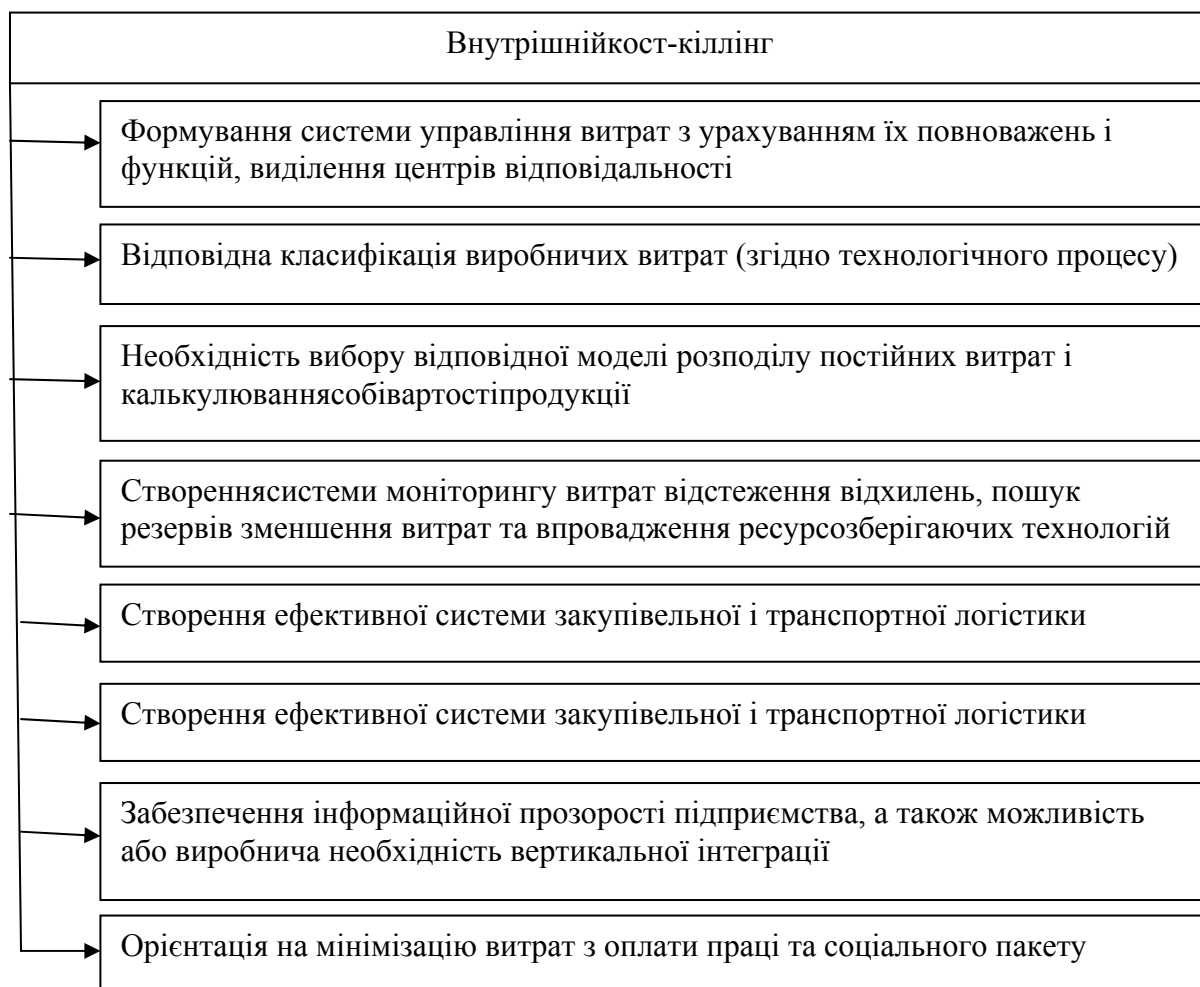


Рисунок 1 - Основні складові процесу застосування внутрішнього кост-кілінгу

А також на рис.2 наведено основні етапи застосування зовнішнього кост-кілінгу.

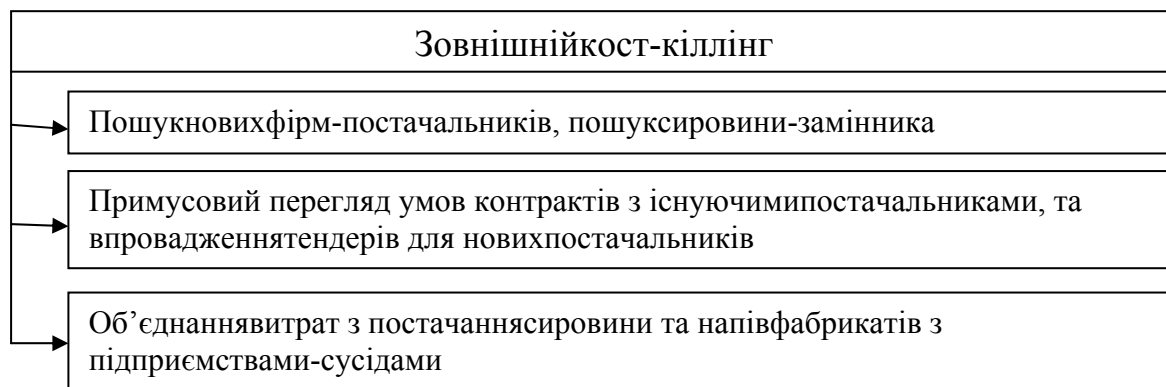


Рисунок 2 - Основні етапи застосування зовнішнього кост-кілінгу

Слід наголосити, що обов'язковою умовою для впровадження методу управління витратами на основі технології кост-кілінгу є:

1. Прагнення керівництва підприємства до зниження витрат.
2. Наявність достовірної та точної інформації про кількість і стан витрат на підприємстві.
3. Прагнення персоналу підприємства щодо скорочення пакету соціальних та інших пільг.

На сьогоднішній день не існує чітко розробленої методики впровадження на підприємствах методу кост-кілінг. Тобто, виробничі підприємства запроваджують окремі елементи даного методу по відношенню до різних видів витрат або певних підрозділів виробничого підприємства, що в свою чергу призводить до позитивних результатів.

Але, очікування свідомих результатів від впровадження в практику виробничого підприємства всіх складових, як внутрішніх, так і зовнішніх призведе до:

1. Скорочення витрат на 10 - 40 % протягом 3 – 6 місяців.
2. Скорочення зайвих потужностей (зайвого персоналу), вивільнення активів підприємства;
3. Забезпечення прозорості використання ресурсів підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, можна констатувати, що застосування методу кост-кілінг має стати для виробничих підприємств важливим інструментом управління витратами. Для цього необхідно створити інформаційну базу на основі сучасних інформаційних технологій, в якій в динаміці представлені основні показники, що характеризують стан внутрішнього середовища компаній і зовнішнього (ринкового) середовища.

ФУНКЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ

Копотієнко Т.Ю.

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

Науковий керівник: д.е.н., професор Симоненко В.К.

Методологічні аспекти внутрішнього аудиту завжди були предметом значного наукового інтересу дослідників. В контексті зазначених досліджень науковцями неодноразово пропонувалося бачення його місця та функцій в системі управління підприємством. Проте, наразі поза увагою вчених залишається визначення функцій внутрішнього аудиту в управлінні таким важливим об'єктом як витрати. Очевидно, що в

умовах економіко-політичної нестабільності витрати є одним із вирішальних факторів, від величини та структури якого залежить фінансовий результат діяльності підприємства.

З огляду на відсутність в економічній літературі однозначного визначення внутрішнього аудиту, його місце та функції трактуються також по-різному.

На думку авторів праці [3, с. 184] функції внутрішнього аудиту полягають у поліпшенні контролю всередині підприємства та виконанні захисної ролі, пов'язаної зі зберіганням активів, отриманням точної інформації про наявність майна власника.

Згідно з іншою позицією, до основних функцій внутрішнього аудиту варто відносити контроль за правильністю оформлення, приймання і відпуску матеріальних цінностей, оприбуткування, видачі грошових коштів, створення і витрачання власного капіталу; контроль за дотриманням правил штатно-фінансової дисципліни, правильним створенням і розподілом прибутків [5].

Р.А. Алборов [1] функції внутрішнього аудиту вбачає у наступному: аналіз зовнішніх факторів та оцінка їх впливу на діяльність організації; консультування засновників і працівників адміністрації з питань бухгалтерського обліку, оподаткування, аналізу господарської діяльності, менеджменту та права; організація підготовки до проведення зовнішнього аудиту, до перевірок податкових органів; періодичний контроль фінансово-господарської діяльності; перевірка рівня досягнення програмних цілей.

Підсумовуючи вищевикладені думки вчених, зазначимо, що на наш погляд, вони радше висвітлюють завдання, а не функції внутрішнього аудиту.

Прихильність виявляємо до позиції авторів праць [4, с. 26; 2, с. 391], які до функцій внутрішнього аудиту відносять контрольну, координаційну, аналітичну, інформаційну, консультаційну та захисну. Їх погляди в частині переліку функцій також розділяє О.В. Філозоф [6], проте надає їм інакшого тлумачення.

Розділяємо думку, згідно якої наповнення функцій внутрішнього аудиту конкретним змістом залежить від особливостей діяльності підприємства і має здійснюватися тим органом управління, якому підпорядковується служба внутрішнього аудиту. Завдання конкретної служби можуть бути різними залежно від специфіки роботи підприємств, особливостей його організаційної структури і від завдань, які ставить адміністрація [2, с. 391].

Опираючись на зазначене, пропонуємо виокремити прогнозну, інформаційну, аналітичну, контрольну, захисну та консультаційну функції внутрішнього аудиту витрат з наступним представленням їх змісту.

Прогнозна - забезпечення перспективного планування витрат, розробка і вибір альтернатив прогнозних бюджетів витрат з урахуванням обмежень при різних сценаріях розвитку підприємства.

Інформаційна - забезпечення органів управління релевантною інформацією про витрати підприємства, їх планування, формування, за різними сегментами діяльності, донесення інформації про результати контрольних перевірок (виявлені факти шахрайства, помилки в системі бухгалтерському обліку, які нанесли чи можуть нанести суттєві збитки підприємству).

Аналітична – формування інформаційного забезпечення щодо відхилень фактичних показників витрат відносно бази порівняння (запланованих, прогнозних та витрат попередніх періодів); розрахунок впливу окремих факторів на формування витрат та оцінка можливостей їх мінімізації.

Контрольна – встановлення достовірності інформації про витрати та відповідності фактичних даних встановленим критеріям чи обраному еталону.

Захисна – попередження неефективних дій менеджерів щодо управління витратами, які можуть негативно вплинути на фінансовий стан, збереження активів підприємства, а також вдосконалення системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання з метою мінімізації можливостей шахрайства.

Консультаційна - надання менеджерам альтернативних варіантів дій для прийняття рішень щодо управління витратами підприємства.

Таким чином, інтерпретація функцій внутрішнього аудиту витрат дозволить поглибити його сутнісне розуміння та призначення в управлінні зазначеним об'єктом. Реалізація окреслених функцій відділом внутрішнього аудиту надасть змогу ідентифікувати та мінімізувати ризики, пов'язані з плануванням, формуванням, обліком витрат та підготувати рекомендації з оптимізації їх рівня і структури.

