

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

5-6 лютого 2016 року

Частина II

м. Дніпропетровськ

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
А 43

Актуальні питання та перспективи економічного розвитку держави: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 5-6 лютого 2016 р.). У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: НО «Перспектива», 2016. – Ч. 2. – 112 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання та перспективи економічного розвитку держави». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
А 43

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА

ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

РОЛЬ ЗГУРТОВАНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ РОМАНОВ А. Д.	6
ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У МОТИВАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ САХНО А. А.	9
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТИЩЕНКО С. І., БРЕК І. С.	12

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСТА МАРЧЕНКО О. В., АВАНЕСОВА Н. Е.	15
ТЕХНОПАРКИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ТА ЇХ РОЛЬ У СТИМУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ЦЕНКЛЕР Н. І.	18

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ ТА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ГРЕБЕНЦОВ Я. І., ФЕДОТОВА Т. А.	22
РОЛЬ ЛИЧНОСТІ В УПРАВЛЕННІ ОРГАНІЗАЦІЄЙ ГРЕБЕНЦОВ Я. І., СМІРНОВА Т. А.	24
ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕМ'ЯНЕНКО О. С., САПРОНОВА Є. О.	26
ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «СОЦІАЛЬНА ДОПОМОГА» ЖУК О. Б.	30

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ БЕЗКРОВНИЙ О. В., АНІСІМОВА Д. І., РУДЬКО О. В.	34
ЗМІНИ ВАЛЮТНОГО КУРСУ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ 2015 РОКУ ВДОВИЧЕНКО Н. Є.	37
БІРЖОВИЙ РИНОК ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВОЗІАНОВ К. С.	42
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД КОВЕРНИК Н. В.	45

ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ КОНІНА М. О., ФЕСЕНКО Є. В.	49
СУЧАСНИЙ СТАН СИСТЕМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ КУЦОВА В. О.	52
ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИЯВЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ МЕЛЬНИК С. С.	55
КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НЕЧИПОРЕНКО А. В.	59
СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПЕДЧЕНКО Н. С., КРИШТАЛЬ Р. М.	62
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ СТУКАН І. Ю.	65
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ ТАТАРИН Н. Б.	68
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ТІРБАХ Л. В.	71
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ ЯЦУХ О. О.	74
 СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ДИВУЛЬСЬКИЙ О. М.	78
КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ПОТРЕБ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ КАТЕРИНЧИК К. В.	82
СУТЬ ТА ОБЛІК ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ ПАВЛИШИН І. О.	86
РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ ПРОКОПЕНКО С. П.	88
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ПРЯДКА Н. М.	91
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ⁹³ СКОРОБАГАЧ А. Є.	93
ПРОБЛЕМА ШАХРАЙСТВА В АУДИТІ ФЕДОРИШИН М. М.	97
ANALYSIS OF THE CURRENT STATUS OF REFORMING OF PUBLIC SECTOR ACCOUNTING SYSTEM SHAROVAL A. S.	99

СТАН ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ШОКОТ О. А.	102
--	-----

СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ У 2010-2014 РОКАХ КУЩЕНКО О. І., БОНДАРЕНКО Н. В.	105
---	-----

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В ОЦІНЦІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СТІЙКОСТІ РЕГІОНУ МУШТАЙ В. А.	108
---	-----

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

РОЛЬ ЗГУРТОВАНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

РОМАНОВ А. Д.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці

Харківський національний економічний університет

імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

Результативна діяльність персоналу будь-якого підприємства, спрямована на його стабільне функціонування та розвиток, неможлива без продуктивної дружньої творчої атмосфери в колективі, яка реалізується через створення сприятливого соціально-психологічного клімату (СПК). В першу чергу це пов'язано з пріоритетною необхідністю задоволення нематеріальних мотивів працівників через значну інтенсивність праці, максимального їх залучення та самовіддачі у вирішенні проблем підприємства. Все це обумовлює актуальність даного напрямку дослідження.

Питання регулювання соціально-психологічного клімату розглядається у багатьох роботах таких закордонних та вітчизняних вчених, як: В. Белов, А. Єршов, Є. Кузьмін, Л. Корольов, Н. Мансуров, С. Мишак, Е. Островський, Б. Паригін, Л. Почебут, В. Шепель тощо. Однак у той же час, поняття СПК є багатогранним і враховує безліч складових, однією з яких є згуртованість персоналу. Даний показник характеризує готовність працівників до взаємодії, спільного виконання завдань, спрямованих на реалізацію спільних цілей, а відповідно відповідає за досягнення ефекту синергії, за рахунок якого підприємство і отримує прибуток. У зв'язку з цим, метою даної роботи є дослідження сутності згуртованості колективу, чинників, які на неї впливають, та її ролі в оцінці загального стану соціально-психологічного клімату на підприємстві.

Згуртованість персоналу ілюструє переважаючий вплив на якість соціально-психологічного клімату міжособової складової, тобто відносин, які панують в колективі, їх конструктивну або деструктивну дію на трудові процеси. Іншими словами, згуртованість колективу відображає соціально-психологічний клімат трудового колективу з точки зору його єдності та інтегрованості. Вона характеризує ступінь прихильності до групи її членів і визначається двома основними змінними – рівнем взаємної симпатії в міжособистісних відносинах і ступенем привабливості групи для її членів.

В цілому згуртованість може характеризуватися такими показниками, як: спрацьованість, сумісність, контактність, відкритість, рівень конфліктності тощо.

Так, сумісність і спрацьованість визначають ступінь взаємозв'язку й взаємозалежності співробітників. Сумісність формується за рахунок ефективного підбору членів групи (колективу), врахування їх типу темпераменту та інших психологічних характеристик.

Спрацьованість формується на базі сумісності, досвіду, який напрацьовується колективом, а також раціонального розподілу функціональних обов'язків кожного члена колективу з урахуванням властивих йому ролей (комунікативних, творчих, поведінкових тощо). Спільно виконуючи завдання, вирішуючи проблеми, люди виробляють специфічні, тільки для цієї групи властиві способи регуляції пізнавальних і емоційних процесів, стратегії поведінки, загальний для групи стиль діяльності. Характеризується колективними раціоналізаторськими пропозиціями, відсутністю повноважень, які дублюються або не виконуються в загалі, а також досягненням синергічного ефекту в цілому.

Контактність – це здатність та готовність людини встановлювати духовний зв'язок з іншими людьми, спрямований на реалізацію взаємодії та впливу на них для досягнення певної мети. У зв'язку з цим, як компонент згуртованості, вона відображає рівень сформованих професійних та особистих комунікацій між членами колективу, їх бажання до спілкування, побудови конструктивного діалогу на основі прагнення досягти спільної мети.

Відкритість колективу невід'ємно пов'язана із контактністю, що реалізується через бажання та спроможність будувати зв'язки із зовнішнім по відношенню до групи середовищем, здійснювати обмін інформацією, залучати нових членів колективу, сприймати конструктивну критику тощо. Відкритість є безпосереднім елементом відкритої кадрової політики підприємства, яка орієнтована на залучення до складу персоналу нових співробітників із зовнішнього середовища незалежно від посаду за умови відповідності встановленим вимогам. Характеризується наявністю або відсутністю ротації на підприємстві, програм наставництва та коучингу, обміну досвідом з іншими структурними підрозділами тощо.

Рівень конфліктності відображає ступінь протиріччя, яке відбувається через зіткнення поглядів, інтересів, цілей, точок зору суб'єктів взаємодії та відсутність згоди між ними. Однак, слід враховувати, що конфлікт може носити як деструктивний, так і конструктивний характер, тим самим сприяючи або зростанню згуртованості колективу або його руйнуванню. Рівень конфліктності характеризується такими показниками, як: кількість зареєстрованих та вирішених конфліктів, час їх врегулювання, кількість задіяних у конфлікті осіб тощо.

Слід також зазначити, що на згуртованість колективу, напрям її розвитку мають вплив безліч чинників, серед яких доцільно виокремити:

- однорідність та одновекторність цілей, цінностей і поглядів членів групи;
- цікава всім спільна діяльність, спрямована на досягнення загальних цілей;
- успішність і результативність групи в досягненні поставлених цілей;
- однорідний соціальний та віковий склад групи;
- атмосфера доброзичливості та чемності;
- реальний авторитет лідера;
- наявність ефекту змагання (навіть неофіційного) з іншою групою;
- непростий шлях входження в групу;

справедливий розподіл коштів і бонусів.

Враховуючи ці чинники, керівництво підприємства може здійснити об'єктивне оцінювання рівня згуртованості колективу. В теорії та практиці існує ряд методик, які дозволяють це зробити:

1) методика О. Немова «Соціально-психологічна самооцінка колективу», яка базується на оцінці позитивних та негативних якостей певного цінного для даного колективу об'єкта (явища), та спрямована на виявлення ступеня інтегрованості колективу. Дана методика передбачає розрахунок показника «ціннісно-орієнтаційної єдності» (ЦОЄ), який характеризує рівень згуртованості групи стосовно відношення до певного об'єкта (лідера, спільної діяльності, особливостей групи тощо). У групі з максимальним ЦОЄ усі учасники групи обирають однакові характеристики [1].

2) «експрес-методика оцінки соціально-психологічного клімату в трудовому колективі» О. Михалюк та А. Шалито, яка враховує три компоненти соціально-психологічного клімату: емоційний, поведінковий та когнітивний. У якості ключової ознаки емоційної компоненти розглядається критерій привабливості на рівні понять «подобається – не подобається», «приємний – неприємний». При конструюванні питань, пов'язаних з вимірюванням поведінкової компоненти, враховується критерій «бажання – відсутність бажання працювати в даній групі», «бажання – відсутність бажання спілкуватися з членами даної групи на дозвіллі». Базовим критерієм когнітивної компоненти є «знання – відсутність знання особливостей членів групи» [2];

3) зорово-аналогова шкала оцінки соціально-психологічного клімату, яка дозволяє оцінити різні показники, які характеризують ті чи інші його аспекти (наприклад, ступінь спрацьованості колективу, його сумісність, успішність виконання завдань тощо).

Однак найбільш популярною за своєю простотою та змістовністю є методика К. Сішора, яка передбачає обчислення індексу групової згуртованості [3]. Дана методика складається з 5 запитань з декількома варіантами відповідей на кожне. Ці питання безпосередньо стосуються відношення респонденти до групи, його ототожнення з нею, а також взаємодії між членами даної групи. Відповіді на питання кодуються у балах (максимальна сума 19 балів, мінімальна – 5). Далі бали підсумовуються, а отримане значення ділиться на кількість респондентів. Інтерпретація результатів дозволяє виділити наступні рівні групової згуртованості: вище 18 – високий; 16-18 балів – вище середнього; 12-15 – середній; 8-11 – нижче середнього; 7 і нижче – низький.

Таким чином, згуртованість персоналу є невід'ємною складовою сприятливого соціально-психологічного клімату на підприємства, від якої залежить готовність кожного окремого працівника взаємодіяти з усім колективом, не конфліктувати, досягати поставлених спільних цілей та отримувати від цього задоволення.

Література:

1. Немов Р. С. Психология: В 3 кн. Кн. 3: Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математики / Р. С. Немов. – М.: ВЛАДОС, 2008. – 631 с.

2. Экспрес-методика оцінки соціально-психологічного клімату в трудовому колективі О. Михалюка та А. Шалито [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hr-portal.ru/tool/modificirovannaya-ekspress-metodika-po-izucheniyu-psihologicheskogo-klimata-v-trudovom?page=0>

3. Определение индекса групповой сплоченности Сишора. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsetesti.ru/86/>, Определение индекса групповой сплоченности Сишора. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsetesti.ru/86/>

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У МОТИВАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

САХНО А. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

*Вінницький фінансово-економічний університет
м. Вінниця, Україна*

Позиціонування підприємств є проявом мотивування їх економічної діяльності. Суб'єкти господарювання в умовах гіперконкуренції обирають можливості реалізовувати потреби шляхом обрання позиції у середовищі функціонування регіону.

Середовище функціонування – це простір вмотивованості, у межах окремого регіону, змін позицій підприємств незалежно від галузей та видів економічної діяльності промислового виробництва з врахуванням непараметричного впливу факторів виробництва на дохід від реалізації продукції. Враховуючи належність підприємств до різних галузей промислового виробництва, шляхом позиціонування, у кінцевому випадку, досягається визначення пріоритетів у розвитку окремих видів діяльності.

Поняття про позиціонування підприємств істотно відрізняється від тих понять, що застосовуються у маркетингу. Аналізуючи відомі підходи [2-5], до позиціонування, можна виділити наступні контексти:

- позиціонування торгових марок, брендів;
- позиціонування інноваційної діяльності;
- позиціонування у конкретних сферах діяльності, зокрема ресторанної справи, мобільного зв'язку, легкої промисловості;
- позиціонування з точки зору вирішення проблем маркетингової діяльності;
- стратегічне ринкове позиціонування.

Виходячи з цього, позиціонування у маркетингу є стратегією просування товару до споживача. Як наслідок, дуже важливою є інформованість споживача про товар, репутація фірми та здатність за допомогою реклами впливати на його вибір. Значну роль відіграють психологічні аспекти процесу позиціонування у вигляді сприйняття різними верствами населення виробленої продукції. Успіх підприємства – це правильно обрана стратегія щодо мотивування споживачів шляхом позиціонування.

Позиціонування підприємств має дещо інший підхід, оскільки мова йде виключно про два напрями у середовищі функціонування:

- пріоритетність видів діяльності;
- можливість досягнення прибутку.

Пріоритетність видів діяльності вимірюється їх ефективністю, за результатами функціонування підприємств сформованого середовища. Основними параметрами середовища є [1]:

- обсяг виробленої (реалізованої) продукції (Y);
- витрати на оплату праці найманих працівників (L);
- витрати на капітал (основні засоби) (K).

Таким чином, виникає два співвідношення (коефіцієнти): L/Y ; K/Y . Середовище функціонування підприємств обмежується даними коефіцієнтами по осях абсцис та ординат відповідно (рис. 1).

Точки 1-8 – позиції підприємств, що отримані внаслідок розрахунку коефіцієнтів.

Підприємства, позиції яких найближче знаходяться до осей абсцис та ординат складають лінію ефективності: 1-2-3-4.

Технічно неефективні компанії – це підприємства, позиції яких знаходяться найбільш віддалено від осей абсцис та ординат. У даному випадку, технічно неефективними є підприємства 5, 6, 7, 8.

AB – лінія співвідношення цін факторів виробництва.