Література:

1. Алборов Р. А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК : учеб.пособие / Р. А. Алборов. - 3-е изд. - М. : Дело и сервис, 2004. - 463 с.
2. Аудит (основи державного, незалежного, професійного та внутрішнього аудиту) : підруч. / [В.В. Немченко та ін]; за ред. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. - К. : Центр учбової літератури, 2012. - 540 с.
3. Основи аудиту : підруч. / С.І. Дерев'янка [та ін.]. - К. : Центр учбової літератури, 2008. - 328 с.
4. Пантелеев В.П. Внутрішній аудит: [навч. посіб]. / В.П. Пантелеев, М.Д. Корінько / за ред. д.е.н., проф. В.О. Шевчука. - К., 2006. - 247 с.
5. Усач Б.Ф. Аудит: навч. посіб. / Б.Ф. Усач. - К. : Знання-Прес, 2002, 133 с.
6. Філозоп О.В. Розвиток внутрішнього аудиту в Україні : організація і методика : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Олег Володимирович Філозоп. - Житомир, 2010. - 22 с.

ВПЛИВ ЗНИЖОК НА ОЦІНКУ АКТИВІВ ПРИ ЇХ ВИЗНАННІ

Коршикова Р.С.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м.Київ

Як зазначено в Концептуальній основі фінансової звітності [1, п.4.37 та п.4.38], однією з умов визнання будь-якого активу за Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі - МСФЗ) є наявність собівартості або вартості, яку можна достовірно визначити. У якості основи такої оцінки суб'єкт господарювання може обрати історичну собівартість, поточну собівартість, вартість реалізації (погашення) та теперішня вартість. Кожна із цих основ застосовується до конкретного активу згідно з вимогами відповідного МСФЗ. Крім того, достовірна первісна оцінка активу також може базуватися на справедливій вартості, якій присвячено окремий стандарт - МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [2].

При первісному визнанні активів, що надходять на підприємство на платній основі, їхнє оцінювання, як правило, здійснюється на базі історичної собівартості. Такі об'єкти відображаються за сумою сплачених за них грошових коштів чи їх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації, виданої в обмін на них на момент придбання. Аргументами на користь такого підходу є те, що історична собівартість має найбільшу «доказовість» та «наочність», оскільки підтверджується первинними документами з боку постачальників: рахунками фактурами, актами виконаних робіт, накладними тощо. В подальшому при формуванні фінансової звітності історична собівартість при необхідності за вимогою конкретного МСФЗ може комбінуватися з іншими основами оцінки.

Аналізуючи норми МСФЗ та порівнюючи їх з вимогами законодавчо-нормативної бази України можна стверджувати, що в основному підходи до визначення первісної оцінки того чи іншого активу однакові. Так, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» [3] історична (фактична) собівартість є пріоритетною для оцінки активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання.

Але, на нашу думку, один аспект оцінювання активів на момент їхнього визнання у вітчизняній нормативній базі є досить спірним, що призводить до відхилень між результатами оцінки за МСФЗ та П(С)БО. Це стосується знижок, які надаються підприємству-покупцю з боку постачальника активів. Розглянемо вплив вказаного фактору на прикладі запасів.

З метою залучення нових та утримання старих клієнтів суб'єкти господарювання пропонують цілу низку різноманітних знижок на продукцію або товари, що реалізуються. В економічній літературі [4] виділено велику кількість різноманітних знижок, які групуються за певними класифікаційними ознаками, наприклад, за терміном їхньої дії, за суб'єктами їх формування, за групами клієнтів, за документарним оформленням, за видами товарів тощо.

Облік знижок як у продавця, так і у покупця активів запасів докладно висвітлено у спеціалізованих виданнях. Якщо покупець виконує умови надання знижки, то величина компенсації за актив, що придбається, зменшується, а, отже, зменшується його первісна оцінка. Такий підхід відповідає зазначеному вище принципу історичної собівартості.

Проте хотілося б зупинитися на обліковому підході до такого виду знижок, які надаються клієнту за дострокове здійснення платежів, тобто, так званих знижок «сконто». Такі знижки зазвичай використовуються в оптовій торгівлі при продажу товарів в кредит. Оскільки продавець зацікавлений в швидкому обороті капіталу, то у договорі купівлі-продажу (поставки) в розділі «Умови оплати» він може зазначити наступне: клієнту надається товарний кредит строком на 30 днів з можливістю отримання знижки у певному відсотку від суми угоди за умови, що він заплатить протягом перших 10 днів. Такий підхід стимулює клієнтів на зменшення дебіторської заборгованості та пов'язаних з цим витрат і ризиків продавця.

Як показує аналіз вітчизняної практики, при одержанні запасів від постачальника покупець оцінює їх за преїскурантної ціною або за вихідними цінами, зазначеними у контракті без врахування знижок. В подальшому при здійсненні платежу в обумовлений дією знижки строк покупець сплачує меншу суму і одночасно коригує собівартість відповідних придбаних раніше запасів методом сторно.

На перший погляд, подібне облікове рішення цілком узгоджується з вимогами П(С)БО 9 «Запаси» [5], де зазначено, що первісною вартістю придбаних за плату запасів є їхня собівартість, яка складається серед іншого з сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків. Аналогічний висновок можна зробити і на основі змісту МСБО 2 «Запаси» [6]. Так, відповідно до п. 11 цього документу в офіційному українському перекладі витрати на придбання запасів складаються з ціни придбання, ввізного мита та інших податків (окрім тих, що згодом відшкодовуються суб'єктові господарювання податковими органами), а також з витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням готової продукції, матеріалів та послуг. При цьому торговельні знижки, інші знижки та інші подібні їм статті вираховуються при визначенні витрат на придбання. Отже, складається враження, що будь-які знижки мають вплив на первісну оцінку запасів.

Але, якщо порівняти вимогу щодо врахування знижок з оригіналом МСБО 2, то переклад останньої вимоги цього пункту стандарту має бути дещо іншим: при цьому торговельні знижки, знижкоребат (ребейт) та інші подібні їм статті вираховуються при визначенні витрат на придбання. Щоб побачити різницю в наслідках оцінки через різний переклад міжнародного стандарту, достатньо пригадати сутність торговельної знижки та знижки ребат та порівняти її з природою знижки «сконто»: виникнення перших видів знижок на відміну від знижки за достроковий платіж пов'язане, як правило, з кількістю товару, що придбавається, і покупець відразу в момент придбання запасів впевнений в їх одержанні фактично на 100%.

Крім того, рішення придбавати певні запаси у певній кількості є наслідком реалізації операційної політики підприємства, у той час як момент сплати за товар з метою одержання запропонованої продавцем знижки – це питання зі сфери фінансової політики. Таким чином, в МСБО 2 мова йде не про усі види знижок. Тому з метою подальшого зближення вимог вітчизняної нормативної бази з положеннями МСФЗ вважаємо за потрібне врахувати зазначену вище особливість природи знижок в тексті П(С)БО 9.

Література:

1. Концептуальна основа фінансової звітності //Режим електронного доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» // Режим електронного доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_068.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV (редакція від 15.10.2014 р.) // Режим електронного доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Белова Н. Скидки и распродажи: правила отражения в учете // Режим електронного доступу:<http://nibu.factor.ua/golden/doc.html?id=10485>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» // Режим електронного доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» // Режим електронного доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
7. IAS 2 «Inventory» // Режим електронного доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ias2_en.pdf.

ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Крикуненко А.С.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м.Кременчук
Науковий керівник: ст. викладач Авраменко О.І.*

Аграрне виробництво для України має величезне значення. Вона завжди вирізнялася потужним агропромисловим потенціалом та розвитком сільського господарства. Сільське господарство займає одне з найважливіших місць в життєдіяльності та економіці країни. Насамперед, це забезпечення продовольчої безпеки країни. Тому питання стану розвитку сільського господарства в Україні залишається доволі актуальним у будь-який час. Основу аграрно – промислового комплексу становить сільське господарство, яке характеризується розвиненим виробництвом зерна, технічних культур. Із наступного року Україна відкриває свій ринок перед товарами із ЄС, а євроінтеграція відкриває нові можливості для вітчизняних аграріїв. Тому українські виробники повинні бути готовими до такої конкуренції.

Особливе місце в аграрному секторі займає галузь вирощування зернових культур. Зерно для України – стратегічна ринкова продукція і є одним із основних джерел грошових надходжень більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств [1]. Статистичні дані свідчать, що в Україні спостерігається тенденція зростання споживання продукції рослинництва. Тому необхідно дослідити стан сільського господарства в Україні та оцінити розвиток деяких галузей, зокрема рослинництва.

Так, станом на 20.02.2015 р. фактичні обсяги експорту складають 23691 тис. тонн, з яких: пшениці – 9058 тис. тонн; кукурудзи – 10580 тис. тонн; ячменю – 3805

тис. тонн та інших зернових – 248 тис. тонн[2]. Це свідчить про значний вклад галузі у надходження валютної виручки.

На рис.1 представлено валовий збір зернової культури у % (у вазі після доробки). Розглядаючи рис.1, ми можемо оцінити динаміку валового збору зернової культури за період 2007-2013 рр. Не дивлячись на незначне зростання показника у 2010 році, у цілому тенденцію можна трактувати як негативну. Найбільший відсоток валового збору мав 2007 рік, а 2008, 2009 та 2013 відповідно найменший.

На жаль, розвитку сільського господарства в Україні влада приділяє недостатньо уваги. Внаслідок непослідовних дій уряду в процесі реформування аграрного сектору, нехтування науково-обґрунтованими основами господарювання сільськогосподарське виробництво втратило виробничий потенціал, знизився рівень рентабельності виробництва та платоспроможності сільськогосподарських підприємств, знизилася відтворення матеріально-технічної бази, яка на сьогодні морально застаріла і не відповідає сучасним вимогам [3]. Негативно вплинули на ситуацію у рослинництві спад в економіці, зменшення виробництва в районах бойових дій, менш сприятливі умови закупівлі окремих культур та ін.

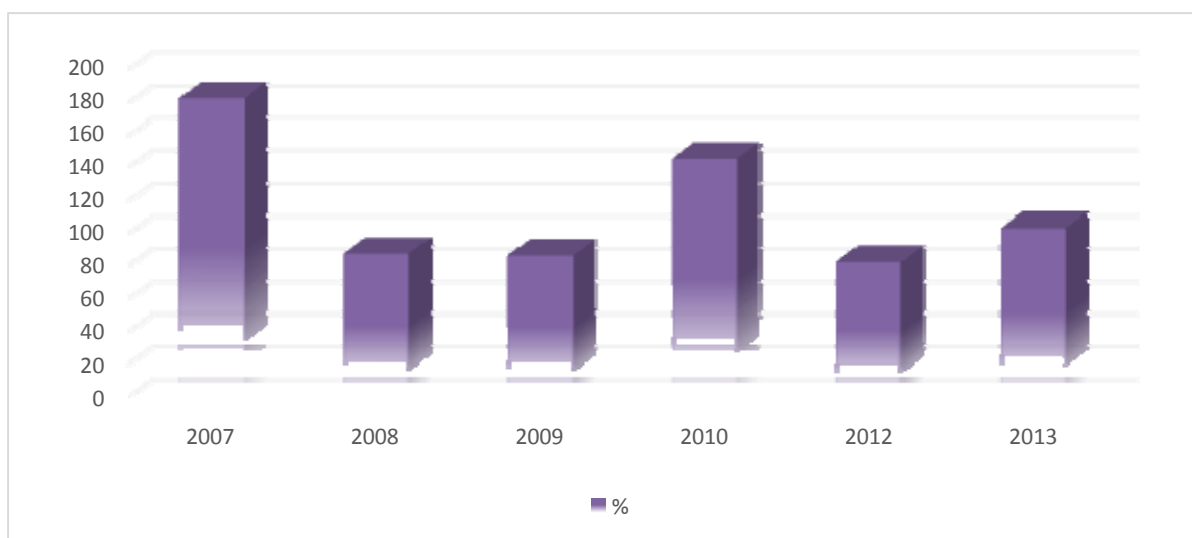


Рисунок 1- Валовий збір зернової культури у %(у вазі після доробки)
(побудовано автором за даними [4])

Для покращення аграрного виробництва можна запропонувати:

- створення прозорого конкурентного середовища;
- розширення ринків збуту вітчизняної продукції та супроводження проектів закордонних інвесторів;
- адаптація української системи оцінки якості до європейської;
- гармонізація нашого аграрного законодавства до європейського;
- сприяння розвитку експорту продукції із більшою вагою доданої вартості;
- підтримка сімейних фермерських господарств за європейською моделлю.

Таким чином, вищевказані дії будуть сприяти розвитку аграрно – промислового комплексу України.

Література:

1. Д. В. Малаховський Система насінництва зернових культур та її значення в розвитку зернового комплексу країни. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=955>

2. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Офіційний сайт: <http://minagro.gov.ua/uk/node/16013>.

3. Зінченко Т. В. Державна фінансова підтримка сільського господарства в Україні. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zinchenko-t-v-derzhavna-finansova-pidtrimka-silskogo-gospodarstva-v-ukrayini/>

4. Офіційний сайт Держкомстату України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ПОДАТКОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Кухаренко Т. Г.

Національний університет Державної податкової служби України, м. Ірпінь

Науковий керівник: к. е. н., доцент Смірнова О. М.

Складність та часті зміни податкового законодавства є передумовою виникнення податкового консультування, оскільки платники податків потребують допомоги професіоналів, які змогли б об'єктивно та неупереджено оцінити фактичний рівень податкових зобов'язань суб'єкта господарювання та оптимізувати його, не порушуючи норми діючого законодавства.

Дослідженням теоретико-методологічних основ податкового консультування займаються такі російські та зарубіжні вчені, як Бондарчук Н.В., Балакін В.В., Башкірова Н.М., Грачева М.Є., Демішева Т.О., Іонова О.Ф., Карпасова З.М., Кіріна Л.С., Селезнева Н.М., Сугрובה О.Б., Чернік Д.Г., Буссе Р., Нуккельт Й. [2].

Існують різні точки зору щодо визначення поняття податкове консультування. Але в загальному автори виділяють дві основні ознаки податкового консультування: по-перше, це професійна, незалежна, позавідомча діяльність, по-друге, вона повинна здійснюватись на платній основі [1, С. 271]. Таким чином, можна запропонувати узагальнене визначення: податкове консультування – це діяльність, яку здійснює спеціально уповноважена особа, яка має сертифікат податкового консультанта, за рахунок і на прохання замовника. Дана діяльність полягає в наданні консультацій щодо правильного застосування та належного виконання норм податкового законодавства, оптимізації фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання (замовника) та представлення інтересів платника податків.

Варто відзначити, що розвиток податкового консультування є позитивним явищем як для платників податків, так і для держави. Адже внаслідок оптимізації фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання відбувається збільшення обсягів його доходів, що в свою чергу призводить до зростання податкових надходжень до державного бюджету.

Сфера консультаційних послуг щодо оподаткування має достатньо розгалужене направлення. Консалтингові компанії надають консультаційні послуги різним галузям економіки, в різноманітних формах. У зв'язку з цим прийнято розрізняти напрями та види податкового консультування. Напрями податкового консультування розділяються в основному за галузями, в яких здійснює свою діяльність суб'єкт господарювання. Види податкового консультування різняться в залежності від мети, яку переслідує організація при зверненні до податкових консультантів (наприклад, розробка оптимальної податкової поведінки, ведення справ платника податків, представлення інтересів платника податків

За даними звітів аудиторських фірм, значна частка грошових коштів обертається у сфері консультаційних послуг, зокрема і в області консультування з питань оподаткування (рис. 1).

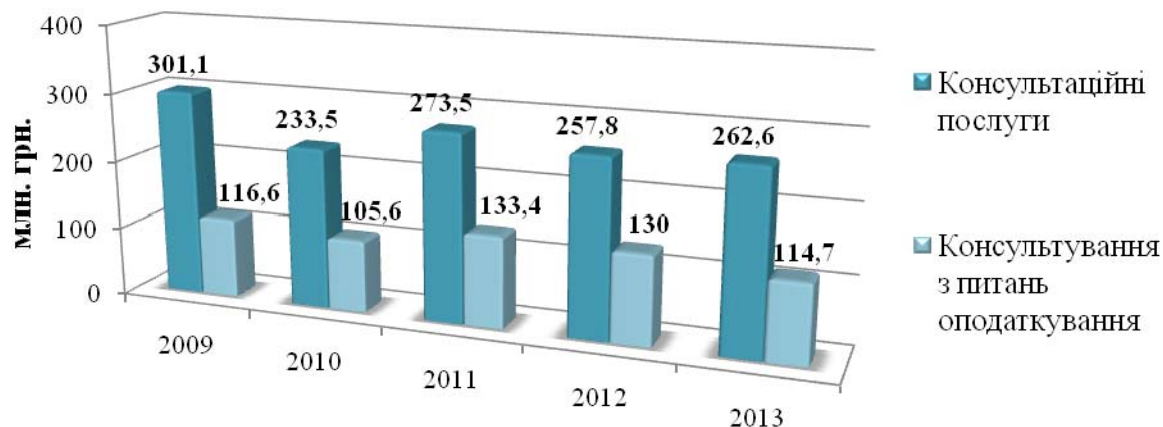


Рисунок 1-Розвиток ринку консультаційних послуг в Україні*

* побудовано автором за даними [4]

Як бачимо з рис. 1, консультування з питань оподаткування в середньому становить майже половину консультаційних послуг, які надаються аудиторськими компаніями. Найбільше зростання обсягів наданих податкових консультацій відбулося у 2011 році, що зумовлено прийняттям Податкового кодексу України. Причинами подальшого спаду, на нашу думку, можуть бути подорожчання послуг аудиторських фірм та зростання інфляційних процесів у країні. Проте, зважаючи на нові значні зміни в податковому законодавстві, у 2015 році можна прогнозувати стрімке зростання попиту на даний вид послуг.

Дослідивши регіональну структуру ринку, можна стверджувати, що найбільше консультаційними послугами з питань оподаткування користуються суб'єкти господарювання в м. Києві та Київській області (обсяги наданих послуг в 2009 – 2013 роках в середньому становили майже 80 млн. грн.). Аудиторські компанії в Львівській, Одеській, Харківській та Дніпропетровській областях забезпечують також значні обсяги надання податкових консультацій (від 3,3 до 5,6 млн. грн. в 2013 році). Найменший рівень попиту на послуги у даній сфері у Кіровоградській, Чернівецькій та Сумській областях (від 11,6 до 271 тис. грн. в 2013 році) [4]. Така диференціація є наслідком значної варіації кількості суб'єктів господарювання, які потребують професійних консультацій для успішного ведення бізнесу, та кількості аудиторських фірм в даних областях.

Однак попри розвиток даного ринку послуг, на сьогодні спостерігаються значні проблеми, які мають негативний вплив на ефективність надання консультацій та їх належного використання платниками податків. Так, можна виділити такі основні проблеми податкового консультування в Україні: відсутність належного законодавчого регулювання та єдиної системи підготовки, атестації, підвищення кваліфікації, обліку та контролю за діяльністю податкових консультантів; діяльність з надання розглянутих консультаційних послуг сьогодні не ліцензується, яких-небудь обмежень на окремі угоди (разові договори) про надання подібних послуг законодавство також не містить; розмір оплати праці податкових консультантів встановлюється в договорі, немає законодавчо встановлених тарифних обмежень; відсутня відповідальність податкового консультанта за заподіяні збитки клієнта через застосування до нього податкових штрафних санкцій з боку держави [3, С. 11].

Таким чином, пропонуємо наступні шляхи вирішення вищевказаних проблем:

- законодавчо врегулювати діяльність з надання податкових консультацій, затвердивши Закон «Про податкове консультування в Україні», в якому буде чітко визначено сутність податкового консультування, права та обов'язки податкових консультантів, порядок сертифікації та реєстрації податкових консультантів;
- запровадити Єдиний державний реєстр податкових консультантів;

- встановити тарифні обмеження на послуги податкових консультантів;
- сприяти інформуванню широких верств населення щодо діяльності податкових консультантів;
- налагодити співпрацю податкових консультантів із податковими органами у разі виявлення незаконних схем ухилення від сплати податків тощо.

Проведення таких заходів забезпечить функціонування ринку податкового консультування в Україні на належному рівні. Зокрема, встановлення фіксованих тарифних обмежень зробить більш доступним послуги з податкового консультування для малого бізнесу та громадян, що забезпечить їх ефективну діяльність та повну і своєчасну сплату податкових платежів до бюджету.

Література:

1. Габрелян А. Ю. Поняття та сутність дефініції «податкове консультування» / А. Ю. Габрелян // Держава і право. Юридичні і політичні науки . – 2013. – Вип. 59. – С. 270–276.
2. Смірнова О. М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/publications/smironova/6.pdf>
3. Шувалова Е. Б. Налоговое консультирование (правовой аспект): учебное пособие / Е. Б. Шувалова, Т. А. Ефимова. – М: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 136 с.
4. Офіційний сайт Аудиторської палати України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://apu.com.ua/>

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПОДАВАННЯ ЕЛЕКТРОНОЇ ЗВІТНОСТІ

Лук'яненко Я.

*Кременчуцький національний університет імені М.Остроградського, м.Кременчук
Науковий керівник: ст. викладач Авраменко О.І.*

На сучасному етапі розвитку підприємницької діяльності виникає необхідність у пришвидшенні обміну інформацією не лише в середині підприємства, а й з державними податковими службами та іншими органами державної влади. Інформацію про фінансовий стан підприємства, що сформований у формі звітності, може бути оперативно опрацьовано у випадку її подання в електронній формі через мережу Інтернет. Подання електронної звітності до державних органів має низку переваг, проте присутні й недоліки, що актуалізують дане питання.

Електронну форму звітності на даному етапі мають змогу як відправляти так і отримувати всі державні установи, але її основним користувачем залишається Міністерство доходів і зборів України, тому даний вид звітності уособлюють із податковою звітністю.

Основними перевагами подання звітності в електронній формі можна вважати такі, як:

- скорочення робочого часу на подання інформації про фінансовий стан підприємства;
- економія коштів організації на придбання бланків звітної інформації [2];
- спрощення процедури подання звітності;
- обмеження впливу працівників податкової інспекції на формування показників звітності;
- можливість оперативного реагування на внесення змін у форми звітності;
- пришвидшення процесу перевірки щодо правомірності заявлених до відшкодування сум ПДВ та забезпечення своєчасного відшкодування платнику податку;

- оперативність обробки податковими органами отриманої інформації.