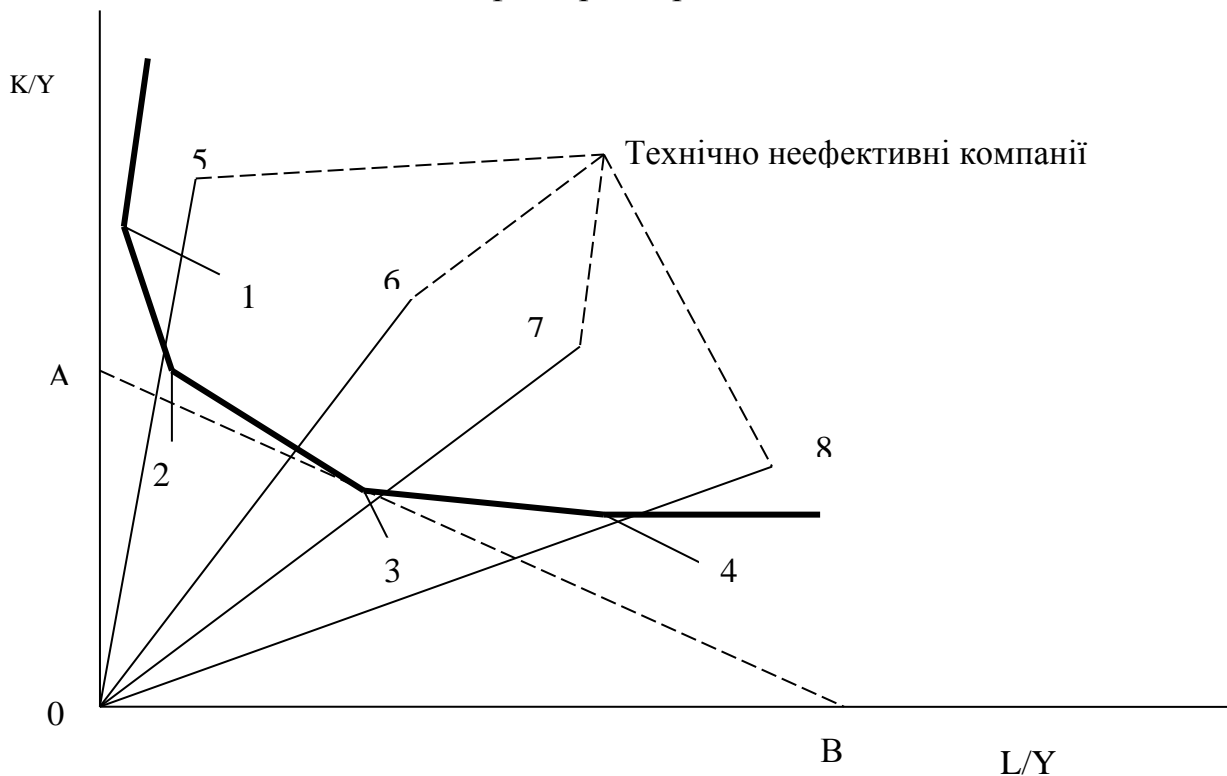


Рис. 1. Розрахункові позиції у середовищі функціонування підприємств за теперішній період

Мотивацію підприємства вимірюють через мотивацію підприємця, найманих працівників та держави. Враховуючи значення комерційного результату

діяльності підприємства та зацікавленості підприємця у заволодінні як можна більшою часткою ринку, найбільш значущим мотиватором економічної діяльності є фінансовий результат.

Підприємство вмотивовано за сутністю свого існування до максимізації доходу від реалізації та мінімізації витрат як на капітал, так і на оплату праці. Таким чином, чим ближчими до нуля будуть коефіцієнти L/Y та K/Y , тим ефективнішою буде позиція підприємства.

Побудова лінії ефективності є вираженням мотивації досягнення ефективності через реалізацію потреб неефективних підприємств бути ефективними, а ефективних – мінімізувати витрати та максимізувати дохід від реалізації продукції. Пріоритетність видів економічної діяльності оцінюється незалежно від розмірів самого підприємства, його обсягу витрат виробничих ресурсів та доходу від реалізації продукції.

Аналізування позиції здійснюється виходячи з мотивації ефективності діяльності підприємства через по-перше, досягнення неефективними підприємствами лінії ефективності, по-друге, оптимізацію лінії ефективності шляхом коригування у бік максимального наближення до осей абсцис та ординат.

Єдиним недоліком аналізу середовища функціонування підприємств є те, що лінія ефективності може складатися з позицій підприємств, що є збитковими. У такому випадку, необхідно у процесі позиціонування підприємств, провести корегування шляхом визначення мотиваційної норми прибутковості, що дозволить забезпечити прибуток (ефективність) економічної діяльності. Навіть якщо лінія ефективності складається з прибуткових підприємств, необхідність коригування полягає у мотивуванні більш прибуткових (ефективних) підприємств. Етапами коригування позицій підприємств є:

1. Аналіз теперішніх позицій. Передбачає шляхом формування середовища функціонуючих підприємств за останній рік, проаналізувати позиції, що складають лінію ефективності та знаходяться у межах технічно неефективних. Необхідно виділити стабільно прибуткові підприємства, що характеризуються як неефективні та стабільно збиткові, що складають лінію ефективності.

2. Коригування позицій. Являє собою переміщення позицій прибуткових та збиткових підприємств. Метою такого руху є максимальне насичення лінії ефективності позиціями прибуткових підприємств через «переступання» позицій збиткових, що раніше входили до лінії ефективності. Таким чином, скоригована лінія ефективності, буде у деяких відрізках ближчою до осей абсцис та ординат.

3. Побудова площини мотивації підприємств. Форма площини залежить від конфігурації лінії ефективності та розташування неефективних підприємств внаслідок коригування. Площина мотивації дозволяє графічно розрахувати такі показники, як загальний розмір потреб, розмір невмотивованості, обсяг мотивування, потенціал мотивації.

4. Визначення мотиваційної норми прибутковості (формула 1).

$$\sum_{i=1}^N P_i Q_i = \text{Витрати} + s(\text{RB}) \quad , \quad (1)$$

де $P_i Q_i$ – дохід від реалізації продукції, грн.;

s – мотиваційна норма прибутку, %;

RB – сума основних засобів та оборотних активів підприємства, грн.

5. Оцінка мотиваційних зрушень шляхом порівняння показників прибутковості підприємств з показниками мотиваційної норми прибутковості. Дозволяє визначити показник потенційної прибутковості підприємства в умовах збитковості за минулий період. Якщо прибутковість для деяких підприємств не досягається, то необхідно знов проводити процес коригування позицій через їх наближення до осей абсцис та ординат.

Позиціонування є процесом знаходження підприємством такого місця у середовищі функціонування регіону, що дозволяє мотивувати виробництво продукції у системі пріоритетів видів діяльності та створює можливості коригування заради досягнення прибутку.

Література:

1. Farrell M. J. The Measurement of Productive Efficiency // Journal of Royal Statistical Society. – 1957. Series A, CXX. Part 3. – P. 253–290.
2. Портер Майкл Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; [пер. с англ. – 2-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
3. Примак Т. О. Стратегії позиціонування у теорії маркетингу / Т. О. Примак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 13–20.
4. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент / П. Темпорал; [пер. с англ.]. – СПб.: Нева, 2003. – 320 с.
5. Траут Дж. Позиционирование. Битва за узнаваемость / Дж. Траут, Е. Райс; [пер. с англ. С. Жильцова]. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ТИЩЕНКО С. І.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
і математичного моделювання*

БРЕК І. С.

магістр

*Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

Перехід суспільства до постіндустріальної епохи і наукоємких технологій сьогодні починає відображатись майже у всіх галузях національної економіки. Не винятком є і аграрна галузь, де виробництво продукції і надання послуг, немислимі без інформаційних технологій, що забезпечують потреби в інформації управлінських, виробничих, постачальницьких, торгових, збутових та інших функціональних підрозділів аграрних підприємств [1, с. 121].

Ефективність аграрного виробництва значною мірою залежить від рівня організації інформаційних процесів, які тісно пов'язані з процесами збирання,

зберігання, оброблення та передачі інформації. Для отримання максимально високого врожаю інформація як сукупність багатьох факторів, таких як особливості оброблюваної культури, погодні умови, стан ґрунту, є центральною ланкою. Дані щодо росту та розвитку рослин відіграють роль під час планування, підгодівлі, поливу та інших заходів.

Організація системи інформаційного забезпечення управління аграрними підприємствами, яка формується на підприємстві, здійснюється за допомогою механізму об'єктивного інформування та інформаційного обслуговування всіх керівників і фахівців різних рівнів.

Інформаційні технології дають можливість раціонально розпоряджатися всіма видами ресурсів аграрного підприємства. Матеріальні і фінансові ресурси завжди обмежені, тому ключовим чинником успіху економічної діяльності аграрного підприємства є ухвалення правильного і своєчасного рішення про те, де і як слід їх зосередити для досягнення максимального ефекту. Саме своєчасна і актуальна інформація дозволяє концентрувати ресурси в потрібний час і в потрібному місці для реалізації головних та пріоритетних завдань. Інформаційні системи розширюють професійні можливості фахівців і дозволяють здійснювати діяльність аграрного підприємства раціональніше, цілеспрямованіше і економніше, а отже, ефективніше.

Інформаційне забезпечення управління аграрними підприємствами базується на поширенні достовірної, перевіреної та практично корисної, з погляду конкретних умов, інформації. В умовах ринку принципово змінюється сам підхід до організації інформаційного забезпечення – основний потік інформації повинен направлятися у сферу виробництва, де безпосередньо приймаються управлінські рішення [4, с. 121].

При цьому слід зауважити, що сучасний період становлення ринкової економіки характеризується переходом до нової економічної моделі, провідне місце в якій займають інформаційні технології, засновані на комунікаційних засобах та засобах обробки і збереження інформації.

Основними задачами, розв'язання яких повинна забезпечувати методологія створення інформаційних систем (разом з відповідним набором інструментальних засобів) на аграрних підприємствах є наступні:

- забезпечення створення ІС, що відповідають вимогам з автоматизації ділових процесів, цілям і задачам аграрного підприємства;
- гарантування створення ІС із заданою якістю, в заданий термін і в рамках виділеного бюджету;
- підтримка супроводження, модифікації й нарощування ІС;
- забезпечення відкритості й масштабності ІС аграрного менеджменту;
- забезпечення використання в розроблювальній ІС програмного забезпечення, баз даних, засобів обчислювальної техніки, телекомунікацій, технологій, що існують на підприємстві.

Основними завданнями інформатизації управління агропромисловим виробництвом на рівні району, регіону є:

- створення баз даних і знань з агропромислового виробництва для органів управління району, регіону;

- створення інформаційних систем підтримки прийняття рішень на базі економіко-математичних моделей і експертних систем;
- створення інформаційно-технологічних систем з питань, що належать до компетенції району, регіону;
- створення територіальних інформаційних систем для ринку матеріально-технічних засобів та продукції сільськогосподарського виробництва з питань, що належать до компетенції району, регіону [2, с. 334-336].

До основних проблем інформаційного забезпечення управління аграрними підприємствами відносяться наступні [3, с. 256].

- інформація надходить із значним запізненням;
- інформація містить багато зайвих даних та є занадто деталізованою;
- більша частина інформації характеризує минулі події;
- інформація містить переважно дані у цифровій формі;
- інформація, що надходить з різних джерел часто є суперечливою;
- інформація надходить до користувачів нерегулярно;
- недостатність інформації, яка стосується визначення майбутніх цілей діяльності та стратегічного планування та інше.

Першочерговим завданням при оптимізації інформаційного забезпечення є удосконалення основного джерела інформації – системи статистичної звітності відповідно до інформаційних запитів користувачів інформації.

Розвиток інформаційних технологій та систем значно скорочують час на збір і обробку інформації, відбувається перехід від ієрархічних до сітьових структур управління, інтеграції способів досліджень, домінуванні інформаційних комунікацій. В таких умовах трансформуються комунікативні зв'язки та сутність ринкових, економічних, соціальних та правових аспектів у сфері діяльності суб'єктів господарських відносин.

Створення ефективної системи інформаційного забезпечення в управлінні аграрними підприємствами сприятиме подоланню визначених проблем та надасть додаткових переваг для функціонування даної управлінської технології.

Література:

1. Ареф'єва О. В. Управління економічною стійкістю підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська. – К.: Видав. Європейського ун-ту, 2011. – 230 с.
2. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: [монографія] / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Отенко В. І. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 512 с.
3. Головкова К. Ю. Об'єктивні інформаційні потреби керівників як визначальний чинник якості інформаційного забезпечення управління підприємством / К. Ю. Головкова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 1(192). № 5. – С. 254–257.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСТА

МАРЧЕНКО О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту*

АВАНЕСОВА Н. Е.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту*

*Харківський національний університет будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

Парадигма управління та розвитку сучасного міста включає не лише вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової та національної дискримінації. У розвинутих країнах особу увагу приділяють вимогам для неухильного зростання економічних показників країни, її регіонів, міст, сіл та окремих галузей економіки тощо. Інколи до цього додають здійснення безсистемних заходів щодо збереження довкілля та поліпшення санітарних умов проживання й праці людей.

Суттєві зміни, які відбулись протягом останнього часу в життєдіяльності міст України, стали настільки багатоаспектними та стрімкими, що наукове осмислення цих процесів та подальших перспектив розвитку міст на сьогоднішній день видається вкрай актуальним завданням.

Стратегічний підхід до управління містом в перспективі допоможе оптимізувати саму структуру управління містом, сприятиме впровадженню управлінських інновацій, а також допоможе досягти поставлених цілей розвитку за визначений час, що призведе до посилення конкурентних позицій міста.

З огляду на те, що конкуренція є найважливішою ланкою всієї системи ринкового господарства та рушійною силою розвитку економічних відносин не лише на рівні окремого підприємства, а й міста (регіону, країни) [1], управління конкурентоспроможністю міста стає однією з найбільш пріоритетних задач органів місцевої влади.

Вперше поняття конкурентоспроможності міста було досліджено М.Портером. Він вважав, що це економічна категорія, яка характеризується здатністю території досягати високого і постійно зростаючого рівня життя за рахунок підвищення продуктивності використання праці та капіталу як діючими, так і новими підприємствами, які створюють додаткову вартість.

Критичний аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що сьогодні термін «конкурентоспроможність міста» науковці трактують неоднаково [1; 2; 3; 4; 5; 6]. Проте більшість з них сходяться на думці, що під

конкурентоспроможністю міста слід розуміти його здатність змагатись (конкурувати) на рівних з іншими містами за ресурси за допомогою наявних конкурентних переваг.

З огляду на вищезазначене можемо зробити висновок, що під управлінням конкурентоспроможністю міста слід розуміти здатність влади міста створювати, підтримувати та розвивати конкурентні переваги міста шляхом найбільш повної реалізації його конкурентного потенціалу.

Таким чином конкуренція міст здійснюватись у багатьох напрямках, серед яких є наступні:

- залучення вітчизняних (внутрішніх) та іноземних (зовнішніх) інвестицій в економіку міста;
- створення та підтримання сучасної інфраструктури життєзабезпечення мешканців міста;
- створення та збереження виробничих потужностей;
- вдосконалення якості комунальних послуг та послуг суспільного сектора;
- розвиток інформаційної інфраструктури, застосування інновацій в сфері інформаційних технологій та Інтернету;
- підвищення прозорості діяльності місцевої влади;
- розвиток взаємовигідного партнерства між владою міста та приватним сектором (бізнесом);
- впровадження інноваційних підходів та найкращої практики міського управління і інше.

Загалом місто, як об'єкт управління, знаходиться під дією як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Тому забезпечення конкурентоспроможності міста є можливим лише завдяки систематичній роботі з підвищення усіх складових потенціалу міста, які, в свою чергу, можна розглядати як чинники конкурентоспроможності [1]. Основні складові конкурентного потенціалу міста наведено на рис. 1.

Таким чином можна зробити висновок, що складні та неоднозначні умови соціально-економічного розвитку характеризуються посиленою конкурентною боротьбою всередині країни як на рівні регіонів, так і на рівні міст. Необхідність отримання конкурентних переваг висуває підвищені вимоги до управління розвитком міст та якості управлінського складу владних структур міста зокрема.

За даних обставин підтримання та посилення рівня конкурентоспроможності міста видається можливим лише завдяки створенню та реалізації всіх складових елементів його потенціалу, а саме: природно-ресурсного, фінансово-економічного, науково-технічного та інноваційного, інвестиційного, трудового, інфраструктурного, культурно-туристичного та організаційно-управлінського потенціалу.

В свою чергу, збільшення конкурентних переваг і, як наслідок, підвищення рівня конкурентоспроможності міста дозволить посилити інвестиційно-інноваційні процеси в місті та активізувати його соціально-економічний розвиток, що прогнозовано призведе до подальшого розвитку людського потенціалу та покращення якості життя населення міста.

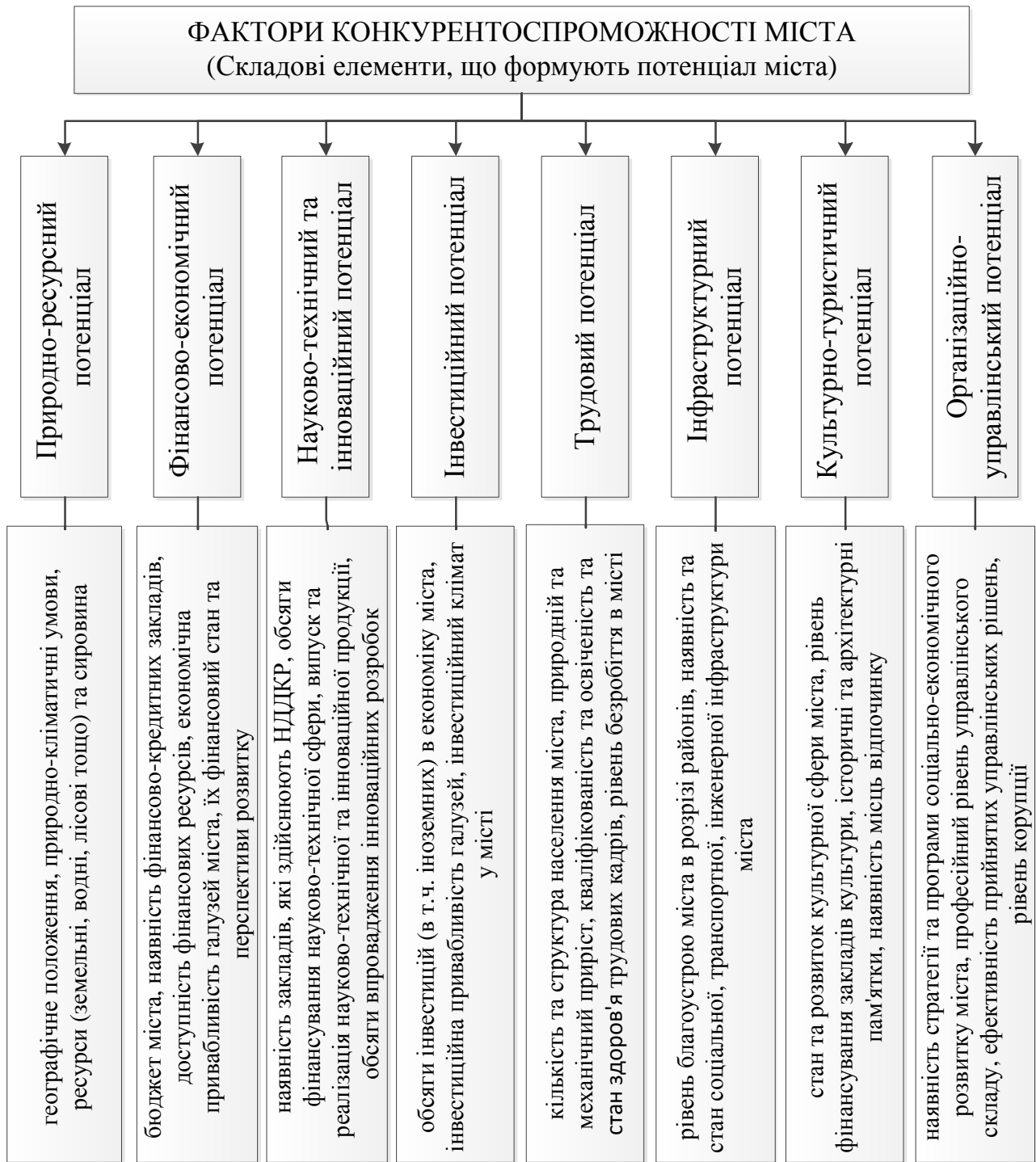


Рис. 1. Складові елементи, що формують конкурентний потенціал міста

Література:

1. Балик Т. В. Управління конкурентоспроможністю міста / Т. В. Балик // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. – 2012. – № 92. – С. 11-19.
2. Куйбіда В. Формування моделі конкурентоспроможності міста в межах регіону як системи / В. Куйбіда, І. Дегтярьова // Державне управління та місцеве самоврядування: збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 4(11). – С. 36-42.
3. Леонова Н. А. Конкурентоспособность территории: понятие, факторы, оценка / Н. А. Леонова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2006. – № 5(78). – С. 56-58.

4. Мельдаханов А. А. Природа конкурентоспособности города: факторы, методы, критерии / А. А. Мельдаханов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Ecologia/67528.doc.htm
5. Николаева Н. А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых / Н. А. Николаева. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-6/07.shtml?printversion>
6. Старовойтов В. Г. Повышение конкурентоспособности городов России / В. Г. Старовойтов // Вестник ОГУ. – 2004. – № 8. – С. 56-60.

ТЕХНОПАРКИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ТА ЇХ РОЛЬ У СТИМУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

ЦЕНКЛЕР Н. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку*

*Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Ужгород, Україна*

Організаційними формами елементів інноваційної інфраструктури, яка уже два десятиліття формується в Україні, є інноваційні центри, наукові парки, центри трансферу технологій, технопарки, регіональні інноваційні кластери, інноваційні бізнес-інкубатори тощо. Одним з ключових елементів інноваційної інфраструктури є технологічні парки (технопарки), які мають організаційно забезпечити виконання інноваційних проектів з виробничого впровадження наукоємних розробок у сфері високих технологій і промисловий випуск конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [1].

Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» визначено правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків. Визначено поняття технологічного парку (технопарку), який є юридичною особою або групою юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції. Учасниками технологічного парку є юридичні особи – суб'єкти наукової, науково-технічної, підприємницької діяльності, що уклали між собою договір згідно з цим Законом [4].

Аналогом технопарків є індустріальні парки, які концентрують свою діяльність на створенні та розширенні наукоємних промислових виробництв.

На думку О. Єгорової, на позитивній динаміці соціально-економічних показників діяльності технопарків насамперед негативно позначилася втрата довіри інвесторів спричинена нестабільністю державної політики щодо

застосування державної допомоги технопаркам для реалізації ними інноваційних проектів, невиконання державою взятих на себе зобов'язань, порушення гарантій [1].

Як свідчить офіційна статистика [3], продукція технопарків в останні роки становила до 80% усієї інноваційної продукції України, що демонструє важливу їх роль у розвитку промисловості. Розвитку вітчизняних технопарків, крім усього іншого, перешкоджає дефіцит фінансів, нестабільність і недосконалість державної політики, брак компетентного менеджменту, відсутність суміжної інфраструктури, яка дозволила б інвесторам, науковцям і потенційним замовникам налагоджувати контакти [2].

Як вважають фахівці, на бажання інвесторів вкладати кошти в інноваційні проекти технопарків суттєво впливає забезпечення державою стабільності умов, виконання взятих на себе зобов'язань та гарантій. Часткове відновлення в 2006 році попередньо скасованих в 2005 році видів державної допомоги та запровадження нових не відновило довіри інвесторів і не стримало згорання діяльності технопарків. Як зазначає О. Єгорова, «після прийняття Податкового кодексу України з повторним порушенням державних гарантій стабільності спеціального режиму інноваційної діяльності технопарків через ліквідацію для них практично всіх видів непрямой державної допомоги у вигляді податкових пільг ці елементи інноваційної інфраструктури опинилися в ситуації можливого повного занепаду» [1].

Водночас, у світовій практиці технопарки є надзвичайно дієвою складовою інноваційної інфраструктури та головним рушієм розвитку регіональних суспільних систем.

У практиці функціонування технопаркових структур у країнах ЄС можна виділити низку таких їх типів: технологічні, що спеціалізовані на впровадженні високих технологій, які мають у своєму складі компанії ризикового капіталу; промислові, що базуються на раціональному використанні виробничого потенціалу й об'єктів інфраструктури; грюндерські (інноваційні бізнес-інкубатори); дослідно-конструкторські, що спрямовані на використання прикладних науково-дослідних робіт і проектування нових виробів, серійне виробництво яких потім налагоджується за межами таких парків [5].

Досвід функціонування технопарків в ЄС свідчить, що при заснуванні нового підприємства на їх території фінансування витрат найчастіше формується таким чином: 20% – кошти ЄС, (20-30)% – власні кошти засновника, (40-50)% – кредитні кошти.

Така система дозволяє не лише уникати типових помилок при заснуванні підприємств, але й здійснювати контроль за розвитком пріоритетних галузей господарства в регіоні.

Відповідно до практики ЄС для технопарків передбачені такі пільги як звільнення від сплати реєстраційного податку, податку на прибуток у перші два-три роки діяльності (у наступні 2-3 роки сплачування його за зниженими ставками), сплати земельного податку й податку на майно. Водночас кошти, які спрямовуються фірмами на розвиток технопарку, виключаються з оподаткованого прибутку.

Зарубіжний досвід демонструє два шляхи використання технопарків як інструментів трансформації економічних систем: як полюсів зростання національної економіки; як засобу активізації розвитку периферійних територій та налагодження транскордонного співробітництва.

Саме другий шлях, на наш погляд, є найоптимальнішим у сучасних умовах розвитку української економіки для активізації інноваційних трансформацій Карпатського регіону в умовах євроінтеграції.

У цьому контексті варто розглянути досвід окремих європейських держав. Зокрема, в рамках процесу розширення ЄС, Австрією спільно з Чехією, Словаччиною та Угорщиною реалізовано проект «Знищення кордонів у свідомості». Ключове місце в цьому проекті займають дев'ять технопарків, завдяки яким відбувається розбудова економічних, соціальних та культурних зв'язків у прикордонних регіонах.

Особливе місце в цьому співробітництві посідає Транскордонний технопарк Гмюнд-Чеське Веленіце, який розташований на кордоні між Австрією та Чехією і має загальну площу 830 тис. кв. м (330 тис. кв. м на території Австрії та 500 тис. кв. м у Чехії). Діяльність цього технопарку сконцентрована на розбудові економічного співробітництва австрійських та чеських фірм. Поєднання переваг відносно дешевої чеської робочої сили та авторитету австрійської якості готової продукції, зробило це місце досить привабливим для інвесторів. Зараз у технопарку розташовано фірми, що працюють у галузях машинобудування, телекомунікації, програмного забезпечення, дерево- та металообробки, автомобілебудування. Фінансування проекту здійснювалось за рахунок коштів Австрії та Чехії.

Однак для використання зарубіжного досвіду функціонування технопарків в Україні існують суттєві бар'єри, подолання яких є важливим завданням не лише у контексті діяльності технологічних парків, а й загалом щодо гарантування економічної безпеки держави у найближчі десятиліття. Очевидно, що однією із найважливіших проблем, які потребують вирішення у контексті використання зарубіжного досвіду технопаркової діяльності є корупція, поширення якої у рамках низки територій пріоритетного розвитку в Україні у 2000-2005 роках і призвело до згорання діяльності відповідних суб'єктів технопаркової активності шляхом введення законодавчих змін.

В Україні, загалом, технопарки стали наступною стадією розвитку форм економічної інтеграції інноваційного типу, що базувалися на спеціальних економічних зонах. Втрата актуальності концепції спеціальних економічних зон і популяризація концепції кластеризації економіки зумовили активне формування технопарків. Це дозволило об'єднати зусилля як суб'єктів економічної діяльності, а також закладів освіти, науки, органів влади, які реально були зацікавлені у провадженні інноваційної діяльності. Після 2005 року, безумовно, значно зменшився інтерес іноземних інвесторів щодо вкладання коштів у території пріоритетного розвитку, водночас місцеві бізнес-кола і надалі виявляли зацікавлення у організованих формах співпраці, насамперед, науково-технологічної із міжнародними партнерами. Технопарки, хоча і не передбачали спеціальних податкових пільг для їх учасників, створювали можливості для такої співпраці.

Незважаючи на складну ситуацію в державі, технопарки наразі є єдиною формою територій пріоритетного розвитку, яка реально функціонує в Україні. На сучасному етапі на території областей Карпатського регіону функціонує як мінімум п'ять технопаркових структур, серед яких два власне технопарки («Яворів» та «Бізнес-сіті» у Львівській області), два індустріальні парки (Розівка та Соломоново у Закарпатській області) та один науковий парк «Ужгородський національний університет» («УжНУ»). Низка технопарків у Львівській та Івано-Франківській областях перебувають на стадії проектів.

Література:

1. Єгорова О. Щодо державної допомоги діяльності технопарків в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. Єгорова. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/705>
2. Каленюк І. Розвиток технопарків в Україні: історія та проблеми становлення / І. Каленюк, О. Сакун // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2(10). – С. 9–15.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Узагальнена інформація щодо створених в Україні спеціальних економічних зон та території пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/Download%3Fid%3D63e93280-0052-4290-8ef6-rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ved=0CBQQFjAAahUKEwie-ysk_rIAhXCVNlKHV0PBv4&usg=AFQjCNEsiVm-jzbFr1ZavNo8rt4rxJw
5. Черноіванова Г. С. Форми організації інноваційної діяльності у ринкових умовах України / Г. С. Черноіванова, Н. М. Шматько // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2010. – № 8. – С. 191–198.

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ ТА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

ГРЕБЕНЦОВ Я. І.

кандидат економічних наук

ФЕДОТОВА Т. А.

доцент

Дніпропетровський національний університет

імені Олеся Гончара

м. Дніпропетровськ, Україна

Ступінь розвитку ринку праці безпосередньо впливає на процеси, що відбуваються в суспільстві. Ринок праці як невід'ємний елемент ринкової системи господарювання виконує найважливіші функції в системі відтворення робочої сили, розподілу її між галузями і секторами економіки, регулює обсяги попиту та пропозиції, надає дієвий імпульс професійної та територіальної мобільності. Тобто відносини на ринку праці не обмежуються тільки актом купівлі-продажу, вони зачіпають все, що пов'язано з системою соціального партнерства та захисту, освіти, професійної підготовки і перепідготовки кадрів, з управлінням зайнятістю на підприємствах, на регіональному та державному рівні.

Ринок праці – сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на визначений термін. Ринок праці дає відповіді на питання що, для кого, як виробляти. Отже, ринком праці називається система відносин між роботодавцем і працездатним населенням з укладання трудових договорів (контрактів) щодо кількості, умов та оплати праці; між населенням і органами державного управління з забезпечення права здійснювати будь-яку економічну діяльність, захисту від дискримінації в сфері праці, допомоги і компенсацій при безробітті.

Проблеми сфери праці та зайнятості є предметом досліджень зарубіжних і вітчизняних фахівців різних галузей знань (економіки, соціології, психології). Основи наукового осмислення ринку праці закладені в працях А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, А. Лаффера, Д. Гілдера, Дж. Кейнса, К. Маркса та ін. [1, с. 115].

У 2014 р. порівняно з 2013 р. кількість зайнятого населення у віці 15-70 років збільшилась на 270,7 тис. чол. або на 2% за даний період це найбільший показник. В працездатному віці в 2012 р. порівняно з 2011 р. кількість зайнятого населення збільшилася на 220,7 тис. чол. або на 1,19%. В 2009 р. кількість зайнятого населення у віці 15-70 років та працездатного віку зменшилися на 780,8 тис. чол. або на 3,73% та на 886,7 тис. чол. або 4,61% відповідно. В 2013 році у віці 15-70 років показник збільшився на

49,8 тис. чоловік, або на 0,25%, в працездатному віці показник збільшився на 164,9 тис. чоловік або на 0,88%.

За період 2004–2014 рр., показник пенсіонерів за віком, по інвалідності та на пільгових умовах займає найбільшу частину економічно неактивного населення, але з початку досліджуваного періоду цей показник має тенденцію до зниження, це викликано соціально-економічними явищами, з яких найголовнішим виступає підвищення пенсійного віку. Кількість учнів та студентів також має напрям до зниження в 2013 р. порівняно з 2004 р. кількість учнів та студентів зменшилася на 424,6 тис. чоловік.

Найбільшу частку в економічно неактивному населенні займають пенсіонери за віком, по інвалідності та на пільгових умовах за період 2004–2013 рр. діапазон складає від 47,7% у 2005 році до 58% у 2014 році. Учні та студенти займають чверть економічно неактивного населення, найменший показник за окреслений період у 2006 р. – 3 264,7 тис. осіб або 17%, найбільший у 2005 році 3 269,0 тис. осіб або 27,2%. Меншу частку займають зайняті в домогосподарстві та ті які перебувають на утриманні, у 2004 р. цей показник складав 1 612,6 тис. осіб або 12,5%, а у 2012 році 1 427,0 тис. осіб або 20,6%. У 2014 р. в зв'язку з політичною та економічною ситуацією в країні безробіття збільшилося на 13,7%.