Поряд із перевагами електронної звітності присутні і її недоліки. Проблемами подання електронної звітності є наступні:

- програмне забезпечення не дозволяє здійснювати контроль за правильністю збереження звітних форм;
- при поданні звітності в останні терміни настає можливість отримати квитанцію про неправильність наданої звітності, що зумовлює відсутність часу на її виправлення та призводить до застосування штрафних санкцій;
- невисокий рівень програмного забезпечення;
- наявність додаткових витрат пов'язаних з придбанням програмного забезпечення та послуг з передачі даних [1];
- наявність збоїв при поданні звітності до органів податкової влади;
- при звірці документів іноді виявляються розбіжності пов'язані зі збоями [2].

На сьогодні найбільш проблемною є звітність з ПДВ. Так, згідно Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» № 1617-VII зміни, які вносяться даним Законом, передбачають створення системи електронного адміністрування податку на додану вартість. Проте Закон не дає чіткої відповіді на ряд запитань, містить окремі неузгодженості та прогалини, які потребують негайного вдосконалення:

— встановлюється обов'язок для платників ПДВ з реєстрації електронного цифрового підпису, проте відсутність механізму одночасної реєстрації у якості платника ПДВ та реєстрації електронного цифрового підпису може зумовити затримку у проведенні платником господарських операцій;

— нечітко регламентується процедура бюджетного відшкодування зобов'язань з ПДВ;

— не враховано особливості правової природи рахунків платників в системі електронного адміністрування ПДВ, неповновизначений механізм відкриття та закриття таких рахунків; обраний критерій класифікації сум на відповідному рахунку не дає можливості чітко визначити, до якої з них належить конкретно визначена сума;

— зміни, що стосуються обмежень мінімальної вартості операцій з постачання товарів та послуг, не відповідають економічній природі цих відносин, не враховують можливості існування зазначених операцій між структурними підрозділами консолідованого платника податків тощо;

— встановлюються обмеження стосовно можливості реєстрації податкових накладних платниками ПДВ, що знаходяться в несприятливих економічних умовах (наприклад, перебувають у процедурі санації), таким чином, штучно ускладнюється механізм відновлення їх платоспроможності;

— не визначена процедура оскарження дій (бездіяльності) контролюючих органів у випадку ігнорування поданої податкової звітності в електронній формі, статус та доказова сила витягів з електронного реєстру податкових накладних.

Таким чином, використання звітності в електронній формі та її подання мають як позитивні властивості, зокрема: економія часу платників, оперативність подання та обробки даних, так і негативні.

Література:

1. Мельничук О. Подання звітності в електронному вигляді: переваги та недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_6_2014_05_22_23/podannya_zvitnosti_v_elektronnomu_vigljadi_perevagi_ta_nedoliki/64-1-0-1040

2. Шкодкіна Ю.М., Германчук І.В. Електронна звітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28111/1/Shkodkina.pdf>

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Макаренко Р.

*Кременчугский национальный университет имени М.Остроградского, г.Кременчуг
Научный руководитель: ст. преподаватель Авраменко Е.И.*

Современные условия экономического развития требуют проведения активной политики по привлечению различных инвестиций. От эффективности инвестиционной политики зависят состояние производства, положение и уровень технической оснащенности основных фондов предприятий, решение социальных и экологических проблем. Инвестиции являются основой для развития предприятий, отдельных отраслей и экономики в целом.

Актуальность данной темы заключается в том, что сегодня для осуществления преобразований в Украине требуются значительные капитальные вложения. Нужно отметить, что такие процессы, как структурное и качественное обновление производства и создания рыночной инфраструктуры происходят практически полностью путем и за счет инвестирования.

Инвестиции – вложение капитала с целью получения прибыли. Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора. Ведь кредит и проценты не обязательно возвращать в оговоренные сроки независимо от прибыльности проекта, а инвестированный капитал возвращается и приносит доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен – инвестиции могут быть утрачены полностью или частично [1].

Целью развития инвестиционной деятельности в Украине является создание привлекательного инвестиционного климата и развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности для обеспечения постоянного экономического роста и повышение жизненного уровня населения.

Наиболее привлекательными для инвесторов являются традиционные отрасли экономики. Это, прежде всего, металлургия, машиностроение, химическая промышленность, пищевая промышленность. Так, 23,0% общего объема прямых инвестиций в Украину сосредоточены в предприятиях промышленности, перерабатывающей – 19,7%. Среди отраслей перерабатывающей промышленности по объемам инвестиций лидируют производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение. Также 21,0% объема прямых инвестиций сосредоточено в финансовых учреждениях, еще 10,6% – в предприятиях торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления. [2]

Создается впечатление об удовлетворительной картине, но на самом деле страна неэффективно использует свои возможности [2].

Основными препятствиями на пути вложения инвестиций в Украину являются:

- нестабильность инвестиционного и налогового законодательства;
- значительная связанность экономики в бывших республиках СССР, преимущественно России;
- неразвитость инфраструктуры, особенно транспортной и телекоммуникационной сетей;
- несбалансированность экономики;
- неспособность власти придерживаться взятых на себя обязательств;
- несоответствие организационных управленческих форм мировым;
- экономическая и политическая нестабильность;

— корупція [3].

На сьогоднішній день страна находится в очень тяжелом состоянии. Проведение АТО, военная агрессия Российской Федерации со всеми вытекающими проблемами (гибель граждан страны, наличие большого числа беженцев, разрушение инфраструктуры, разрыв экономических связей) не делает наше государство привлекательным в инвестиционном плане.

Таким образом, для улучшения инвестиционного климата необходимо выполнение таких условий: прекращение агрессии со стороны РФ; уравнивание в правах инофирм и национальных предприятий, расширение налоговых льгот и т.п.; создание и эффективное использование свободных экономических зон, содействие инвестициям в ведущие отрасли промышленности; развитие системы страхования инофирм; определение приоритетов инвестирования; поддержка и поощрение со стороны государства фирм и предприятий, которые способствуют инвестициям в украинскую экономику; расширение международного сотрудничества в области содействия капиталовложениям и гарантирования инвестиций; активная роль государства в предотвращении и компенсации возможных негативных социальных последствий реализации инвестиционных проектов в Украине; создание условий для активизации отечественного бизнеса; углубление рыночных реформ; совершенствование действующего законодательства в области внешнеэкономической деятельности и обеспечения контроля со стороны государства за его соблюдением.

Литература:

1. Онлайн словар Finance.ua <http://news.finance.ua/ru/~11/140>
2. Официальный сайт Государственного Агенства Украины по инвестициям и развитию [Электронный ресурс: <http://www.in.gov.ua/>]
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Международные экономические отношения : учебное пособие / К.: Знання, 2008. – 406с

СУТНІСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГУ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Макарович В.К., Балог Ш.Ш.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

В сучасних умовах розвитку вільної ринкової економіки дедалі загострюється конкурентна боротьба. Основними факторами, що визначають конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, є якість та ціна запропонованої на ринку продукції. Ведення успішної діяльності можливе тільки за умов використання сучасного обладнання, найновіших технологій та запровадження ефективної системи організації і управління виробництвом, які забезпечують високу якість виготовлення продукції за умови її низької собівартості. Одним із перспективних шляхів покращення ринкового становища українських господарюючих суб'єктів та підвищення їх конкурентоспроможності є співпраця з успішними фірмами на умовах франчайзингу.

Позитивні зміни, що намітилися за останні роки, в практичній діяльності на вітчизняному ринку франчайзингу поки що не підтримані аналогічними змінами в його науково-теоретичному забезпеченні. Нині мало якісної наукової літератури з питань франчайзингу. Майже відсутні монографічні дослідження цієї проблеми. При чому, та їх частина, яка є в наявності, пов'язана в більшій мірі з дослідженнями правових аспектів франчайзингової діяльності. Усе це свідчить про те, що питання облікового відображення франчайзингу поки що, не отримали в нашій країні належного науково-теоретичного розгляду.

Питанням франчайзингу присвячені дослідження таких вчених, як О.В. Золотова, О.Є. Кузьміна, О.П. Корольчук, І.В. Рикової, А.В. Цират, А.В. Череп та інших. Дослідження

науковців, в своїй більшості, присвячені питанням розкриття інформації про роль франчайзингу в управлінні бізнес-процесами. Фрагментарно дослідження облікуфранчайзингу розглянуто в працях Н.А. Борейко, О.В. Маковійчук, О.І. Недбайло, Ю.С. Серпенінової. При цьому залишається неврахованим та недостатньо дослідженим питання методикиоблікового відображення на рахунках бухгалтерського облікуфранчайзингу для учасників даних операцій.

Питання ефективності (результативності) франчайзингових операцій є центральними в процесі дослідження ролі і значення франчайзингу як способу управління поточною господарською діяльністю підприємств.

В наукових джерелах зустрічаються різні тлумачення поняття «франчайзинг».В процесі дослідження нами здійснено узагальнення та систематизація визначень поняття «франчайзинг», які наводяться вітчизняними науковцями. Результати дослідження наведені в табл. 1.

Таблиця 1 - Поняття «франчайзинг» в наукових літературних джерелах

№ п/п	Автор	Визначення
1	Маковійчук О.В. [1, С. 257]	Франчайзинг – договірні відносини, на основі яких одна сторона передає іншій стороні за платню на певний строк чи безстроково права на використання торговельної марки, фірмового найменування, ноу-хау тощо, надає їй консультаційну чи технічну допомогу у виробництві і реалізації продукції, виконанні робіт і наданні послуг.
2	Момот Л.В. [2, С. 173]	Франчайзинг є системою взаємовигіднихпартнерських відносин, яка сполучає в собі елементи купівлі-продажу та в основному є самостійною формою договірних відносин незалежнихгосподарюючих суб'єктів.
3	Роглев Х.Й. [3, С. 24]	Франчайзинг – ціліцензійна угода, метод веденняпродажів, при якомуокремомуфранчайзі-підприємствунадається право надаватипослугипідуправлінняммоделі маркетингу, щорозробленафранчайзером.
4	Серпенінова Ю.С. [4, С. 257]	Франчайзинг – це передача права інтелектуальної власності франчайзеромфранчайзі на платних умовах.
5	Сухорська-Кравець У.Р. [5, С. 236]	Франчайзинг – це вид господарськоїдіяльності, спрямований на просуваннятоварів та послуг шляхом делегуванняфункційосновноїфірми операторам.

Результати аналізу визначень сутності «франчайзингу», які пропонують вітчизняні науковці дають можливість виокремити, що під франчайзингом розуміють спеціальну форму ліцензування, спосіб організації та функціонування бізнесу (підприємницької діяльності), ділове співробітництво, спосіб просування та збуту товарів і послуг, систему контрактних відносин.

Вважаємо, що за своєю сутністю франчайзинг визначається як форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами в рамках яких одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк або без такого, комплекс виключних прав на використання торгового знаку, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і/або спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, а також інших об'єктів виключних прав, що охороняються законом.

З цього твердження виходить, що між контрагентами за домовленістю відбуваються економічні відносини, умови яких доцільно зафіксувати в документі, що має юридичну силу. Цей документ носить назву договір фрчайзингу й укладається, щоб регулювати всі аспекти франчайзингових відносин. У типовому договорі зазначаються переданіправа на використання нематеріальних активів, умови їх використання, строк дії правового документу, умови та розміри оплати, відповідальність сторін договору у разі

невиконання ними обов'язків, а також інші умови залежно від характеру переданих дозволів.