Можемо побачити що безробітне населення України скорочується до 2014 р., найбільшу частку в структурі займають вивільнені за власним бажанням та з економічних причин. Максимальний показник вивільнених із економічних причин був зафіксований у 2009 р. – 45,5% це зв'язано з станом ринку праці, через соціально-економічні чинники. Показник осіб звільнених за власним бажанням займає найбільший відсоток безробітного населення України, і з 2009 р. невгамовно росте.

Головними причинами високого рівня безробіття є такі:

- спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу;
- структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні);
- рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний).

В 2014 р. в зв'язку з станом економічної політики держави маємо такі наслідки на ринку праці: на кінець грудня кількість зареєстрованих безробітних становила 512,2 тис. осіб. Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні порівняно з листопадом 2014 р. зріс на 0,2%. і на кінець грудня становив 1,9% населення працездатного віку.

Рівень зайнятості характеризує ступінь використання працездатного населення у сфері громадської корисної праці.

За останні 4 роки чисельність зайнятого населення підвищилася на 1,1 відсоток. Не менш важкі і соціальні наслідки безробіття. Американські фахівці змушені визнати, що «безробіття – це щось більше, ніж економічне лихо, це також і соціальна катастрофа. Депресія приводить до бездіяльності, а бездіяльність до втрати кваліфікації, втрати самоповаги, занепаду моральних підвалин, а також до громадських і політичних заворушень». Виходячи з вищевикладеного, очевидно, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і, не вирішивши його неможливо налагодити ефективну діяльність економіки. Но як не намагався безробіття буде завжди. Величезний економічний спад, розваливши промисловість, не міг не торкнутися ринку праці.

Література:

1. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012, № 5067-VI, ст. 243. ст 192 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України. – Офіц. Веб-сайт. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РОЛЬ ЛИЧНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ГРЕБЕНЦОВ Я. И.

кандидат экономических наук

СМИРНОВА Т. А.

*старший преподаватель менеджмента и туристического бизнеса
факультета международной экономики*

*Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара
г. Днепропетровск, Украина*

Любая организация представляет собой, сложную систему человеческих отношений, совместную деятельность группы совершенно разных людей, направленную на достижение общей цели. Каждый человек в этой группе имеет свои личные потребности и интересы. И поэтому значение и роль каждого работника в организации разнится. В нынешнее время одним из основных и неотложных вопросов повышения эффективности производства является более продуктивное использование человеческого капитала, рост социальной ответственности, творческой инициативы и достоинства каждого человека. Для этого первоначально необходимо определиться со значением, ролью персонала в организации, каждого человека как элемента такой сложной системы.

Целью работы является изучение возможных ролей человека в управлении организации и значимость каждой из них.

Исследованием роли человека в управлении организацией занимались такие ученые как Мартыненко Н. М., Балацкий О. Ф., Телиженко О. М., Стеценко И. Т., Герасименко В. В. и другие.

Термин «персонал» объединяет составные части трудового коллектива организации. Коллектив состоит не из абстрактной массы людей, работающих совместно, а из конкретных личностей с их неповторимыми характерами, запросами, поведением, переживаниями [1]

Каждый человек – это уникальная личность. Личность – это совокупность индивидуальных социальных и психологических качеств, которые характеризуют человека и позволяют ему активно и сознательно действовать [2]. Все эти качества взаимодействуют и переплетаются, а деятельность направлена на познание и изменение окружающего мира. Но при этом и множество факторов влияют на самого человека, на становление его как личности (рис. 1).

Любая организация предполагает наличие трех типов личностей, деятельность которых отличается особой специфичностью. К таким типам личности относятся: руководитель, менеджер и исполнитель.

Функции руководителя заключаются в профессиональном управлении всей организацией в целом. Им может быть как сам собственник, так и наемный. Факторы семейных отношений рабочий, действующий от имени собственника. Его можно считать главным менеджером всей организации в целом. В ходе выполнения своих должностных полномочий руководитель выполняет различные ролевые функции.

Состав их зависит:

- от полномочий, которыми его наделяет собственник;
- от ситуаций, в рамках которых ему необходимо принимать решения;
- от тех задач, которые он ставит перед собой и коллективом организации.



Рис. 1. Основные факторы, которые влияют на личность [2, с. 115]

Каждая ролевая функция требует от руководителя поиска и использования соответствующей модели мотивации и воздействия. Руководителю необходимо понять мотив, интерес, потребность, которые движут его подчиненными во время их участия в достижении общих целей организации.

Менеджер – специалист, который организует, налаживает конкретную деятельность подчиненных ему работников, а так же выполняет определенный объем управленческих функций [3]. Менеджер является ключевой фигурой в организации. Эффективным считают того управленца, который соединяет в себе способность влиять на поведение других людей не только с позиции формальной власти, а и с позиции признанного лидера. Функциональные роли менеджера по своему существу незначительно отличаются от роли руководителя высшего уровня, но их действие ограничивается определенной функциональной областью или конкретным объектом управления. По отношению к вышестоящему руководителю его функциональную роль следует рассматривать как исполнительную.

Не малую роль играет труд исполнителя. К данной категории относятся работники организации (рабочие и служащие), которые имеют непосредственное отношение к исполнению конкретного решения, принимаемого менеджером. Это самая многочисленная категория работников. Их слаженная совместная работа зависит от множества разнообразных факторов, возникающих в одно и то же время. Управляющий должен

стремиться рассматривать исполнителей как личностей, обладающих собственными потребностями, интересами и целями. И уже учитывая это принимать решения.

Таким образом, процесс управления – это воздействие руководителя, менеджера на исполнителя. Значимость каждого из этих субъектов нельзя приуменьшать. В тоже время весь персонал организации – это большое Общество, группы людей, членство в них Личность Наследственные факторы Культурные факторы 25 количество людей, которые имеют свои личные интересы и потребности. И способствуя достижению цели организации, каждый реализует свои интересы. Взаимодействуя между собой, каждый работник играет важную роль в достижении целей всей организации.

Литература:

1. Мартыненко Н. М. Основы менеджмента: учебник / Н. М. Мартыненко. – К.: Каравела, 2008. – 496 с.
2. Менеджмент для бакалаврів: підручник: у 2 т. / за ред. О. Ф. Балацького, О. М. Телиженка. – Суми: Університетська книга, 2009. – Т. 1. – 605 с.
3. Стеценко І. Т. Основы менеджменту. Хто такий менеджер: навч. посібник. – К.: Видавництво А.С. К., 2004. – 224 с.
4. Осініна Л. М. Ситуаційний менеджмент. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2006. – 110 с.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ДЕМ'ЯНЕНКО О. С.

кандидат економічних наук

САПРОНОВА Є. О.

магістр

Національний аерокосмічний університет

імені М.Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

м. Харків, Україна

Формування заробітної плати має бути однаково важливим для всіх учасників економічних відносин. Так, рівень життя працівника прямо пропорційний зарплаті, яку він отримує; з точки зору роботодавця, належне формування заробітної плати сприяє підвищенню рівня продуктивності компанії; для держави заробітна плата працівників – це джерело надходжень до бюджету та забезпечення належного виконання нею її публічних функцій [1, с. 69].

Проте, це твердження є справедливим у тому випадку, коли запроваджено справедливий (суспільно прийнятний) спосіб розподілу доходу між роботодавцем і найманим працівником, а надходження до бюджету – використовуються державою прозоро та в інтересах усього суспільства. В такому випадку всі сторони виробничих і соціально-трудова відносин мають спільні інтереси –

зростання продуктивності підприємств (компаній) і національної економіки загалом, і здатні формувати заробітну плату на їх основі.

Аналіз «кращих практик» розвинутих країн дає можливість вирізнити певні основоположні принципи формування і встановлення заробітної плати.

Зокрема:

– розмір заробітної плати повинен залежати від: кваліфікації працівника та його трудових (виробничих) показників; ринкових умов, у т.ч. – економічного стану галузі та попиту на працівників відповідної кваліфікації, і відповідати суспільно прийнятному рівню життя;

– формування заробітної плати має здійснюватися за участю соціальних партнерів на основі пошуку спільних позицій і рівної зацікавленості в розвитку компанії та національної економіки в цілому;

– диференціація заробітної плати повинна відповідати:

на національному рівні – потребі уникнення міжрегіональних диспропорцій (тобто, повинна співвідноситися із середньою зарплатою по країні);

на галузевому рівні – потребі стимулювання найбільш конкурентоспроможних підприємств та уникнення перехресного субсидіювання;

на рівні підприємства – внеску працівника у збільшення прибутку компанії;

В Україні зазначені принципи на цей час повною мірою не запроваджені. Протягом періоду економічного зростання спостерігалися тенденції до підвищення заробітної плати і встановлення зв'язку між заробітною платою і продуктивністю праці. Таким чином, захищеність заробітної плати працівника не гарантована.

Централізований характер формування заробітної плати виявляється також у тому, що, по-перше, фактично «точкою відліку» як самого формування, так і структури зарплати є встановлювана державою гарантія – мінімальної заробітної плати (МЗП); по-друге – держава як роботодавець бере активну участь у формуванні зарплати на галузевому рівні; по-третє, держава встановлює заробітну плату на рівні підприємств (установ) бюджетної сфери та підприємств державної форми власності.

Таким чином, рівні формування заробітної плати фактично зводяться до двох – у державному секторі (національний і галузевий), і трьох – у недержавному (додається рівень підприємства).

Однак, цей рівень є досить проблематичним, що зумовлюється:

- недостатньою сформованістю на цьому рівні інституцій, що мають виступати сторонами соціального діалогу – насамперед, профспілок;

- відсутністю унормування понять регіонального прожиткового мінімуму та регіональної мінімальної зарплати;

- не залученням до соціального діалогу органів місцевого самоврядування.

Як наслідок – невизначеними залишаються предмет і сторони регіональних угод і як свідчить практика, такі угоди фактично не впливають на ситуацію в регіоні.

Основна частина зарплати формується на національному та галузевому рівнях, додаткова – на галузевому, третя частина («інші виплати») – на рівні підприємства.

На рівні підприємства остаточно встановлюється розмір заробітної плати, тому цей рівень фактично є найбільш важливим як для найманого працівника, так і для власника. Логічно було б очікувати, що саме на цьому рівні узгоджуються інтереси працівника і власника у збільшенні прибутку підприємства, зміцненні його конкурентоспроможності, з одного боку, і підвищенні продуктивності праці – з іншого.



Рис. 1. Структура заробітної плати в Україні

Саме на рівні підприємства сплачується «податок на корупцію», що з одного боку, зумовлює непрозорість фінансової діяльності підприємства (і значною мірою усуває її з правового поля), на фонд оплати праці змушує власника мінімізувати офіційні рівні заробітної плати. Крім того, непрозорість фінансової діяльності підприємства відчужує найманого працівника від інтересів власника і зумовлює формальний характер збігу їх цілей, зафіксованих у бізнес-місії – програмних засадах діяльності підприємства (у випадку їх наявності) [2, с. 277].

На початку 2015 року в умовах поширення цінових та девальваційних шоків, ескалації військового конфлікту спостерігалось подальше суттєве зростання тіньової економіки, започатковане у 2013 році. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у 2015 року рівень тіньової економіки порівняно з відповідним періодом 2014 року збільшився ще на 5 в.п. до 47% від обсягу офіційного ВВП.

У загальному підсумку, поширюється практика тіньових угод між роботодавцем і працівником, яка може набувати різних форм. За оцінками, тіньова заробітна плата в Україні складає близько 50% від легальної. Найбільшою мірою поширена виплата зарплати «в конвертах» у будівництві і дрібній торгівлі, на малих і середніх підприємствах, де її частка сягає 70-80%, – тоді як крупні компанії віддають певну перевагу легальній оплаті праці.

Більшість (майже 56%) опитаних експертів оцінили тіньову частку доходів громадян України як таку, що перевищує 40-50% загального обсягу доходів. Лише 4% експертів вважають, що ця частка не перевищує 20%. При цьому, лише половина експертів впевнені, що українські громадяни готові відмовитися від тіньових зарплат за умови надання широких соціальних гарантій; 57% експертів впевнені у протилежному; майже 3% – не визначилися. Водночас, ефективність використання коштів, зібраних як нарахування на фонд оплати праці, експерти оцінили в 2,19 бала за п'ятибальною шкалою (нижче задовільної оцінки).

З тезою «зменшення нарахувань на фонд оплати праці сприяє швидкій детінізації оплати праці» погоджуються трохи більше половини опитаних керівників підприємств; кожен шостий дотримується протилежної думки, а третина – не змогли визначитися. Порівняно з 2013 р., позиції респондентів практично не змінилися.

У державному секторі практикується, по-перше, надання окремим категоріям працівників (насамперед, державним службовцям) різного роду доплат, компенсацій тощо, в результаті яких структура їх заробітної плати набуває викривлених пропорцій: посадовий оклад може становити менше половини зарплати, тоді як доплати – більшу її частину.

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що на рівні підприємства можуть бути фактично нівельовані домовленості, досягнуті на попередніх рівнях формування заробітної плати – які тим самим набувають формального характеру, а реальна практика встановлення заробітної плати на підприємстві залишається значною мірою непрозорою і залежною переважно від конкретного роботодавця.

Відзначені вище обставини значною мірою нівелюють реальну значимість цих зв'язків у діяльності вітчизняних підприємств.

Як показав аналіз формування заробітної плати в Україні за 2008 – 2015 роки в контексті Закону України «Про оплату праці» саме на рівні підприємства остаточно встановлюється розмір заробітної плати, підтверджуючи тим самим економічний зв'язок між доходом підприємства, прибутковістю праці та заробітною платою, який нажалі зглажується такими обставинами як: нівелювання значимості самого прибутку в умовах недобросовісної конкуренції; високий рівень збитковості вітчизняних підприємств, в умовах високої тінізації економічної діяльності; висока концентрація виробництва у вузького кола власників, що, в свою чергу, не дає можливості здійснювати регулювання розподілу капіталів і трудових ресурсів між галузями і сферами економіки через прибутки.

Література:

1. Звягильский Е. Проблемы государственного регулирования зарплаты в Украине [Текст] / Е. Звягильский // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 65-74.
2. Шевченко, Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз [Текст]: монографія / Л. С. Шевченко. – Харків: ФО-П Вапнярчук Н. М., 2010. – 336 с.
3. Інтернет-конференція «Актуальні питання укладення Генеральної угоди на новий період: питання оплати праці». – Офіційний веб-портал ФПУ, <http://www.fpsu.org.ua>

ПРОБЛЕМИ ТРАКТУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «СОЦІАЛЬНА ДОПОМОГА»

ЖУК О. Б.

аспірант кафедри економічної теорії

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Важливе місце в системі соціального забезпечення населення України займає соціальна допомога. Практична цінність соціальної допомоги полягає в тому, що кожний громадянин України отримує право на матеріальне забезпечення на рівні не нижчому від прожиткового мінімуму, у разі, якщо з незалежних від нього причин його середньомісячний дохід не відповідає встановленому законодавством рівню, і якщо такий громадянин в силу різних обставин не застрахований в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, або якщо тривалість його страхового стажу не дає йому право на отримання соціальних страхових виплат.

Державна соціальна допомога в Україні регулюється низкою законів, таких як «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» [1], «Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам» [2], «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» [3], «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам» [4], а також Постановою Кабінету Міністрів України «Про надання щомісячної адресної допомоги особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції, для покриття витрат на проживання, в тому числі на оплату житлово-комунальних послуг» [5] та ін.

Загальноприйнятого або найширше вживаного визначення дефініції соціальної допомоги у науковій літературі не існує. Так, проведений нами аналіз наукових підходів як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників до трактування зазначеної дефініції дозволяє зробити висновок, що поняття «соціальна допомога» розуміється у таких основних значеннях: як сукупність (система) суспільно-правових відносин; як система грошових виплат; як форма (вид) соціального забезпечення; як адресна діяльність. Погоджуючись з усіма чотирма підходами до розуміння соціальної допомоги, розглянемо зміст кожного з її основних значень.

Як сукупність (система) суспільно-правових відносин, соціальна допомога – це складний комплекс елементів (суб'єктів, об'єктів, змісту та юридичних

фактів), які в сукупності утворюють відповідні правові зв'язки, вступаючи в них суб'єкти реалізують свої права та виконують обов'язки щодо забезпечення належного життєвого рівня громадян, які не застраховані в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування або якщо тривалість їх страхового стажу не достатня для отримання права на страхові виплати, за наявності, визначених законодавством України підстав та умов, тобто таких, які визнані державою соціально значущими. Суспільно-правові відносини, які виникають у зв'язку із призначенням та виплатою соціальної допомоги характеризуються такими особливостями, як багатосторонній характер, особливий об'єкт та зміст [6, с. 719].

Як система грошових виплат, соціальна допомога – це послідовна діяльність державних органів соціального захисту населення, а також головних розпорядників бюджетних коштів, пов'язана із призначенням, перерахуванням та виплатою грошових коштів у визначеному законодавстві розмірі. Соціальна допомога як система грошових виплат, характеризується такими особливостями, як повне фінансування цих виплат із Державного (місцевого) бюджету, а також чітке дотримання порядку, розміру та строків здійснення грошових виплат [6, с. 721].

Як форма (вид) соціального забезпечення, соціальна допомога – це механізм реалізації права громадян, не застрахованих в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування або застрахованих менше шести місяців, які опинились під дією факторів, визнаних державою соціально значущими, та внаслідок яких знизилась їх здатність до самозабезпечення на достатній життєвий рівень, який не може бути нижчим за прожитковий мінімум [6, с. 721].

Російський дослідник В. Ю. Панченко вважає, що соціальна допомога – це адресна діяльність. Ознака адресності, зазначає автор, впливає з тієї обставини, що допомога є не практично безмежною сукупністю різноманітних соціальних чинників, що сприяють здійсненню інтересів тієї чи іншої людини, групи, що сприяють подоланню проблем, які виникають в їх повсякденному житті, а професійною цілеспрямованою діяльністю, орієнтованою на конкретного суб'єкта (суб'єктів) отримання, конкретну проблемну життєву ситуацію (конкретний тип проблемних життєвих ситуацій), реалізацію конкретних інтересів суб'єкта отримання в проблемній життєвій ситуації [7, с. 17].

З огляду на зазначене, ми пропонуємо розглядати державну соціальну допомогу як форму (вид) соціального забезпечення населення країни, яка являє собою грошову виплату (одноразову чи періодичну), що призначається окремим категоріям громадян (малозабезпеченим сім'ям; сім'ям з дітьми; дітям-сиротам; інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам; матерям-героїням; постраждалим громадянам унаслідок техногенної, стихійної, екологічної, соціальної (постраждалим учасникам масових акцій громадського протесту та членам їхніх сімей; особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території держави та районів проведення антитерористичної операції або військових дій) катастрофи; особам, котрі не мають права на пенсію, та інвалідам) у порядку і розмірах, передбачених чинним законодавством за рахунок коштів бюджетів.

Отже, соціальна допомога – це особлива форма соціального забезпечення населення України, яка має свої специфічні ознаки. Так, на думку російських дослідників В. А. Єршова та І. А. Толмачева та українського дослідника І. Ю. Хомича основними специфічними ознаками соціальної допомоги є: 1) особлива мета (цільове призначення) соціальної допомоги (підтримання рівня життя малозабезпечених сімей, а також незаможних самотньо проживаючих громадян, середній дохід яких нижче величини прожиткового мінімуму, встановленого законодавством; адресного використання бюджетних коштів; посилення адресності соціальної підтримки нужденних громадян; створення необхідних умов для забезпечення загальної доступності та суспільно прийнятної якості соціальних послуг; зниження рівня соціальної нерівності; підвищення доходів населення) [8, с. 65]; 2) прив'язаність розміру соціальної допомоги до прожиткового мінімуму; 3) джерелами фінансування соціальної допомоги є кошти Державного бюджету та місцевих бюджетів; 4) призначається та виплачується громадянам, які не застраховані в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, або мають не достатній для отримання права на соціальні страхові виплати страховий стаж; 5) правовою підставою виникнення права на соціальну допомогу є потрапляння особи в складну життєву ситуацію з незалежних від неї причин, або під вплив обставин, визнаних державою соціально значущими, якщо такі обставини знижують здатність особи до самозабезпечення [6, с. 723].

Таким чином, надання державою права своїм громадянам на соціальну допомогу є важливим напрямком її соціальної політики, як гарантованого захисту від бідності та нужденності кожного, хто з об'єктивних причин потребує матеріальної підтримки. Однак, на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку розмір соціальної допомоги в більшості випадків не забезпечує громадянам достатнього життєвого рівня, оскільки прожитковий мінімум, визначений відповідно до законодавства України, не враховує всіх нормальних життєвих потреб людини. Тому для вдосконалення системи державних соціальних допомог, перш за все, необхідно переглянути методику розрахунку прожиткового мінімуму. Крім того, варто чітко визначити підстави та умови призначення різних видів соціальної допомоги, систематизувати законодавство в цій сфері та привести його у відповідність до міжнародних стандартів.

Література:

1. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» від 21.11.1992 № 2811-XII (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 5. – 21 с.
2. Закон України «Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам» від 18.05.2004 № 1727-IV (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 33-34. – 404 с.
3. Закон України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» від 01.06.2000 № 1768-III (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 35. – 290 с.
4. Закон України «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам» від 16.11.2000 № 2109-III (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 1. – 2 с.

5. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 № 505 «Про надання щомісячної адресної допомоги особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції, для покриття витрат на проживання, в тому числі на оплату житлово-комунальних послуг». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=247653498>

6. Хомич І. Ю. Особливості соціальної допомоги як форми соціального забезпечення населення України / І. Ю. Хомич // Форум права. – 2013. – № 3. – С. 717–724.

7. Панченко В. Ю. О понятии социальной помощи в современном обществе / В. Ю. Панченко // СОЦИС. – 2012. – № 5. – С. 13–18.

8. Ершов В. А. Право социального обеспечения: Учебное пособие / В. А. Ершов, И. А. Толмачев. – М.: ГроссМедиа. – 2009. – 312 с.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

БЕЗКРОВНИЙ О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту*

АНІСІМОВА Д. І., РУДЬКО О. В.

студенти

*Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

У сучасних умовах, коли запроваджуються економічні системи, які ґрунтуються на ринкових принципах та керуються приватним сектором, звичайні розподільчі пенсійні системи, які знаходяться в державному управлінні, потребують реформування. Саме тому поряд із системою загальнообов'язкового виділяють недержавне пенсійне забезпечення.

Запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні виявило низку проблем (недовіра населення до недержавних пенсійних фондів, низький рівень інформованості громадян щодо переваг пенсійної реформи, брак фінансових інструментів, нерозвинутість фінансового ринку країни, та ін.), вирішити які не можливо без консолідованої участі органів державної влади та суб'єктів накопичувальної пенсійної системи. До того ж зазначені проблеми з часом тільки загострюються внаслідок посилення політичної нестабільності та фінансово-економічної кризи.

Система недержавного пенсійного забезпечення у відповідності до чинного законодавства – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного страхування пенсійних виплат [2].

Практичне реформування пенсійної системи в Україні пробудило у суспільстві інтерес до світового досвіду розв'язання цієї надзвичайно важливої соціальної проблеми.

Недержавні пенсійні фонди як добровільний та ефективний засіб накопичення на старість з'явилися в Англії більше двох з половиною століть тому, пізніше в Росії (у другій половині ХУІІІ ст). У 1897 році в Росії і, зокрема, в Україні успішно діяли більше 200 емеритальних, пенсійних і страхових кас, найбільш потужними з яких були каси залізничників, вчителів, службовців Товариства пароплавства по Дніпру, деяких великих підприємств. Принцип «зроби пенсію собі сам» відійшов на другий план з появою державних пенсійних систем. Німеччина запровадила цей соціальний інститут у 1889 році

за часів канцлера Бісмарка, Австралія та Велика Британія – у 1908 році, в Сполучених Штатах Америки державна пенсійна система з'явилась в 30-ті роки ХХ сторіччя, у Радянському Союзі – в 1956 році [1].

Але сучасні пенсійні системи більшості країн включають як розподільчу складову (державну солідарну систему), так і накопичувальну (обов'язкову та добровільну), що є гарантією фінансового благополуччя осіб похилого віку.

Проведемо короткий аналіз, систематизацію і стислий опис різних стратегій і моделей пенсійного забезпечення в світі, з тим, щоб врешті дійти до розуміння, якою має бути пенсійна система в Україні.

Російсько-польська солідарно-накопичувальна модель пенсійного забезпечення – класичний приклад змішаної стратегії. До речі, керівництвом України саме ця модель взята за базову для формування власної пенсійної системи, в якій будуть присутні всі три рівні – солідарний, страховий і накопичувальний. Така система добре перевірена на практиці. До речі, другий (страховий) рівень в цій моделі дуже схожий на солідарний рівень, адже гроші цього рівня теж належать державі [5].

Американська накопичувально-солідарна модель (США, деякі країни Латинської Америки, Португалія). Середній американець має можливість забезпечити собі три пенсії: державну, приватну корпоративну і приватну індивідуальну. Сукупна податкова ставка на фонд заробітної плати за умови функціонування американської моделі пенсійної системи становить 15,3%. Її в рівних частках сплачують роботодавець і працівник

Пенсійний податок, як зазначає Н. Тополенко має сукупну ставку 10,7% і також сплачується в рівних частках компаніями (роботодавцями) і працівниками. При реалізації пенсійних програм другого рівня учасники (юридичні та фізичні особи) мають право самостійно обирати інвестиційні проекти, куди фонди зобов'язані спрямувати їхні пенсійні внески. До того ж при відкритті особистого пенсійного рахунку (ОПР) є певні особливості. Так, не оподатковуються щорічні внески на суму, що не перевищує 2 тис. доларів (можна відкрити ОПР на дитину з моменту її народження). Крім того, якщо гроші знімаються з ОПР до досягнення 59,5 років, доводиться платити прибутковий податок [4].

Німецька накопичувально-солідарна (виробнича) модель має ті ж три рівні. Особливість німецької моделі у тому, що на підприємстві створюється самоврядний структурний підрозділ, який займається корпоративними та особистими пенсійними програмами працівників. Накопичені кошти йдуть на відновлення та модернізацію виробництва. Ця модель функціонує в Австрії, Бельгії, Франції, Греції, Швеції та інших країнах [1].

Японська, за словами В. Білоусова накопичувально-солідарна модель. Вона вельми своєрідна, оскільки ввібрала в себе багатовікові традиції японського суспільства. У Японії основою пенсійної системи є державне соціальне забезпечення, яке фінансується з бюджету, але забезпечене за рахунок пенсійних внесків самих працівників та роботодавців. У зв'язку зі старінням населення та зростанням кількості пенсіонерів в Японії функціонує дворівнева модель. Основу базової пенсії складають пенсійні внески застрахованих громадян, підприємців і дотації держави (приблизно третина базової пенсії).

Розмір базової пенсії у законодавчій формі встановлюється щорічно 1 квітня в фіксованому обсязі. Розмір пенсії достатній для задоволення основних потреб. Джерелом фінансування додаткових пенсій другого рівня є внески роботодавців і працівників, але виступають вони в формі додаткових пенсій: державної та корпоративної. Ця модель характерна також для Великобританії, Австралії та для деяких країн Північної Європи [1].

Чилійська накопичувальна модель. Введена А. Піночетом у 1981 р. Ця модель мала виключити вплив держави і політики на систему пенсійного забезпечення. Чилійська пенсійна програма розрахована на 40 років. Наприкінці цього терміну розмір пенсії має сягнути 400 доларів США. Модель дворівнева. Перший рівень – це обов’язкове відрахування працівником 10% заробітної плати до одного з приватних пенсійних фондів, які жорстко контролюються державою. Другий рівень – це страхування на випадок настання інвалідності чи втрати годувальника (3% від заробітної плати). За 20 років реалізації цієї моделі рівень пенсії в Чилі досяг 200 доларів США. Цю ж модель взяли за основу Аргентина, Перу, Колумбія та Казахстан [3].

Казахська накопичувальна модель. Запроваджена у Казахстані з 1 січня 1998 року. Її відмінністю від чилійської моделі є те, першим рівнем служать обов’язкові щомісячні пенсійні внески у обсязі 10% заробітної плати до державного Пенсійного фонду. Другий рівень – це 14 недержавних пенсійних фондів, які реалізують індивідуальні та корпоративні накопичувальні пенсійні програми. На другий рівень припадає майже дві третини в загальній сумі пенсійних накопичень.

У відповідності до діючого, на сьогодні, в Україні законодавства в сфері недержавного пенсійного забезпечення недержавний пенсійний фонд являє собою фінансову установу, діяльність якої базується на принципах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об’єднань у формуванні пенсійних накопичень. Фонд залучає пенсійні внески фізичних і юридичних осіб, інвестує кошти з метою їх захисту від інфляції та примноження, а пізніше здійснює пенсійні виплати за рахунок накопичених пенсійних активів. Нині в Україні можуть функціонувати недержавні пенсійні фонди трьох видів: корпоративні, професійні та відкриті. Корпоративний фонд створюється одним або кількома юридичними особами-роботодавцями, до яких можуть приєднуватись інші роботодавці-платники.

Професійний фонд може бути заснований об’єднанням юридичних осіб-роботодавців, об’єднанням фізичних осіб, включаючи професійні спілки (об’єднання професійних спілок), або фізичними особами, пов’язаними за родом їх професійної діяльності (занять).

В свою чергу, відкритий фонд створюється однією або кількома юридичними особами і є доступним для будь-яких юридичних та фізичних осіб як вкладників фонду. Відкритий недержавний пенсійний фонд є прийнятним для всіх. Головне, що відрізняє відкритий фонд від інших, це можливість: більшої гнучкості щодо розміру пенсійних внесків, участі в недержавному пенсійному забезпеченні тільки частини колективу роботодавця, участі будь-яких фізичних осіб як вкладників на свою користь або на користь своїх найближчих родичів,

залишитися учасником фонду після припинення трудових відносин з роботодавцем тощо.

Також слід зазначити, що недержавна пенсія виплачується в національній валюті України додатково до державної та незалежно від неї і ніяким чином не впливає на розмір державної пенсії. Її величина залежить від розміру пенсійних внесків, періоду накопичення, професійності обслуговування фонду та суми отриманого інвестиційного прибутку і розраховується відповідно до методики, затвердженої Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Підсумовуючи вищезазначене слід сказати, що удосконалення пенсійного забезпечення населення обумовлюється тим, що органи державної влади мають не тільки створити відповідні економічні умови для акумулювання фінансових ресурсів з метою відшкодування втрат доходів громадян з настанням старості, але й спонукати роботодавців, працівників та державу до взаємодії у цій спільній справі.

Література:

1. Білоусов В. І. Огляд зарубіжного досвіду в сфері реформування системи пенсійного забезпечення. Перспективи для України / В. І. Білоусов // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 3. – С. 39-46.

2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 9 липня 2003 року зі змінами і доповненнями / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Стожок Л. Напрями вдосконалення системи державного пенсійного страхування в Україні / Стожок Л. // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 13-19.

4. Тополенко Н. М. Зарубіжний досвід пенсійного забезпечення / Тополенко Н. М. // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 197-202.

5. Татаренко Г. В. Проблеми розробки і законодавчого закріплення соціальних стандартів пенсійного забезпечення в Україні / Татаренко Г. В. // Актуальні проблеми права: теорія і практика. Збірник наукових праць. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля. – 2007. – № 10. – С. 123-129.