Важливим аспектом франчайзингових відносин є те, що при таких операціях передається тільки право на використання певних нематеріальних активів. Це означає, що не відбувається переходу права власності на зазначені об'єкти.

Таким чином, незважаючи на значні напрацювання, здійснені вченими, питанням визначення сутності франчайзингу та його місця в управлінні підприємством приділяється недостатньо уваги. Крім того, серед дослідників відсутня єдина позиція щодо сутності франчайзингу. Існуюча варіативність наукових підходів до визначення сутності поняття "франчайзинг" у його теоретичному та практичному аспектах підтверджує багатогранність та багатоаспектність даного поняття. Проведене дослідження дозволило визначити, що за своєю сутністю франчайзинг визначається як форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами в рамках яких одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк або без такого, комплекс виключних прав на використання торгового знаку, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і/або спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, а також інших об'єктів виключних прав, що охороняються законом. Таке твердження, в свою чергу, сприяє теоретичному обґрунтуванню підходів до раціональної організації обліку і здійснення контролю франчайзингових операцій.

Література:

1. Маковійчук О.В. Сутність та економічні підходи до трактування поняття «франчайзинг» / О.В. Маковійчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. -2012. - № 2 (23). - С. 171-180.

2. Момот, Л. В. Бухгалтерський облік франшизи / Л. В. Момот, О. В. Овдій // Наукові праці НУХТ. - 2010. - № 35. - С. 173-178.

3. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту: навчальний посібник / Х.Й. Роглев. – К. : Кондор, 2005. – 408с.

4. Серпенінова Ю.С. Франчайзинг: сутність та порядок відображення в обліку / Ю.С. Серпенінова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький – 2014. – № 1. – С. 256-260.

5. Сухорська-Кравець У.Р. Франчайзинг як вид інноваційної діяльності підприємств в Україні / У.Р. Сухорська-Кравець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-Хмельницький. - 2005. - №2,Т.1 -С. 236-239.

ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Омелянчук Т. М.

Київського національного торговельно-економічного університету, м. Київ

Науковий керівник: д. е. н. Бенько М. М.

Фінансовий стан підприємства ресторанного господарства (ПРГ) формується в процесі всієї господарської діяльності, тому визначення його на звітну дату відповідає на питання, на скільки ефективно дане підприємство управляло фінансовими ресурсами протягом період часу. Від поточного фінансового стану ПРГ залежить рівень його інвестиційної привабливості для інвесторів, кредиторів і постачальників, партнерів по ресторанному бізнесу, які здійснюють вибір підприємства, здатного на стабільні й надійні ділові відносини. З метою полегшення прийняття управлінських рішень власниками ПРГ беруться до уваги результати факторного аналізу фінансового стану ПРГ, а саме підсумки оцінки впливу внутрішніх чинників на фінансовий стан.

Для будь-якого підприємства, в тому числі ПРГ, внутрішніми чинниками

фінансового стану ефілософія та стиль роботи управлінського персоналу підприємства, організаційна структура підприємства, специфіка надання повноважень і відповідальності на підприємстві, кадрова політика і практика, порядок підготовки звітності для зовнішніх користувачів, узгодження з вимогами, встановленими законодавством, яке може застосовуватись, і зовнішніми регулюючими органами [2, С. 291-296].

Серед внутрішніх факторів, що впливають на фінансовий стан ПРГ України варто виділити особливості пропозиції меню та супутніх послуг, структурні елементи приміщення (території) ПРГ, а також наявність розваг і комунікацій (табл. 1).

Таблиця 1 - Внутрішні фактори фінансового стану підприємств ресторанного господарства в Україні, % [1, 3]

№	Фактори	Міста						Середнє значення, %
		Дніпро-петровськ	Донецьк	Київ	Львів	Одеса	Харків	
1	Особливості пропозиції меню підприємств ресторанного господарства							
11	Дитяче меню	25,0	53,8	36,3	50,0	28,6	1,0	32,5
12	Пісне меню	25,0	15,4	22,2	25,0	36,7	16,7	23,5
13	Суші-меню	50,0	1,0	5,8	25,0	18,4	0,0	16,7
14	Винна карта	1,0	23,1	34,5	1,0	36,7	16,7	18,8
15	Чайна карта	25,0	1,0	3,5	1,0	6,1	1,0	6,3
16	Сніданок	25,0	46,2	45,0	50,0	51,0	83,3	50,1
17	Кальян	1,0	46,2	32,2	1,0	32,7	66,7	30,0
2	Пропозиція супутніх послуг підприємств ресторанного господарства							
21	Кейтеринг	1,0	38,5	25,1	50,0	32,7	50,0	32,9
22	Доставка	50,0	7,7	45,0	25,0	10,2	50,0	31,3
23	Страви на винос	75,0	69,2	68,4	25,0	71,4	50,0	59,8
3	Структурні елементи приміщення підприємств ресторанного господарства							
31	Банкетний зал	50,0	58,3	78,4	75,0	79,2	83,3	70,7
32	Зал для некурців	75,0	58,3	85,4	75,0	91,7	50,0	72,6
33	Літній майданчик	50,0	50,0	62,6	50,0	87,5	16,7	52,8
34	Спортивний бар	1,0	1,0	4,7	25,0	2,1	16,7	8,4
35	Готель	1,0	25,0	8,8	25,0	16,7	1,0	12,9
36	Кабінки	25,0	1,0	8,2	1,0	14,6	1,0	8,5
37	Конференц-зал	1,0	1,0	2,3	1,0	1,0	1,0	1,2
38	Дитяча кімната	1,0	8,3	5,8	1,0	4,2	1,0	3,6
39	Паркінг	25,0	33,3	18,7	50,0	20,8	33,3	30,2
4	Пропозиція розваг підприємств ресторанного господарства							
41	Концертний майданчик	25,0	33,3	9,4	1,0	8,3	1,0	13,0
42	Жива музика	50,0	41,7	45,6	25,0	62,5	33,3	43,0
43	Танцпол	1,0	1,0	2,3	1,0	4,2	16,7	4,2
44	Шоу-програма	1,0	1,0	3,5	1,0	8,3	1,0	2,5
45	Караоке	25,0	25,0	17,5	1,0	14,6	16,7	16,6
5	Комунікації підприємств ресторанного господарства							
51	Телебачення	100	50,0	64,3	100	43,8	83,3	73,6
52	Бездротовий Інтернет	100	100	94,7	75,0	97,9	100	94,6
53	Афіша	1,0	1,0	10,5	1,0	22,9	1,0	6,2
6	Витрати споживачів продукції підприємств ресторанного господарства							
61	Середній чек до 100 грн.	48,0	44,0	41,0	52,0	41,0	53,0	46,5
62	Середній чек 100-250 грн.	35,0	24,0	37,0	38,0	30,0	29,0	32,2
63	Середній чек понад 250 грн.	17,0	32,0	22,0	10,0	29,0	18,0	21,3
64	Знижки	1,0	1,0	8,8	1,0	4,1	1,0	2,8

Внутрішні фактори фінансового стану ПРГ в Україні, наведені у табл. 1, відображають привабливість продукції ПРГ для споживача, що прямо впливає на фінансовий стан таких підприємств. Окрім того, зауважимо, що споживча привабливість продукції ПРГ є дуже важливим комплексним індикатором фінансового стану ПРГ, адже інвестор зацікавлений у присутності високого попиту на продукцію ПРГ, а також у конкурентоспроможності такої продукції, оскільки від привабливості продукції ПРГ залежить рентабельність інвестицій у розвиток ПРГ.

Розрахуємо залежність роздрібного товарообороту у розрахунку на одне ПРГ (Y) від кількості таких підприємств (X_1) та кількості у них посадкових місць (X_2) за допомогою регресійного аналізу в середовищі MSExcel на основі даних статистичного бюлетеня [3].

- для ПРГ модель регресійної залежності роздрібного товарообороту у розрахунку на 1ПРГ від загальної кількості таких підприємств та кількості у них посадкових місць $Y = 4861,2 - 0,01 \cdot X_1 - 0,003 \cdot X_2$. Коефіцієнт детермінації моделі склав 86,2%. Отримані коефіцієнти регресії є статистично значущими на рівні 80,8%. У результаті розрахунків виявлена наступна залежність: із скороченням загальної кількості ПРГ України та кількості у них посадкових місць на 0,01% та 0,003% відповідно, роздрібний товарооборот у розрахунку на 1ПРГ зростає на 1%;

- для ПРГ у містах та селищах міського типу модель регресійної залежності роздрібного товарообороту у розрахунку на 1ПРГ від кількості таких підприємств та кількості у них посадкових місць $Y = 5125,1 - 0,08 \cdot X_1 - 0,003 \cdot X_2$. Коефіцієнт детермінації моделі склав 83,4%. Отримані коефіцієнти регресії є статистично значущими на рівні 76,8%. У результаті розрахунків виявлена наступна залежність: із скороченням загальної кількості ПРГ у містах України та селищах міського типу, а також кількості у них посадкових місць на 0,08% та 0,003% відповідно, роздрібний товарооборот у розрахунку на 1ПРГ у містах та селищах міського типу зростає на 1%;

- для ПРГ у сільській місцевості України модель регресійної залежності роздрібного товарообороту у розрахунку на 1ПРГ від кількості таких підприємств та кількості у них посадкових місць $Y = 768,6 - 0,14 \cdot X_1 + 0,001 \cdot X_2$. Коефіцієнт детермінації моделі склав 83,4%. Отримані коефіцієнти регресії є статистично значущими на рівні 76,8%. У результаті розрахунків виявлена наступна залежність: із скороченням загальної кількості ПРГ у сільській місцевості, а також зростання кількості у них посадкових місць на 0,14% та 0,001% відповідно, роздрібний товарооборот у розрахунку на 1ПРГ у сільській місцевості зростає на 1%.

Отже, виявлена регресійна залежність роздрібного товарообороту у розрахунку на 1ПРГ від кількості таких підприємств та кількості у них посадкових місць за територіальною ознакою вказує на необхідність обґрунтування параметричних характеристик оцінки фінансового стану ПРГ задля задоволення інформаційних потреб стейкхолдерів.

Література:

1. Дорошенко В. Територіальна організація підприємств ресторанного господарства України / В. Дорошенко, К. Дмитрієва // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2011. – № 58. – С. 27-30.
2. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика: монографія / Н. М. Проскуріна. – К.: ДП «Інф.-аналіт. агентство», 2011. – 739 с.
3. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств / Статистичний бюлетень. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Пінчук А.О.

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м. Кременчук
Науковий керівник: ст. викладач Авраменко О.І.*

Виконання соціальної функції, пов'язаної з наданням благ і гарантій членам суспільства, є основним завданням сучасної держави стосовно її громадян. Для його вирішення держава акумулює необхідну кількість фінансових ресурсів у вигляді централізованих фондів грошових коштів, які б забезпечували виконання взятих зобов'язань. Проте існують деякі проблеми процесів реформування та побудови соціально орієнтованої економіки в Україні, однією з яких є нестача фінансових ресурсів, необхідних для виконання зобов'язань держави стосовно господарюючих суб'єктів та громадян.

На сьогоднішній день тіньова економіка складає приблизно 45% від усієї економіки України. Ці показники повинні насторожувати владу, адже такий значний рівень нелегальної діяльності підприємств призводить до дефіциту національного бюджету та перешкоджає сталому розвитку української економіки. Очікується, що ця цифра буде зростати з кожним роком все більше і більше, тож держава повинна вживати заходів щодо подолання цього явища. Значущість даної проблеми спонукає дослідити її більш детально.