ЗМІНИ ВАЛЮТНОГО КУРСУ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ 2015 РОКУ

ВДОВИЧЕНКО Н. Є.

методист вищої категорії навчального відділу

Одеський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Одеса, Україна

Грунтовне вивчення проблеми валютного курсу розпочалося у 50-60 роках ХХ століття. Ця проблема була об'єктом вивчення таких відомих економістів як М. Фрідмен та Р. Манделла, І. Фішер та Дж. Кейнс.

Мілтон Фрідмен обстоював принципи самозабезпечення валютної рівноваги за рахунок вільної гри ринкових сил. Він стверджував, що втручання держави у

валютне середовище може спричинити дестабілізацію валютних відносин, вплив національної валюти з усіма похідними економічними наслідками. Валютна рівновага може забезпечуватись за рахунок сталої довгострокової кредитно-грошової політики [1, р. 13.5].

Р. Манделл був прихильником нормативної теорії валютного курсу і дійшов висновку, що політика стосовно валютного курсу однієї країни може мати негативний вплив на економіку інших країн.

Фішер пропонував стабілізувати споживну вартість грошей шляхом маневрування золотим паритетом грошової одиниці, а Кейнс вважав, що золотий стандарт уже вичерпав свої можливості. Він пропонував знижувати курс національної валюти з метою впливу на ціни, експорт, виробництво та зайнятість у країні, для боротьби за зовнішні ринки [2, р. 2.11].

Нині в Україні ситуація на валютному ринку не піддається ні однієї з теорій, вона ще не визначена і дуже не однозначна. 2015 рік ознаменувався різкими змінами на валютному ринку, спровокованими різними ситуаціями, що відбувалися у політики та економіки України.

Якщо спостерігати зміни курсу гривні к долару США (за даними НБУ) з січня по грудень 2015 року, то картина не дуже позитивна. Курс змінився з 15,77 грн./\$ з початку року до 24 грн./\$ наприкінці 2015 року. Більш уважно розглянемо динаміку курсу гривні к долару США на Україні протягом 2015 р.

В січні 2015 року обмінний курс був стабільний і не перевищував 15,77-15,95 грн./\$, однак у лютому 2015 року, після того як НБУ відпустив курсоутворення у «вільне плавання» і перестав застосовувати валютні інтервенції для стабілізації курсу спостерігався дуже різкий скачок долара США. За лютий його вартість зросла вдвічі – з 16,147 грн./\$ з початку місяця до 30,01 грн./\$ в кінці місяця, але цей стрибок був одиничним випадком і найдалше курс знизився.

Це негативно вплинуло на економічну ситуацію в країні. Ціни на продовольчі і виробничі товари, а також на пальне різко підскочили, однак розмір прожиткового мінімуму, пенсії та мінімальної заробітної плати залишився без змін, що спричинило зниження споживчого кошика. В Україні у 2015 році була зафіксована інфляція 43,3%, однак ніякої індексації в бюджеті не передбачалося.

З початку весни в Україні спостерігалось зниження валютного курсу та укріплення національних грошей. Навесні обмінний курс змінювався плавно, без різких стрибків (рис. 1).

З початку березня ще спостерігалася тенденція лютого і обмінний курс з перших чисел ще був занадто високий для України, на позначки – 26,86 грн./\$. В травні місяці відбулося незначне укріплення гривні. Обмінний курс вже був на позначки 21 грн./\$ і весь місяць ця тенденція плавно змінювалась, не перевищувала цю позначку.

Початок літа продовжує тенденцію укріплення гривні, а обмінний курс залишається на позиції травня – 21 грн./\$ (рис. 2). Однак липень і серпень все змінює. В липні позиція гривні похитнулася і в кінці місяця за 1 долар вже платили 22 гривні.

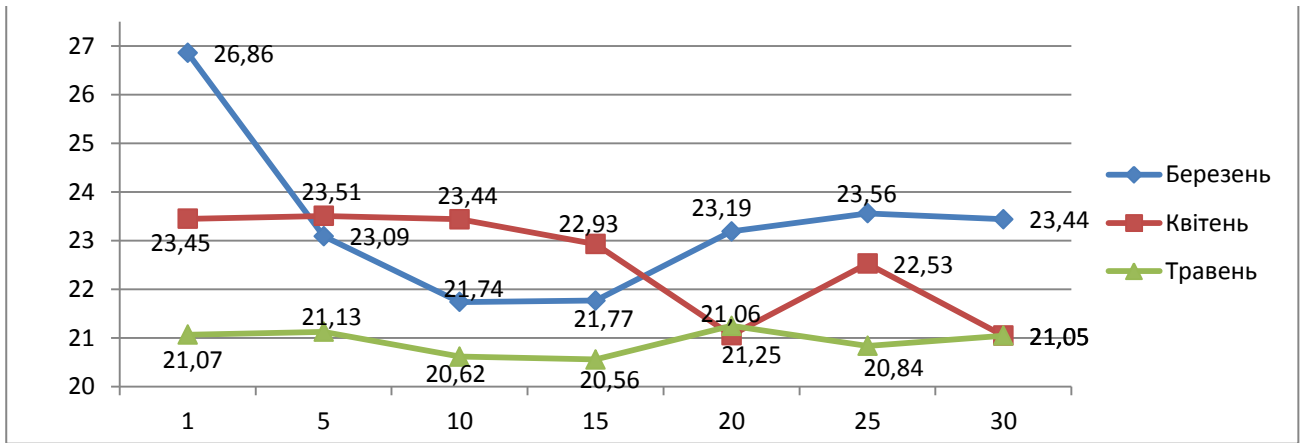


Рис. 1. Динаміка обмінного курсу UAH/USD (грн./\$) з 1 березня по 31 травня 2015 р. за даними НБУ

Джерело: складено автором за даними [3]

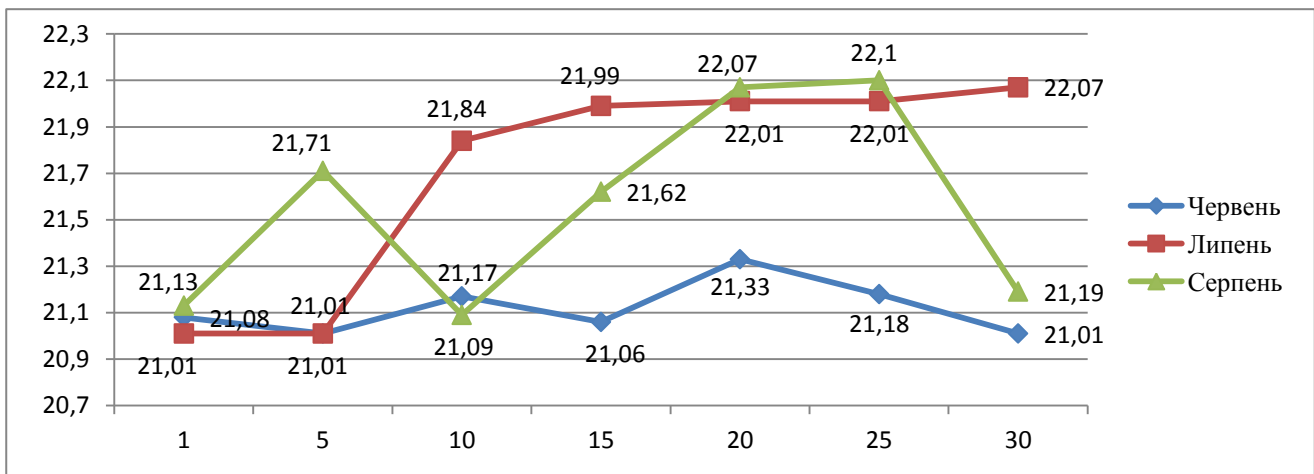


Рис. 2. Динаміка обмінного курсу UAH/USD (грн./\$) з 1 червня по 31 серпня 2015 р. за даними НБУ

Джерело: складено автором за даними [3]

Ситуація на валютному ринку України в кінці серпня та протягом вересня 2015 року залишалася відносно стабільною та прогнозованою. Така тенденція спостерігається кожного року. В умовах нового врожаю, здешевлення сирих продуктів, унаслідок їхньої значної пропозиції на ринку, та стриманий споживний попит. За серпень офіційний курс гривні укріпився майже на 2% по відношенню до долара США. Протягом вересня офіційний обмінний курс гривні до долара США незначно знецінився на 0,7% у середньому за місяць.

Певне послаблення гривні спостерігається в другій половині жовтня (рис. 3).

Двадцять шостого жовтня штиль на валютному ринку закінчився – гривня знову почала падати. Посилення девальваційного тиску на гривню наприкінці жовтня – початку листопада зумовлене посиленням невизначеності напередодні місцевих виборів в Україні, подальшим зниженням цін на ключові товари українського експорту, сезонним зростанням попиту на валюту у зв'язку із закупівлею енергоносіїв і виплатами Фонду гарантування вкладів, а також посиленням девальвації валют окремих торговельних партнерів України в попередні місяці. Нацбанк в цих умовах вживав заходи для згладжування

короткострокових сплесків попиту на іноземну валюту, дотримуючись політики вільного курсоутворення [4].

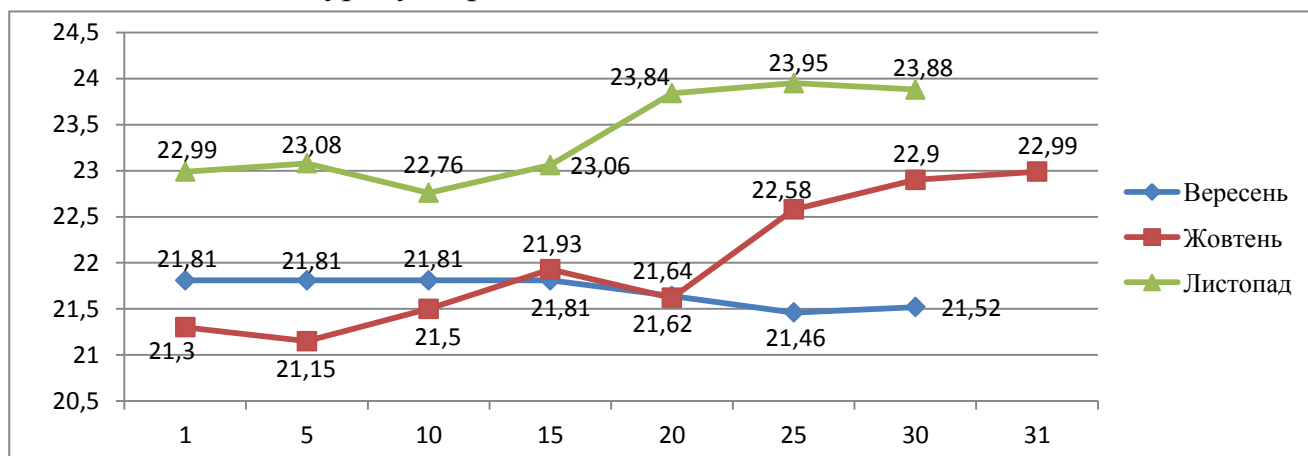


Рис. 3. Динаміка обмінного курсу UAH/USD (грн./\$) з 1 вересня по 31 грудня 2015 р. за даними НБУ

Джерело: складено автором за даними [3]

Однак, наприкінці жовтня і в листопаді, курс гривня знецінилася до долара США ще на кілька пунктів і дорівнює на 1 грудня – 23,95 грн./\$ (за офіційним курсом НБУ) та 25,60 грн./\$ (за ринковим курсом).

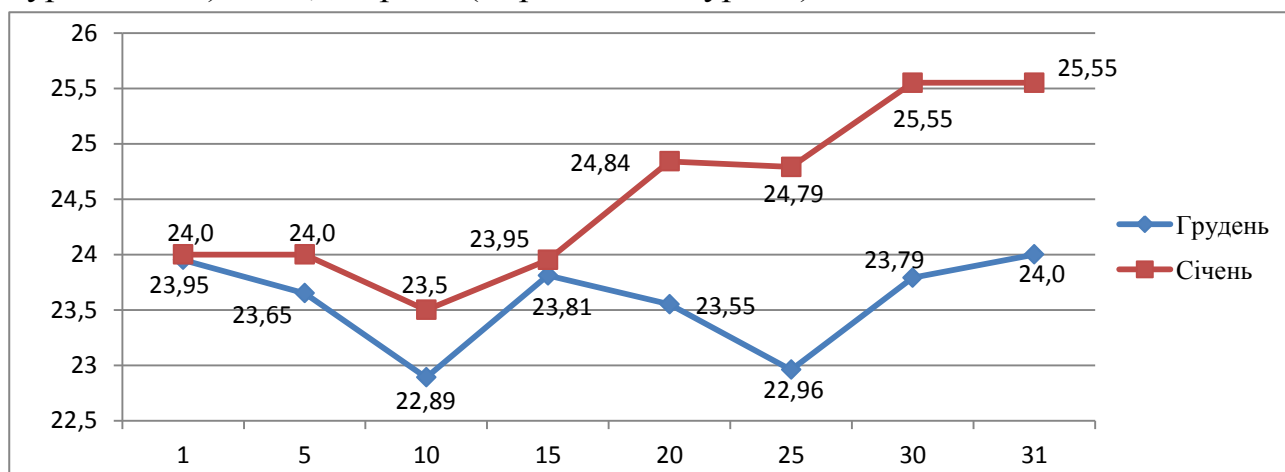


Рис. 4. Динаміка обмінного курсу UAH/USD (грн./\$) з 1 грудня 2015 р. по 31 січня 2016 р. за даними НБУ

Джерело: складено автором за даними [3]

Основними чинниками зростання волатильності валютного ринку в грудні було сезонне збільшення попиту на валюту у зв'язку із новими розрахунками за імпортовані енергоносії, зростання невизначеності через затримку бюджетного процесу та, відповідно, надходжень офіційного фінансування, а також девальваційні процеси в країнах-торговельних партнерах України [5]. Кінець року на валютному ринку закінчився на позначки 24 грн./\$, що на 52% більше ціни за долар з початку року (рис. 4.)

Незважаючи на певну більш-менш стабілізуючу дію адміністративних дій НБУ, ризики подальшої дестабілізації ситуації на валютному ринку залишаються надзвичайно високими (високий рівень невизначеності щодо

розвитку економіки та фінансового ринку, високий ризик подальшого погіршення стану платіжного балансу, безпрецедентно високий та «переддефолтний» рівень зовнішньої заборгованості України тощо). Тому прогноз, яким буде курс в подальшому, – невтішний. В короткостроковому періоді причин для зміцнення гривні нараховується аж дві – її штучний «невеликий» дефіцит при поточному рівні інфляції та поповнення валютних резервів країни за рахунок кредиту МВФ. Оглядаючи довгострокову перспективу, прогноз для курсу гривні невтішний – факторів, які б сприяли його зміцненню, практично немає, тому падіння гривня спостерігається і з початку 2016 року, у січні курс долара вже дорівнює 25,55 грн./\$.

Україні потрібні реформи у валютній сфері. Треба більш детально, конкретніше розглянути і впровадити наступні дії: посилити роль НБУ в процесах курсоутворення, розвитку механізмів управління гнучким валютним курсом, змінити концепції регулювання руху капіталів, зміцнити стабільності банківської системи, розширити її ресурсні можливості та інструменти підтримки економічного зростання, активізувати політику рефінансування, розглянути можливості зменшення норм обов'язкового резервування, збільшення лімітів і послаблення вимог до застави при отриманні банками кредитів від НБУ, надати субординовані кредити для підтримки вітчизняних банків, посилити контролю за спекулятивними угодами на міжбанківському валютному і ресурсному ринках, посилити спроможності фінансового сектору до ринкової «стерилізації» частини надлишкової грошової маси, розробити механізми заміщення зовнішніх ресурсів у вигляді облігаційних позик, синдікованих кредитів і потоків спекулятивного капіталу внутрішніми ресурсами.