Тіньова економіка — це вид економічної діяльності, спрямований на отримання доходів від здійснення заборонених видів діяльності чи на ухилення від сплати податків та державного контролю при здійсненні легальних видів економічної діяльності [1, С.20].

Оцінка частки тіньового сектору економіки України, % ВВП за період з 2009 – 2014рр. представлена на рис.1.

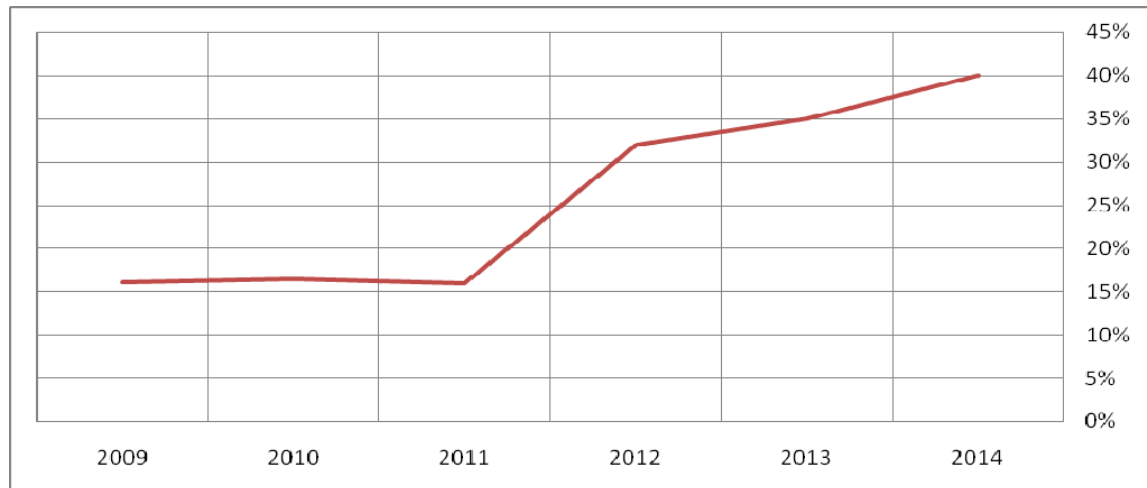


Рисунок 1- Оцінка частки тіньового сектору економіки України, % ВВП (розроблено автором за даними [2, С.1])

Згідно рис.1 можемо спостерігати, що рівень тіньової економіки щороку зростає, та ці показники являються невтішними для нашої національної економіки. Але в реальному житті відсоток нелегальної діяльності являється набагато вищим.

На погіршення економіки впливає багато чинників, а саме:

- соціальні: нерівномірність розподілу ВВП, високий рівень безробіття в країні, а це призводить до того, що населення прагне отримати дохід будь-яким способом;
- правові: погана підготовка правових органів до діяльності в різних економічних умовах, відсутність чіткої межі між офіційною та тіньовою діяльностями;
- економічні: високий рівень корупції, високі ставки податків, прагнення

підприємств отримати більше прибутку, використовуючи неофіційні методи його отримання;

— державні: корумпованість державних служб, податкової, санепідемконтролю тощо.

Отже, тіньова економіка зачіпає усі сфери життєдіяльності суспільства.

Для детінізації економіки потрібно запровадити ряд заходів, які могли б вплинути на вирішення цієї проблеми:

- стабілізація економіки держави;
- забезпечення всім суб'єктам господарювання однакових умов оподаткування;
- легалізація всіх сфер бізнесу;
- аналіз та діагностика запропонованих інвестиційних проектів;
- захист державних підприємств від іноземного втручання.

Таким чином, проведене дослідження дає змогу зрозуміти, що тіньова економіка – негативне явище, яке потребує невідкладних заходів щодо її ліквідації. Запропоновані заходи дадуть поштовх до забезпечення економічного розвитку, але тільки за умов системного підходу до ліквідації процесів тінізації економіки.

Література:

1. Андрушко А.М. Тіньова економіка: „мертві втрати” чи додаткові вигоди? / А.М. Андрушко, Д.С. Тарасюк // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 20-23.

2. Бочі Ангела. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. / Бочі Ангела, Поворозник Василь. // Міжнародний центр перспективних досліджень.-2014-С.5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf

ОГЛЯД ЗМІН ДО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

Сурмій Р.О.

Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського, м.Кременчук
Науковий керівник: ст. викладач Авраменко О.І.

Одним з найважливіших економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на ринкову економіку, є податкова система. Так як податки є головним джерелом надходження коштів до державного бюджету, важливе значення мають види та ставки податків. На сьогоднішній день стан економіки України є досить тяжким та наближається до кризового. Одним з шляхів виходу з цієї ситуації може стати реформування податкової системи.

З 1 січня 2015 р. в Україні набуває чинності закон України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)». Закон передбачає скорочення податків з 22 до 9, серед яких залишилися: податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, рентна плата, збори, а також місцеві податки: податок на майно та єдиний податок[1]. Розглянемо більш детально ці зміни.

Реформування податку на доходи фізичних осіб полягає у разовому декларуванні доходів, майна і фінансового стану за нульовою ставкою, у тому числі майна, нажитого незаконним шляхом. Якщо особа декларує доходи в сумі понад 200 тисяч грн, то такі кошти мають бути внесені на банківські рахунки та зберігатися там не менше року з дня їх внесення. Якщо ця умова буде не виконана, то особа, яка декларує свої доходи, повинна буде сплатити до бюджету 3% від задекларованої суми. Змінюється і ставка податку із заробітної плати. Якщо заробітна плата складає суму до 10 мінімальних заробітних плат, то податок стягується за ставкою 15%, якщо ж зарплата вища – з різниці вираховується

податок 20% (зріс на 3%). Для пасивних доходів, тобто процентів чи роялті, ставка зростає з 15% до 20% [1]. Для пенсій знижено податковий поріг з 10 тис. грн. до 3 мінімальних зарплат, податок з різниці буде обраховуватись за ставкою 15%.

Зазнав змін і податок на додану вартість. За новим законом обов'язковій реєстрації платником ПДВ підлягатимуть лише особи, у яких загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, нарахована такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1 млн. гривень (без урахування ПДВ).

Зміни акцизного податку полягають у тому, що до переліку підакцизних товарів включено електричну енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками; введено акцизний податок з реалізації через роздрібну торгову мережу алкогольних напоїв, тютюнових виробів та палива, ставка податку на які буде встановлюватися органами влади у розмірі від 2 до 5% від обсягу реалізації. Введено акцизний податок на нафтопродукти, альтернативне паливо та скраплений газ [3].

Реформовано і рентну плату. Так, встановлюється єдиний платіж за користування природними ресурсами, до складу якого входять 4 податки та збори. Збільшується поріг для оподаткування плати за видобуток газу, який реалізовується не для потреб населення.

Значних змін зазнали місцеві податки. Місцеві органи влади мають право встановлювати податок на нерухоме майно у розмірі 2% від мінімальної заробітної плати за 1 кв. м площі об'єкта оподаткування. Також вони мають право надавати пільги незабезпеченим особам чи релігійним організаціям. Законом передбачено введення податку на розкішні автомобілі, вік яких не перевищує 5 років за ставкою 25 тис. грн на рік [2]. До складу місцевих податків переведено плату за землю.

Зменшено кількість груп для спрощеного оподаткування до 4 та підвищено поріг для оподаткування до 300 тис. грн, створено четверту групу платників податків – сільськогосподарських товаровиробників.

У зв'язку з ситуацією в країні, на сьогодні продовжується дія військового збору (1,5% від заробітної плати) та підвищується ставка збору на загальнообов'язкове пенсійне страхування з операцій купівлі іноземної валюти в готівковій формі для фізичних і юридичних осіб та скасовано такий збір для безготівкових операцій.

Таким чином, аналізуючи внесені до Податкового кодексу зміни, можна зазначити, що вони тягнуть за собою як позитивні, так і негативні наслідки. Так, при поданні декларацій з ПДФО зростає кількість черг у податкових службах, зростуть і суми багатьох податків, що підлягають сплаті. Проте виконання даного закону сприятиме заощадженню певних коштів на розвиток країни, хоча цього недостатньо без структурних змін в економіці, забезпечення населення робочими місцями та розвитку науки і техніки.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України», Верховна Рада України; від 31.07.2014 № 1621-VII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>.

2. Проект налоговых реформ правительства зарегистрирован в Раде/ Економіка/ Ліга. Фінанси: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/economics/2014/12/23/news/41540.htm>

3. У 2015 році зменшено кількість груп платників єдиного податку з шести до чотирьох// новини/ Територіальні органи ДФС у м. Києві: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/181525.html>.

**МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ГРАНИЧНИЙ ІНДИКАТОР
СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ АПК**

Ткаченко Н.А.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН, м. Київ

Згідно статті 43 Конституції України кожен громадянин має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб. Кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом. Право на своєчасне одержання винагороди за працю захищається законом.

Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій, встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету, а також шляхом оподаткування доходів працівників [2].

Мінімальна заробітна плата - це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників [1, 2]. Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється і переглядається відповідно до статей 9 і 10 Закону України "Про оплату праці" та не може бути нижчим від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Заробітна плата підлягає індексації у встановленому законодавством порядку [1]. Умови розміру оплати праці працівників установ та організацій, що фінансуються з бюджету, визначаються Кабінетом Міністрів України, крім випадків, передбачених частиною третьою цієї статті, та частиною першою статті 10 цього Закону. Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості. Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України не рідше одного разу на рік у законі про Державний бюджет України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом переговорів, представників професійних спілок, власників або уповноважених ними органів, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди, та переглядається залежно від зміни розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Розмір мінімальної заробітної плати не може бути зменшено в разі зменшення розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Зміни розміру мінімальної заробітної плати іншими законами України та нормативно-правовими актами є чинними виключно після внесення змін до закону про Державний бюджет України на відповідний

рік. Мінімальні розміри ставок (окладів) заробітної плати, як мінімальні гарантії в оплаті праці, визначаються генеральною угодою [2].

Відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди», Генеральною угодою про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні, що укладена між Стороною власників в особі Кабінету Міністрів України та Спільного представницького органу сторони роботодавців, та Стороною профспілок в особі Спільного представницького органу всеукраїнських профспілок та профспілкових об'єднань для ведення колективних переговорів та соціального діалогу, на національному рівні регулюються основні принципи і норми реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин, зокрема щодо: мінімальних соціальних гарантій оплати праці і доходів всіх груп і верств населення, які забезпечували б достатній рівень життя; розміру прожиткового мінімуму, мінімальних нормативів. Галузевою угодою між Міністерством аграрної політики та продовольства України, галузевими об'єднаннями підприємств та Профспілкою працівників АПК України, яка представляє інтереси працівників агропромислового комплексу на галузевому рівні регулюються галузеві норми, щодо: нормування і оплати праці, встановлення для підприємств галузі мінімальних гарантій заробітної плати відповідно до кваліфікації на основі єдиної тарифної сітки по мінімальній межі та мінімальних розмірів доплат і надбавок з урахуванням специфіки, умов праці окремих професійних груп і категорій працівників галузі; встановлення мінімальних соціальних гарантій, компенсацій.

Відповідно до статті 46 Конституції України, Закон України «Про прожитковий мінімум» дає визначення прожитковому мінімуму, закладає правову основу для його встановлення, затвердження та врахування при реалізації державою конституційної гарантії громадян на достатній життєвий рівень. Згідно до цього Закону, прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг (далі - набір послуг), необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення: дітей віком до 6 років; дітей віком від 6 до 18 років; працездатних осіб; осіб, які втратили працездатність. До працездатних осіб відносяться особи, які не досягли встановленого законом пенсійного віку [3].

Проаналізувавши дані таблиці 1 ми спостерігаємо, що за 2006-2009 роки в Україні є відхилення мінімальної заробітної плати від прожиткового мінімуму (на початок 2006 року становить 133,00 грн. або 27,54%, на початок 2009 року.

Таблиця 1 - Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу в розрахунку на місяць у 2006-2015 рр.

Рік	Мінімальна заробітна плата, грн.	Прожитковий мінімум, грн.	Співвідношення, %	Відхилення МЗП від ПМ грн.	Відхилення МЗП від ПМ %
01.01.2006	350,00	483,00	72,46	-133,00	27,54
01.01.2007	400,00	525,00	76,19	-125,00	23,81
01.01.2008	515,00	633,00	81,36	-118,00	18,64
01.01.2009	605,00	669,00	90,43	-64,00	9,57
01.01.2010	869,00	869,00	1	0	0
01.01.2011	941,00	941,00	1	0	0
01.01.2012	1073,00	1073,00	1	0	0
01.01.2013	1147,00	1147,00	1	0	0
01.01.2014	1218,00	1218,00	1	0	0
01.01.2015	1218,00	1218,00	1	0	0

64,00 грн. або 9,57%, тобто рівень мінімальної заробітної плати не досягає рівня прожиткового мінімуму на одну працездатну особу. Але, позитивним є те, що на початок 2010-2015 років рівень мінімальної заробітної плати і прожитковий мінімум однакові. Це говорить про ефективну політику держави, щодо забезпечення мінімальних гарантій з оплати праці.

Література:

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08>
2. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=478590
3. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999р. №966-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/966-14>

МЕТОД МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Ходзицька В.В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У сучасних умовах при прийнятті інвестиційних рішень необхідно вміти адекватно оцінювати й швидко реагувати на зміну зовнішніх і внутрішніх умов господарювання. Тому ступінь правдивості, чіткості й повноти економічної інформації, що використовуються у процесі інвестування має важливе значення. Це стосується, перш за все, кола статистичних показників, які можуть всебічно описати й оцінити процеси, що відбуваються, як навколо підприємства, як на макрорівні, так і усередині.

Економічне обґрунтування ефективності інвестицій дозволяє порівняти можливі варіанти вкладення засобів в технічні, технологічні, організаційні та інші заходи, представлені у кожному конкретному проекті. Оцінка й обґрунтування фінансових ресурсів, їх ефективності дозволяє розробникам проектів та фінансовим менеджерам бути компетентнішими в питаннях конкретної пропозиції (інвестиційного проекту), ухвалювати краще рішення з можливих. Разом із тим, навіть правильно та детально розраховані витрати не можуть бути гарантією високоякісного рівня проекту. [10]

Форми і зміст інвестиційних проектів можуть бути найрізноманітнішими - від плану будівництва нового підприємства до оцінки доцільності придбання нерухомого майна. У всіх випадках, однак, присутній часовий лаг (затримка) між моментом початку інвестування і моментом, коли проект починає приносити прибуток.

На практиці можна представити типове інвестиційне рішення як процес з п'яти стадій:

- стадія визначення можливостей - визначення нових виробничих проектів виходячи з аналізу торгових можливостей чи виявлення проблем виробництва;
- стадія досліджень - оцінка очікуваних результатів проекту і приток готівки ;
- стадія відбору - відбір між альтернативними можливостями, що доступні фірмі ;
- стадія реалізації - авансування капіталу , проведення відповідних робіт і початок власне процесу ;
- стадія пост-проектного аудиту - оцінка реальної ефективності проекту і її порівняння з плановими приростом готівки .

Необхідність дослідження сутності ризиків підприємницького потенціалу прийняття стратегічних управлінських рішень, , місця і ролі в політиці підприємницьких рішень викликана особливостями функціонування підприємств в нестабільній політичній ситуації . В. сформованій економічній ситуації розвиток підприємств відбувається в складних умовах триваючої економічної невизначеності. Умови господарювання

змінюються швидко, що природно не може сприяти зміцненню позицій підприємств, а скоріше є фактором, що перешкоджає їх поступальному розвитку.

Однак навіть у найважчих умовах господарювання підприємства як самостійні суб'єкти підприємницьких відносин зберігають той чи інший потенціал життєздатності, який може бути введений в дію при певних зусиллях керівництва. Основою внутрішнього механізму життєздатності підприємств виступає правильно побудована політика підприємницьких рішень. Саме вона, будучи основним якісним змістом і економічною сутністю підприємств, визначає основні тенденції та закономірності їх розвитку.[1]

Дослідження довело, що основою внутрішнього механізму життєздатності та стійкості комерційних підприємств, прийняття інвестиційних рішень в умовах політичної кризи виступають правильно сформульований, ефективно використовуваний і керований їх потенціал. Саме він, будучи основним якісним змістом та організаційно-економічною сутністю діючих суб'єктів господарювання, визначають основні тенденції функціонування та закономірності їх розвитку, і показують, наскільки стабільно і стійко підприємство, а його управління адаптивно до змін в економічній та політичній площині.

Отримання прибутку від реалізації інвестиційних проектів може розтягнутися на суттєвий період часу. Тому при прийнятті рішення необхідно застосовувати такі методи, які дозволять найкращим способом розрахувати вартість грошей у часі.

Метод на основі окупності інвестицій фокусується на періоді їх повернення. Період окупності необхідний для того, щоб чисте надходження від реалізації інвестиційного проекту компенсували початкове вкладення. Даний період часу також відносять до такого, під час якого інвестиції у проект повністю окупаються. Вихідна вимога застосування цього методу на практиці полягає у тому, що чим швидше окупаються сумарні інвестиції в проект, тим більш доцільнішим він вважається.

Суть методу відбору інвестиційних проектів за допомогою переліку критеріїв полягає в оцінці відповідності проекту кожному з установлених критеріїв. Метод дозволяє побачити всі переваги і недоліки проекту і гарантує, що жоден з критеріїв, які необхідно взяти до уваги, не буде забутий, навіть якщо виникнуть труднощі з початковою оцінкою.

Критерії, необхідні для оцінки інвестиційних проектів, можуть різнитися в залежності від конкретних особливостей організації, її галузевої приналежності і стратегічної спрямованості. При складанні переліку критеріїв необхідно використовувати лише ті з них, які впливають безпосередньо з цілей, стратегії і задач організації, її довгострокових планів. Проекти, що одержують високу оцінку з позиції одних цілей, стратегій і задач, можуть не одержати її з погляду інших.

Метод моделювання є невід'ємною частиною системного підходу, що формує стратегію виробничо-ринкової поведінки господарюючого суб'єкта. З точки зору наукової логіки цей метод можна характеризувати як найбільш повний, точний і достовірний, здатний теоретично обґрунтувати економічно доцільне управлінське рішення і запропонувати ефективні шляхи його практичної реалізації.

Література:

1. Друрі К. Управлінський і виробничий облік: Пер. з англ.; Підручник. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2002.
2. Уорд Кит. Стратегический управленческий учёт / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.
3. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
4. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.
5. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.
6. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.

7. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting, Organisation and Society. – 1990. -№ 1. P. 27-46.
8. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
9. Ентоні А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, С. Марк Янг. Управлінський облік. 3-є видання-М.: Видавничий дім «Вільямс», 2005.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський облік: управлінський аспект: Пер. з англ./Під ред. Я. В. Соколова. – М.: Фінанси і статистика, 2001.
11. Міддлтон Д. Бухгалтерський облік і прийняття фінансових рішень: пер. з англ./Д. Міддлтон; під ред. І.І. Єлісеєвой. – М.: Аудит; М.: ЮНІТІ, 1997.
12. Скоун Т. Управлінський облік: Як його використовувати для контролю бізнесу: пер. з англ./Т. Скоун; під. Ред. Н.Д. Еріашвілі. – М.: Аудит, 1997.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Фурман О.І.

**Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, м.Київ
Науковий керівник: к.е.н. Гончар І.І.**

Система внутрішнього контролю дозволяє керівництву шляхом здійснення нагляду, перевірок і стеження за його фінансово - господарською діяльністю переконатись, що контроль проходить у відповідності до вимог чинного законодавства до розробленої стратегії розвитку, прийнятої керівництвом,. Актуальність вирішення поставленої проблеми полягає у недосконалості механізму прогнозування та управління адміністративними витратами торговельних підприємств.

Сучасні умови господарювання висувають нові підвищені вимоги до якісного витратами в торговельних підприємствах. Більшість керівників підприємств торгівлі вважають основою метою своєї фінансово-господарської діяльності одержання максимального прибутку. Однією зі складових, що забезпечують максимальний прибуток виступає наявність належної системи внутрішнього контролю адміністративних витрат [1, с.201].

До основних завдань внутрішньогосподарського контролю адміністративних витрат можна віднести наступні:

- формування ефективних інформаційних потоків, що задовольняють потреби керівництва та його структурних підрозділів у достатній інформації для прийняття стратегічних та оперативних рішень з питань управління адміністративними витратами;
- отримання необхідних для внутрішньогосподарських потреб і складання фінансової та управлінської звітності даних про адміністративні витрати в розрізі елементів витрат та номенклатурних статей в цілому по підприємству, а також за місцями виникнення та центрами відповідальності;
- забезпечення достовірного відображення в оперативному, управлінському та фінансовому обліку, а також у внутрішньогосподарській звітності фактичної величини адміністративних витрат;
- контроль за непродуктивними та нераціональними адміністративними витратами з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів їх зниження [3, с.208].

Реалізацію поставлених завдань виконують шляхом проведення низки заходів. Зокрема, щоб ефективно управляти витратами підприємства, та бізнесом в цілому, недостатньо лише порівнювати поточні витрати з минулими, але, в першу чергу,

необхідно й планувати їх. Протягом всього запланованого періоду, необхідно контролювати виконання поставленого плану адміністративних витрат, тобто проводити план-фактний його аналіз в розрізі статей витрат.

Раціональне планування витрат та досягнення їх оптимального рівня при виконанні будь-яких робіт у підрозділах підприємства, дають можливість підвищити ефективність управління та впливають на організацію ефективної системи управлінського обліку в цілому. Адміністративною базою впровадження якого, відповідно до міжнародної практики, є визначення на підприємствах центрів відповідальності. [2, с.55].

Виділення центрів відповідальності невиробничих витрат та ведення їх обліку з метою прийняття ефективних рішень має позитивний вплив на діяльність підприємства в цілому:

- можливість точного планування та обліку витрат і результатів;
- закріплення персональної відповідальності та контролю за невиробничими витратами;
- своєчасне подання інформації про дані витрати з метою виявлення загальної суми їх економії при організації виробництва та реалізації продукції;
- дослідження доцільність витрат шляхом ознайомлення з внутрішніми документами підприємства за підписом керівника або уповноваженої ним особи, які регламентують політику підприємства по затвердженню витрат;
- можливість перевитрат і через чію провину вони допущені;
- сприяє, з одного боку, підвищенню рівня відповідальності керівників на місцях виникнення, а з іншого – більшій свободі та ініціативі у прийнятті управлінських рішень;
- сприяє списанню шляхом прямого віднесення їх на аналітичні рахунки даних центрів, що в свою чергу, створює умови для більш точного розподілу за об'єктами калькулювання.