Література:

1. Історія економічних учень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/851/50/1/2/>
2. Мозговий О. М. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buklib.net/books/22823/>
3. Оптическая локальная сеть NETHOLDING – Архив курса доллара США [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://net.dn.ua/money/stat.php?valute=12>
4. Макроекономічний та монетарний огляд (листопад 2015 р.) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=24491400>
5. Макроекономічний та монетарний огляд (грудень 2015 р.) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=25630555>

БІРЖОВИЙ РИНОК ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

ВОЗІАНОВ К. С.

аспірант

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Ринок деривативів – важливий сегмент фінансового ринку України. Його розвиток є одним із індикаторів стану національного фінансового ринку та має значний вплив на функціонування реального сектору економіки країни.

Недостатня розвиненість ринків базових активів, неприйняття закону про деривативи протягом багатьох років зумовили фактичну відсутність вітчизняного ринку деривативів.

Зауважимо, що в даному дослідженні поняття «дериватив» є тотожним поняттю «похідний цінний папір». Це визначено чинним ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV від 23.02.2006 р. Відповідно, при обчисленні обсягу торгів деривативами, ми підсумовували обсяги торгів строковими контрактами та опціонними сертифікатами, хоч в останні роки статистика за цими фінансовими інструментами подається окремо. Щодо опціонних сертифікатів, то віднесення цього інструменту до категорії «дериватив» відповідає чинному законодавству [1].

Після набуття незалежності в Україні торгівлю ф'ючерсними контрактами було розпочато у 1994 році. Спершу це були здебільшого контракти на продаж палива, а згодом і на сільгосппродукцію. З квітня 1996 року на Київській універсальній біржі щоденно відбувалися торги по ф'ючерсних контрактах на долар США зі строком виконання до 6 місяців. Наприкінці 1997 р. на УМВБ було створено строкову секцію, перший етап діяльності якої продовжувався до серпня 1998 року. Другий етап роботи строкової секції УМВБ почався у 2003 році. Незважаючи на зусилля щодо створення організованого ф'ючерсного ринку, його використання суб'єктами економічних відносин в Україні не набувало значних масштабів та не відіграло значної ролі в економічному житті суспільства. Спроби запровадження в Україні товарних деривативів також були невдалими.

Через світову фінансову кризу не надто великий український ринок деривативів став ще меншим. У 2009 році зафіксований найменший показник обсягу торгівлі деривативами (табл. 1).

З 2009 по 2012 рік ринок деривативів характеризувався постійним зростанням. За три роки сума контрактів з деривативами на біржовому ринку України помітно зросла: з 3,73 млрд грн. у 2010 році до 24,95 млрд грн. у 2012 році (див. табл. 1).

Проте, упродовж 2013 та 2014 років, обсяг торгів деривативами скорочується. Так, за підсумком 2014 року цей показник зменшився у два рази у порівнянні з 2013 роком. Практично 100% торгів деривативами зосереджено в

межах бірж. Обсяг торгів деривативами на біржовому ринку у 2014 році становив 9,90 млрд грн. (табл. 2).

Таблиця 1

**Обсяг торгів деривативами на біржовому ринку України
у 2005-2014 роках, млрд. грн. [2; 3; 4]**

Вид фінансового інструменту	Рік									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Деривативи	0,68	0,09	0,05	0,12	0,05	3,73	23,82	24,95	21,40	9,90
	4,14%	0,31%	0,14%	0,32%	0,14%	2,84%	10,12%	9,39%	4,52%	1,57%

Таблиця 2

**Обсяг торгів деривативами на біржовому та позабіржовому ринку
України у 2010-2014 роках, млрд грн. [2; 3; 4]**

Вид ринку	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Біржовий	3,73	23,82	24,95	21,40	9,90
Позабіржовий	0,01	0,16	0,14	0,00	0,01
Всього:	3,74	23,98	25,09	21,40	9,91

До числа фондових бірж, на яких у 2010-2014 рр. були зафіксовані обсяги торгів деривативами, входили: Київська міжнародна фондова біржа (КМФБ); Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ); Українська фондова біржа (УФБ); Українська біржа (УБ); Фондова біржа «Перспектива» (ФБП).

Якісно новий етап розвитку ринку деривативів розпочався в Україні у 2010 році, коли «Українська біржа», що фактично розпочала свою діяльність як організатор торгівлі лише 26.03.2009 р., запустила строковий ринок (торги ф'ючерсами розпочато 27.05.2010 р.). До 2010 року обсяги торгів деривативами на біржовому ринку України були незначними (див. табл. 1).

У 2010 та 2011 роках беззаперечним лідером біржового ринку деривативів була «Українська біржа» (96,42% та 99,0% ринку відповідно). У 2012 році технології строкового ринку запрацювали на Фондовій біржі «Перспектива», зв'язку з чим частка «Української біржі» знизилася до 52,53% ринку. В свою чергу, обіг деривативів на фондовій біржі «Перспектива» склав 46,90% від загального обсягу (табл. 3).

У 2013-2014 році на ринку деривативів впевнено лідирує Фондова біржа «Перспектива», зосередивши 85,4% та 84,55% ринку відповідно (див. табл. 3).

У 2014 році до біржових списків організаторів торгівлі було включено 226 похідних (деривативів). Це на 12,74% менше порівняно з 2013 роком, коли до біржових списків фондових бірж було включено 259 похідних (деривативів). З 226 деривативів, допущених до торгів у 2014 році, 204 припадає на «Українську біржу», 16 – на УМВБ і 6 на ФБ «Перспектива» [2].

**Частка фондових бірж у загальному обсязі виконаних
біржових контрактів з деривативами на організаторах торгівлі
у 2010-2014 роках, % [2; 3; 4]**

Біржа	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
КМФБ	0,003	-	-	-	-
УБ	96,42	99,0	52,53	14,62	14,19
УМВБ	0,08	0,009	0,006	0,004	0,03
УФБ	1,30	0,25	0,56	0,02	1,24
ФБП	2,21	0,75	46,90	85,4	84,55
Всього:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Частка ринку деривативів у заг. обсязі торгів на ФР	2,84	10,12	9,39	4,52	1,57

На сьогодні до інструментів ринку деривативів ФБ «Українська біржа» належать: 1) ф'ючерсні контракти на Індекс українських акцій (індекс UX); 2) опціонні контракти на ф'ючерс на Індекс українських акцій (індекс UX); 3) ф'ючерсні контракти на курс «долар США-українська гривня»; 4) ф'ючерсні контракти на курс «євро-долар»; 5) ф'ючерсні контракти на ціну однієї тройської унції афінованого золота.

Відзначимо, що набір інструментів «Української біржі» доповнився новими ф'ючерсними контрактами: ф'ючерсами на курс «долар США-українська гривня» (перші торги – 28.01.2015 р.), на курс «євро-долар» (перші торги – 25.02.2015 р.) та на ціну золота (перші торги – 28.01.2015 р.). Нові інструменти дозволяють страхувати валютні ризики та можуть бути використані в різних інвестиційних стратегіях. Надалі УБ планує запуск опціонів на ці ф'ючерсні контракти.

Запуск нових деривативів на «Українській біржі» дозволив їй збільшити обсяг торгів ф'ючерсами у 2015 році аж на 20%, порівняно з 2014 р. [3].

На Фондовій біржі «Перспектива» строковий ринок стартував з 31.05.2012, коли почалися торги ф'ючерсними контрактами на Український індекс депозитних ставок за депозитами фізичних осіб (індекс UIRD). З 12.04.2013 ринок дістав подальший розвиток завдяки впровадженню в обіг ф'ючерсних контрактів на індекс KievPrime (на ставки, що відповідають строкам погашення міжбанківських кредитів на строк 1 та 3 місяці).

21.01.2015 року на ФБП було проведено перші торги ф'ючерсами на міжбанківські курси «долар США-українська гривня» (USD/UAH) та «євро-українська гривня» (EUR/UAH). 31.07.2015 погоджені НБУ та зареєстровані НКЦПФР контракти на курс «євро-долар США» (EUR/USD), банківські метали та індекси акцій. Ф'ючерс на курс «євро – долар США» почав торгуватися у вересні 2015 року.

І хоча запуск нових інструментів на ФБП не підвищив обсяг торгів деривативами у власній структурі біржових торгів (1,69% – у 2014 р., 1,54% – у 2015 р.), проте на ринку деривативів України ФБП залишається лідером,

зосередивши в собі 54% ринку строкових контрактів та 99% ринку опціонних сертифікатів [4].

Результати дослідження показали, що розвиток біржового ринку деривативів в Україні, зокрема, характеризується: зростанням обсягів торгів за останні 10 років; високою концентрацією операцій з деривативами на біржах країни; розширенням інструментарію ринку, що дозволяє інвесторам ефективно хеджувати ризики. Ключовими проблемами вітчизняного ринку деривативів залишається його низька ліквідність, недостатня кількість учасників ринку та відсутність закону про деривативи.

Література:

1. Правовий статус опціонних сертифікатів [Електронний ресурс] // Щотижнева інформаційно-правова газета «Правовий тиждень». – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16146&show=news&rub=2776>.

2. Річні звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) за 2005-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

3. Інформація про торги ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>

4. Результати торгів ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://fbp.com.ua/Analitic.aspx>

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

КОВЕРНИК Н. В.

аспірант

Академія фінансового управління

Міністерства фінансів України

м. Київ, Україна

Розвиток професійно-технічної освіти України вимагає її значної модернізації відповідно до потреб сучасної економіки, орієнтації цієї важливої галузі на досягнення Європейського і світового рівнів освітніх стандартів з урахуванням національних особливостей, трансформації у професійну освіту і навчання, як майже в усіх розвинутих країнах.

Потребує якісних змін взаємодія центральних і регіональних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, роботодавців-замовників підготовки робітників, тобто соціальних партнерів, з професійно-технічними навчальними закладами щодо посилення їхньої економічної стійкості, залучення інвестицій у їхній розвиток, одночасно і мотивації роботодавців до створення сучасної новітньої матеріально-технічної бази навчальних закладів, добору досвідчених інженерно-педагогічних працівників для навчання майбутніх робітників високої кваліфікації.

Унаслідок недооцінки людського фактора на виробництві та сфері послуг, ролі людського капіталу в становленні конкурентної економіки, важливості підготовки, перепідготовки і підвищення професійної майстерності виробничого персоналу, його потреби у всебічному розвитку, навчання впродовж усього життя знижується потенціал кваліфікованих робітників у порівнянні з розвинутими країнами світу, спостерігається падіння престижу робітничих професій, непоінформованість про попит на кваліфікованих робітників.

Функціонування системи професійно-технічної освіти в Україні ускладнюється недосконалістю управління, яке не використовує можливостей науки. Зміст управлінської діяльності часто ще базується на малоефективних формах, методах і засобах, у ньому наявний певний консерватизм, професійна невідповідність керівників усіх рівнів до вирішення стратегічних і тактичних проблем розвитку системи і навчальних закладів.

У наш час питання удосконалення системи професійної освіти набуло одного з пріоритетних значень, тому має знайти своє відповідне відображення у політиці держави. Забезпечення професійної підготовки молоді належної якості для держави є основою розвитку професійного і культурного потенціалу суспільства. Тому доцільно проаналізувати відповідні системи, що створені та функціонують впродовж багатьох років в інших країнах.

Ця тема актуальна тому, що сьогодні конкурентоспроможність будь-якої країни залежить не стільки від потужності природних ресурсів, скільки від якості людських. Рівень розвитку освіти, стан людського капіталу, кваліфікація населення вирішальною мірою формують соціально-економічний потенціал держави. Світова практика свідчить, що понад 50% зростання ВВП на душу населення визначається підвищенням продуктивності праці, освіченістю, кваліфікацією і фаховими навичками громадян. Тому стан фінансового забезпечення системи професійно-технічної освіти в нашій країні є досить актуальним питанням на сьогодні. Про це свідчать дослідження вітчизняних науковців, зокрема Л. М. Огаренко, О. В. Босак, І. П. Сидор, К. Г. Резінченко, С. Я. Салига.

Нові підходи до розвитку професійної освіти у світовій практиці передбачають її спільне фінансування державою, домогосподарствами, комерційними структурами, спонсорськими чи благодійними організаціями шляхом впровадження різноманітних квазіринкових механізмів (наприклад, освітніх ваучерів, освітнього кредитування, освітніх депозитних вкладів у комерційних банках, укладання субдоговорів із комерційними організаціями на виконання окремих елементів підготовки за навчальними планами тощо) [3].

Загальною тенденцією, що склалась в різних країнах зараз, є спільне фінансування професійної освіти з боку держави, приватних організацій, сімей, осіб, які навчаються, спонсорів, благодійних організацій за участі некомерційних структур. Це пояснюється тим, що в системі освіти починають впроваджувати механізми фінансування, які б підвищували ефективність та результативність її отримання. Кожна країна має свою визначену стратегію у цій сфері, проте спільною рисою для них усіх є більше залучення споживачів освітніх послуг у процес взаємодії між державою та освітнім закладом (впроваджуються системи освітнього кредитування, диференційні системи

фінансування студентів в залежності від успішності навчання студентів, залучення до фінансування навчання учнів комерційних та некомерційних організацій шляхом укладання з ними субдоговорів тощо).

Так, в Австралії з 1989 р. діє досить цікава схема оплати освіти. За навчання призначається досить висока плата – у розмірі 20% повної вартості освіти. Внесення плати за навчання може бути за бажанням студентів повністю відстрочене до закінчення навчання. Однак бажані можуть не брати відстрочку, а вносити плату на початку кожного навчального року. Такі студенти одержують знижку 25%. Відшкодування заборгованості з оплати за навчання розпочинається після того, як дохід колишнього студента досягне певного рівня. Пропорційні доходу разові виплати здійснюються через податкові органи разом зі звичайними податками, які виплачує кожний платник податків [4, с. 37].

У деяких країнах платне навчання не має всеосяжного характеру, при цьому застосовується система вибіркового платежів, які стягуються з деяких категорій студентів. Наприклад, у Німеччині оплата за навчання не стягується, але студенти вносять незначні суми за користування соціальною інфраструктурою й суспільним транспортом; 25% ВНЗ одержують державну фінансову підтримку для покриття видатків, пов'язаних із проживанням [4, с. 37].

Плата за навчання у ВНЗ Нідерландів (1445 євро на рік) не залежить від типу навчального закладу й спеціальності. Студенти мають право внести всю суму або платити помісячно. Студенти одержують фінансову підтримку від держави, вони мають право на базовий та додатковий кредити в розмірах від 65 до 221 євро на місяць, які в разі високої успішності студента можуть бути перетворені в безповоротні гранти. Крім того, студент може одержати кредит розміром 245 євро на місяць, який він повинен буде почати сплачувати через два роки після завершення навчання. Студенти, дохід родини яких становить менше ніж 13 тис. євро на рік, мають право на додаткові студентські гранти.

У Данії плата за навчання стягується тільки в комерційних ВНЗ. Кожен студент має право на одержання державного гранта або позики на навчання. У країні діє ваучерна система, відповідно до якої кожна людина у віці старше від 18 років має право на 70 ваучерів. Кожен ваучер надає право на один місяць навчання у ВНЗ. Що стосується кредитів, то вони видаються під низький відсоток. Студент починає повертати кредит з моменту початку трудової діяльності.

В Іспанії існує три типи ВНЗ: державні, приватні, а також ВНЗ, які належать до католицької церкви. Приватні й католицькі ВНЗ стягують повну плату за навчання, тоді як навчання в державних закладах фінансує держава. Розміри оплати диференційовані залежно від факультету і регіону знаходження ВНЗ. Загальнодержавна система грантів в Іспанії відсутня, але деякі університети мають власну систему грантів для студентів, які цього потребують. Деякі регіональні уряди надають гранти на оплату житла. В Італії разом з платою за навчання студенти повинні також платити регіональний податок за «право на навчання».

Італійські ВНЗ мають достатню свободу при встановленні розмірів плати за навчання, які визначаються відповідно до фінансових можливостей студентів.