Контроль адміністративних витрат досягається шляхом:

- документального обґрунтування зазначених витрат;
- порівняння в облікових регістрах сум та періодів, до яких відносяться адміністративні витрати, з первинними документами.
- оцінка правильності включення витрат на оплату послуг банку, порівняння їх зі ставками та сумами, вказаними в договорах на розрахунково-касове обслуговування з установами банків тощо

Підводячи підсумки, слід зазначити, що забезпечення ефективного управління витратами обумовлює потребу в якісній організації внутрішнього контролю, який в свою чергу дозволить не тільки відшукати резерви зменшення витрат, а й відчутно збільшити результати діяльності, оскільки адміністративні витрати посідають вагоме місце в загальній сумі витрат торговельних підприємств. За допомогою внутрішнього контролю є можливість отримати оперативні дані щодо відхилень результатів, тобто відхилень між фактичними та запланованими витратами і визначити шляхи їх подолання

Література:

1. Безверхий К.В. Внутрішньогосподарський контроль непрямих витрат підприємств / К.В. Безверхий // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 193-208.
2. Гладчук Г.Г. Управління витратами виробництва як необхідна ланка ефективного господарювання // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №5. – с.52.-57.
3. Череп А.В. Організація управління адміністративними витратами на підприємствах // Економіка та держава. – 2006. - №5. – с.50-52.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ І ПЛАНУ ПЕРЕВІРКИ НА ЕТАПІ ПЛАНУВАННІ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ

Щирба І.М.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Аудит ефективності становить значний інтерес для нашої країни, що впливає з необхідності реформування системи управління на всіх рівнях економіки, яка на сьогоднішній день є малоефективною і не відповідає вимогам ринкових відносин. Його метою є визначення вузьких місць в організації виконання виробничої програми (бізнес-плану), впливу виявлених недоліків на досягнення запланованих цілей та обґрунтування пропозицій щодо (стосовно) підвищення ефективності використання виробничих ресурсів.

Аудит ефективності здійснюється шляхом: аналізу законодавчих актів, нормативно-правових документів, планових розрахунків, методичних розробок, видань і публікацій про сферу дослідження, стосовно якої проводиться аудит ефективності; аналізу результатів раніше проведених перевірок, з допомогою яких можна зробити висновки щодо об'єктивних і суб'єктивних причин виникнення або існування проблеми аудиту; аналізу показників оперативної (внутрішньої), фінансової та статистичної звітності; обстеження виробничих приміщень, хронометраж затрат робочого часу; опитування, інтерв'ювання, анкетування; збору інформації від юридичних осіб, який може здійснюватися у формі письмових запитів, адресованих третім особам [1, с. 269].

Невід'ємною складовою частиною аудиту ефективності є планування, яке забезпечує високий рівень здійснення аудиторської перевірки. За визначенням відомого британського економіста Р.Доджа, основна мета планування аудиту полягає в тому, щоб надати суб'єкту господарювання ефективні економічні послуги у визначений проміжок часу [2].

Основним завданням планування аудиту ефективності є:

- визначення процедур для отримання необхідних і достатніх аудиторських доказів;
- збереження в розумних межах величини витрат на проведення аудиту;
- реалізація системного підходу в процесі аудиту;
- забезпечення контролю якості й оцінки результатів.

В процесі планування аудитор розробляє модель аудиторської перевірки, виходячи з власного розуміння бізнесу суб'єкта господарювання і спираючись на оцінку аудиторського ризику.

Планування аудиту ефективності включає розробку загальної стратегії та плану аудиту для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня.

Загальна стратегія аудиту визначає обсяг, час та напрямок аудиту і допомагає у розробці більш детального плану аудиту ефективності. Розробка загальної стратегії аудиту ефективності повинна включати:

- визначення характеристик завдання, що визначають його обсяг;
- уточнення цілей надання висновку із завдання для планування часу аудиту та характеристик необхідного інформування;
- розгляд важливих факторів, що визначають пріоритет аудиту ефективності;
- уточнення характеру, часу та обсягу ресурсів, необхідних для виконання завдання [3, с. 270].

Після обрання загальної стратегії, аудитор повинен розробити детальний план аудиту ефективності, орієнтуючись на необхідність досягнення цілей аудиту при ефективному використанні ресурсів.

План аудиту є більш деталізованим, ніж загальна стратегія. Він розглядає характер, час та обсяг аудиторських процедур, що повинні виконуватися членами групи із завдання

для отримання достатніх і відповідних доказів. План аудиту ефективності повинен включати:

- опис характеру, часу та обсягу запланованих процедур оцінки ризиків (операції, ділянки, системи обліку і внутрішнього контролю тощо);
- опис характеру, часу та обсягів запланованих подальших процедур на рівні тверджень;
- інші аудиторські процедури, які необхідно виконати відповідно до поставлених цілей.

Обов'язковими елементами плану аудиту ефективності повинні бути:

- цілі конкретного заходу, при цьому вони повинні мати чіткий характер і дозволяти вирішувати конкретні завдання управління працею підприємства;
- перелік питань та об'єктів перевірки;
- показники і критерії оцінки ефективності використання й управління працею працівників, котрі необхідні для формування чітких і об'єктивних результатів перевірки;
- потенційні джерела отримання даних, котрі можуть бути використані у якості аудиторських доказів;
- загальний опис методики проведення перевірки (процедура збору фактичних даних і доказів);
- строки проведення перевірки з деталізацією за основними етапами;
- список групи перевіряючих, включаючи відповідальних за конкретні напрямки перевірки, а також незалежних спеціалістів, які залучаються на основі договору перевірки;
- приблизний обсяг необхідних матеріальних і фінансових ресурсів.

Як правило, план перевірки не є жорстко встановленим документом. У випадку, якщо під час перевірки виявилися факти, не виявлені в ході попереднього вивчення об'єкту контролю, або була необхідність у додаткових спеціалістах, то в неї можуть вноситись необхідні зміни. Хоча бажано, щоб практика внесення змін не мала масштабного характеру. Інакше це може відобразитись на ефективності контрольної діяльності. При цьому чітка організація аудиту ефективності потребує балансу між гнучкістю планування і жорсткими вимогами, обов'язковими до виконання.

Література:

1. Германчук П.К., Стефанюк І.Б., Рубан Н.І., Александров В.Т., Назарчук О.І. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит / П.К. Германчук, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан, В.Т. Александров, О.І. Назарчук. – Київ: НВП «АВТ», 2004. – 424 с.
2. Додж Р. Краткоеруководство по стандартам и нормам аудита: [пер. с англ.; предисловие С.А. Стукова] / Р. Додж – М.: Финансы и статистика; ЮНИТИ, 1992. – 240 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: Видання 2013 року / [пер. з англ. мови]. Частина I. – К.: ТОВ „ІАМЦ АУ „СТАТУС”, 2013. – 976 с.

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ФЕДЕРАЦІЇ БУХГАЛТЕРІВ В УПРАВЛІННІ ПРОФЕСІЙНИМИ БУХГАЛТЕРАМИ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ

Щирба М.Т.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Міжнародна федерація бухгалтерів є авторитетною міжнародною бухгалтерською організацією (далі - МФБ), яка була створена у 1977 році в м. Мюнхені (Німеччина) для розвитку і підняття престижу бухгалтерської професії; підвищення значимості професійних бухгалтерів в забезпеченні економічного розвитку різних країн світу; поширення стандартів, що забезпечують високоякісну професійність у всіх сферах діяльності в міжнародному масштабі.

МФБ і професійні бухгалтера працюють в усе більш динамічному оточенні, на яке впливають такі фактори:

- глобалізація, яка продовжує залишатись рушійною силою в міжнародній економіці;
- раціоналізація, яка сприяє розвитку регіональної торгівлі та спеціалізації виробництв, що веде до ефективного економічного розвитку країн-учасниць;
- технологічні досягнення. Усі професійні бухгалтера, які працюють в компаніях все більше відчують на собі істотний вплив технологічних досягнень. Зокрема, це застосування технологій на веб-сторінках, що в свою чергу істотно впливає на формування справжнього професійного судження бухгалтера;
- довіра до фінансової звітності та професія бухгалтера в міжнародному контексті;
- корпоративна довіра, яка є особливо важливою для корпорацій. Останнім часом значно зріс регулятивно-ринковий фактор, який вимагає покращення практики підбору керівного складу корпорацій, особливо стосовно фінансової звітності і корпоративної етики;
- узгодженість правил щодо професії бухгалтера в міжнародному контексті;
- необхідність конвергенції стандартів та регулятивних систем різних країн світу;
- нові потреби користувачів інформації. Зокрема, багато користувачів хотіли б отримувати таку інформацію, яка допомогла б їм краще розуміти організаційну ефективність роботи компанії, а саме інформацію, пов'язану з принципом безперервності розвитку компанії, з управлінням організаційних ризиків, усною звітністю;
- технологічний прогрес, який все більше впливає на професійну діяльність бухгалтерів і рівень їх компетентності, а також на очікування громадськості від професії бухгалтера;
- зменшення значимості професії бухгалтера та її призначення. Розвиток глобальної економіки і суспільства в цілому вимагає покращення кваліфікаційного рівня і компетентності професійних бухгалтерів;
- конкуренція. Професійні бухгалтери сьогодні виконують свої функції в значно сильнішому, ніж це було раніше конкурентному середовищі. Таким чином, з'явився ризик належного виконання функцій бухгалтера і відповідальності перед громадськістю;
- зростання ролі професійного бухгалтера в розвитку бізнесу;
- вплив глобалізації на новостворені економіки та економіки країн, що розвиваються;
- застосування стандартів компаніями малого та середнього бізнесу.

Таким чином, діяльність МФБ має пряме безпосереднє відношення до всіх вищенаведених нами факторів, тому вирішує такі завдання: забезпечує підвищення рівня громадської довіри і відданість в служінні громадським інтересам; сприяє розробці стандартів аудиту високої якості; очолює роботу над створенням глобальних стандартів з впевненості, етики, освіти і обліку в державному секторі; сприяє підвищенню престижу професії бухгалтера у міжнародному масштабі; організує співпрацю з регіональними професійними організаціями з метою сприяння розвитку економік різних країн та утвердження принципу відданості в служінні інтересам громадськості; забезпечує підвищення довіри до високої якості і надійності фінансової звітності; сприяє наданню тільки високоякісної як фінансової, так і нефінансової інформації про діяльність компанії; сприяє тому, щоб усі професіонали в галузі бухгалтерського обліку, включаючи бухгалтерів, які працюють в промисловому, комерційному і державному секторі, а також неприбутковому секторі, академічних кругах і громадських установах керувались у своїй роботі принципами Кодексу етики; захищає інтереси громадськості у тих випадках, коли виникає необхідність застосування професійної експертної думки; координує дії, спрямовані на поліпшення практики бухгалтерського обліку та аудит.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Збірник матеріалів III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2015.– 296 с.

У збірнику розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, окреслено основні тенденції розвитку системи фінансового забезпечення на мікро- та макрорівнях. З'ясовано стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи, бюджетної системи, охоплено коло актуальних проблем у сфері фінансового посередництва, інформаційних технологій в фінансах та обліково-аналітичної роботи підприємств.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2015