Студенти можуть бути частково або повністю звільнені від плати залежно від доходів родини або за результатами навчання. Студенти можуть розраховувати на одержання грантів для оплати проживання. Деякі університети надають студентам безкоштовні гуртожитки [4, с. 38].

В Австрії у 1972 р. плата за навчання у вищих навчальних закладах була ліквідована. Але вже з 2001 р. згідно з постановою уряду Австрії, кожний студент зобов'язаний сплачувати за навчання 5 тис. шил. за один семестр. На думку уряду, плата за навчання допоможе утримати студентів від спеціальностей, які не «вписуються» в економічну концепцію розвитку країни [4, с. 37].

Упровадження зарубіжного досвіду фінансування освіти в Україні просувається повільними темпами, однак має деякі перспективи.

В економічній літературі запропоновано значну кількість квазіринкових схем державного фінансування освіти, які різняться за такими характеристиками: широта охоплення державними фінансовими зобов'язаннями, ступінь покриття державою вартості навчання; особливості диференціації вартості фінансових зобов'язань держави залежно від здібностей абітурієнта, соціального статусу, спеціалізації навчання.

Треба врахувати, що принцип більшого залучення споживачів освітніх послуг до взаємодії держави та освітніх послуг за рахунок перекладення на учнів часткової або повної оплати не завжди гарантує підвищення доступності послуг професійної освіти. Тому в багатьох моделях додатково передбачається використання фінансової підтримки учнів у формі грантів чи пільгових освітніх кредитів. Однак і вони не гарантують отримання позитивного ефекту. Таким чином, доцільно формувати модель ринку послуг професійної освіти, в якій би оптимально поєднувалися ринкові механізми, квазіринковий і прямий державний вплив, ефективно функціонували системи моніторингу ринку, включаючи контроль якості послуг, та інформаційного забезпечення споживачів у формі розгалуженої мережі консультативних профорієнтаційних центрів.

Література:

1. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 № 1060-ХІІ.
2. Закон України «Про професійно-технічну освіту» № 860-ІV від 22.05.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 17–18. – 250 с.
3. Босак О. В. Світовий досвід реформування системи професійної освіти // Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.5. – С. 235.
4. Стратегічне управління вищим навчальним закладом: монографія / В. М. Огаренко, С. Я. Салига, В. М. Гельман, В. О. Желябін, О. В. Яришко. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2009. – 416 с.

ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

КОНІНА М. О.

асистент кафедри фінансів та банківської справи

ФЕСЕНКО Є. В.

студентка

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

Сьогодні іноземні інвестиції – невід’ємна складова частина сучасного суспільства.

У 2015 році обсяги іноземних інвестицій в Україні підвищилися, порівняно з 2014 роком, що свідчить про поліпшення інвестиційного клімату та позитивних прогнозах іноземних інвесторів з економічної ситуації в Україні.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12274,1 млн.дол. США, Німеччина – 5489,0 млн.дол. США, Нідерланди – 5108,0 млн.дол. США, Російська Федерація – 2685,6 млн.дол. США, Австрія – 2354,3 млн.дол. США, Велика Британія – 1953,9 млн.дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1872,6 млн.дол. США, Франція – 1539,2 млн.дол. США, Швейцарія – 1371,2 млн.дол. США та Італія – 966,6 млн.дол.США [2].

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні – червні 2015 року залишаються: промисловість – 33,7 млрд. грн., будівництво – 15,0 млрд. грн., інформація та телекомунікації – 14,5 млрд. грн., сільське, лісове та рибне господарство – 9,4 млрд. грн., оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,6 млрд. грн., транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність – 6,0 млрд. грн., операції з нерухомим майном – 3,8 млрд. грн.

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій. Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 році наша країна займала 109 місце [3].

При цьому, за даними державної служби статистики, Дніпропетровська область є найпривабливішими для іноземних інвесторів серед регіонів України (рис. 1).

Так, станом на кінець 2015 року 2,2 тис. доларів на кожного жителя заробила Дніпропетровщина у співпраці з іноземними інвесторами. Це кращий результат серед областей. Показник Київської області, яка стоїть в рейтингу Мінрегіону наступною, удвічі менше – всього 966 доларів на мешканця. Нарівні з іноземними партнерами у регіон вкладають і українські інвестори [4].

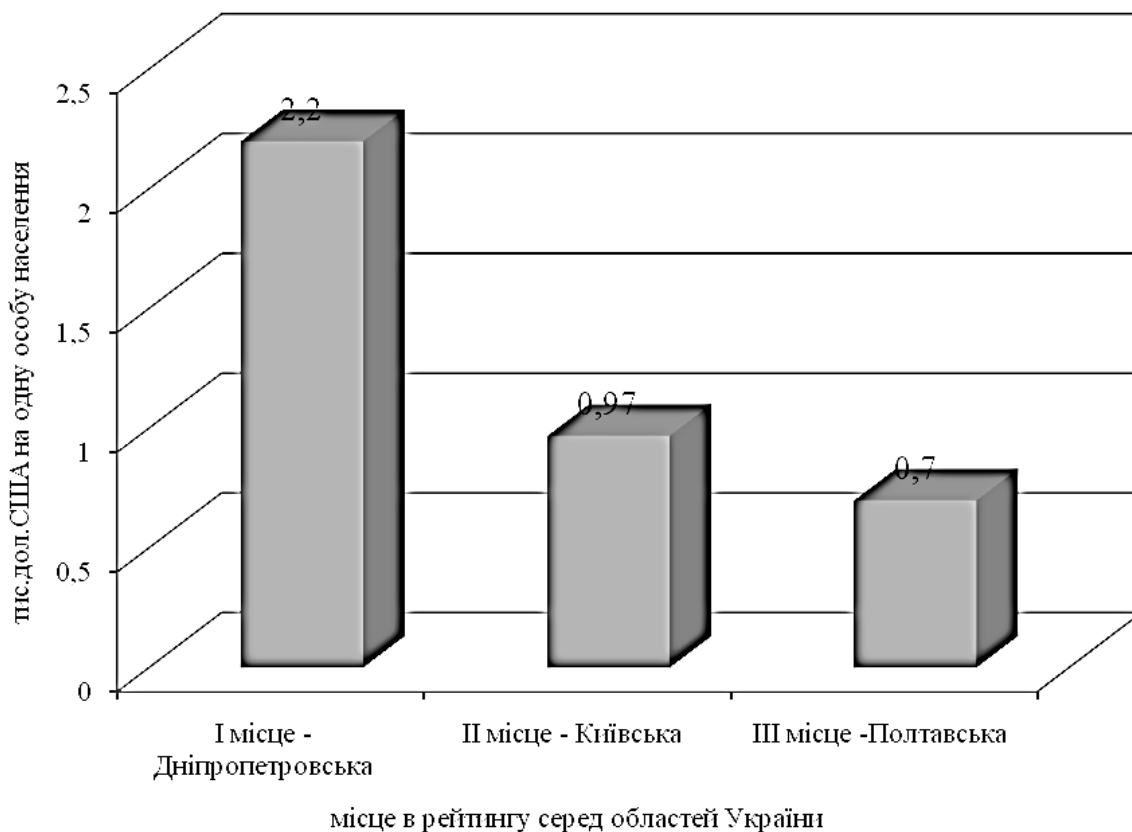


Рис. 1. Рейтинг прямих іноземних інвестицій в регіони України

Але в Україні існує багато проблем з набігом потоків ПІІ. В першу чергу це загальний економічний спад і тяжка економічна криза в країні. Крім економічного спаду, неефективна та корумпована система, складність законодавства та його регулювання, неякісне виконання контрактів та погане управління являють собою важкі перепони для інвестування. І це, не вважаючи, на те, що країна має великий внутрішній ринок, сільськогосподарський потенціал, енергетичні та мінеральні ресурси та володіє стратегічним географічним положенням, що робить її центром транзиту в Європі.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про

порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

4. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

Урядом та Президентом України здійснюються кроки по створенню якісно нових умов ведення бізнесу, що мають забезпечити відбудову економіки України, сприятимуть її стабільному розвитку та активізації інвестиційної діяльності, а саме [5]:

- відмінено 16 неефективних регуляторних обмежень; гармонізовано систему оренди землі; встановлено строки реєстрації підприємств протягом не більше двох днів; запроваджено видачу документів дозвільного характеру через центри надання адміністративних послуг;

- відмінено ліцензування 26 типів господарської діяльності; визначено виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; встановлено уніфікований порядок їх ліцензування, нагляду і контролю у сфері ліцензування;

- затверджено План дій щодо дерегуляції господарської діяльності та спрощення регуляторної бази, що спрямований на усунення надмірного адміністративного регулювання господарської діяльності, створення сприятливих умов для ведення бізнесу;

- скасовано неефективну сертифікацію в сільськогосподарській сфері та обов'язковий моніторинг виконання особливих умов користування надрами, що відкривали значні можливості для корупції;

- забезпечено обґрунтованість та прозорість прийняття рішень щодо фінансування державних інвестиційних проектів, підвищення ефективності використання державних коштів і результативності державних інвестиційних проектів.

Сьогодні передбачена державна підтримка реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, зокрема, шляхом звільнення від оподаткування ввізним митом при ввезенні визначеного переліку товарів, необхідних для реалізації таких проектів, та відтермінування сплати ПДВ (до 60 днів) щодо ввезених товарів на підставі векселя.

Нормами Митного кодексу України (стаття 287) передбачено звільнення від сплати ввізного мита товарів, які ввозяться іноземними інвесторами на строк не менше трьох років з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів) або як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями [1].

Таким чином, для стимулювання інвестиційної діяльності та покращення інвестиційного клімату в Україні, необхідно політична та економічна стабільність в державі, досконала податкова система та захист прав іноземних інвесторів. Тобто необхідно сформулювати таку державну політику у сфері іноземного інвестування, яка була б розрахована на довгострокову перспективу, а також розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій, з урахуванням національних цілей та пріоритетів. Все це разом сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки на

міжнародному ринку капіталу й прискорить процес відтворення її потенціалу в складних політико-економічних умовах.

Література:

1. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Економіка», 2015, вип. 15 196 Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribnayakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu-_.html
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний сайт BDO INTERNATIONAL BUSINESS COMPASS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bdo-ibc.com/home.html>
4. Рейтинг Мінрегіону: Дніпропетровщина № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dniprograd.org/2015/12/18/rejting-minregionu-dnipropetrovshchina-1_42532#sthash.LMiW9h2T.dpuf
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/ru>

СУЧАСНИЙ СТАН СИСТЕМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

КУЦОВА В. О.

старший інспектор навчального відділу

Одеський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Одеса, Україна

Розвиток та організація безготівкових розрахунків є найважливішою передумовою стабільного розвитку економіки держави. Це безпосередньо стосується і нашої держави, адже потрібно сформувати ефективний механізм здійснення безготівкових розрахунків між різними господарюючими суб'єктами.

Перехід з готівкової до безготівкової форми розрахунку є основою для формування прозорої фінансової системи держави, це відбувається шляхом зменшення рівня тіньової економіки, наслідком чого буде збільшення обсягів надходжень до державного і місцевих бюджетів України, що є надзвичайно позитивним фактором.

З розвитком новітніх технологій багато аспектів повсякденного життя стали набагато простіше у тому числі і банківська система. На сьогодні кожен банк використовує комп'ютерні технології у своїй діяльності, що значно полегшує роботу як персоналу банку, так і їх клієнтам. Безготівкові розрахунки в наш час набувають небувалого досі поширення, адже вони є дійсно зручними та ефективними.

Використання безготівкових розрахунків призводить до скорочення поточних витрат, прискорення часу доступу клієнтів до своїх вкладів,

здійснення платежів на будь-якій відстані та прискорення руху грошових коштів.

У зв'язку з тим, що наша держава почала використовувати «електронні гроші» та банківські картки пізніше чим інші зарубіжні держави, це наклало свій негативний відбиток на банківську діяльність в Україні.

Безготівкові розрахунки проводяться на підставі розрахункових документів на паперових, або в електронному вигляді. Банки на території України можуть використовувати платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові і кредитові платіжні інструменти, що застосовуються у міжнародній банківській практиці.

З цього випливає, що в Україні безготівкові розрахунки можуть здійснюватися за допомогою різних інструментів. Проте діючий Закон України «Про банки і банківську діяльність» взагалі не містить такі поняття як «види безготівкових розрахунків» та «форми безготівкових розрахунків», що можна класифікувати як упущення в законодавстві.

Прийняття Закону України «Про електронний цифровий підпис» підняло Україну на вищий ступінь у розвитку безготівкових розрахунків. Цей Закон дає можливість розвитку безготівкових розрахунків, та інших видів електронних операцій. Згідно ст.3 цього закону електронний цифровий підпис за правовим статусом прирівнюється до власноручного підпису (печатки) у разі, дотримання певних правил.

За законом «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо функціонування платіжних систем і розвитку безготівкових розрахунків», держава заохочує населення зменшувати готівкові розрахунки, тим збільшити частку користування пластиковими картками, за рахунок чого збільшується питома вага електронних грошей. Електронні гроші – означення грошей чи фінансових зобов'язань, обмін та взаєморозрахунки з яких проводяться за допомогою інформаційних технологій. Вони завжди пов'язані з певною платіжною системою, яка виступає їх емітентом [2, с. 120].

З 1 вересня 2013 року набрали чинності норми, запроваджені постановою правління НБУ від 06.06.2013 р. № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою». Відтепер розрахунки між фізичними особами за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, а також між фізичною особою та підприємцем (підприємством) за товари (роботи, послуги), вартість яких перевищує 150 тисяч гривень, здійснюється в безготівковому порядку. При цьому переказ може бути ініційований за допомогою, наприклад, платіжної картки. Такі розрахунки також можна здійснювати шляхом внесення готівки для подальшого зарахування коштів на поточні рахунки юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців – отримувачів коштів [3].

Дотримання обмежень щодо суми готівкових розрахунків з фізичними особами, встановлених постановою, обов'язкові під час проведення будь-яких розрахунків за участю фізичних осіб незалежно від дати укладення договору, за яким вони здійснюються. На практиці він обмежуватиме насамперед розрахунки за великими покупками – операції з нерухомістю та купівлі нових автомобілів. Звичайно, це має підвищити частку безготівкових розрахунків. Поки що населення вважає за

краще тримати заощадження не в банківських установах і платити готівкою. Необхідно взяти за основу стандарти європейських країн, і створити відповідні правові механізми, які підвищать рівень безготівкових розрахунків, забезпечивши належний рівень їх надійності в Україні.

Не дивлячись на динамічний розвиток емісії платіжних карток, частка безготівкових платежів залишається невеликою, хоча є тенденція розвитку. Інтенсивно розвиваються лише карткові зарплатні проекти, що не означає розвиток безготівкових розрахунків, це є також проблемою, яку треба вирішувати. Не виконується основна функція карткових систем – переведення роздрібного грошового обороту в безготівкову форму. Для зняття готівки з картки, емітованими українськими банками, використовуються більш як у 20 разів частіше, ніж для розрахунків за товари та послуги.

В наступній таблиці представлено динаміку зміни суми та кількості операцій з використанням спеціальних платіжних засобів, емітованих українськими банками.

Таблиця 1

Сума та кількість операцій з використанням спеціальних платіжних засобів, емітованих українськими банками за період 2011-2015 рр. [4]

Дані за:	Сума операцій (млн. грн.)			Кількість операцій (млн. шт.)		
	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього
2011 рік	46 346	529 633	575 979	214	661	875
2012 рік	91 561	649 859	741 480	348	725	1 073
2013 рік	159 138	756 889	916 027	584	755	1 339
2014 рік	255 194	763 841	1 019 035	879	693	1 573
2015 рік	268 617	597 275	865 891	909	495	1 404

На підставі даних вищезазначеної таблиці ми бачимо, що з 2011 року тривала позитивна динаміка до збільшення безготівкових платежів. У 2015 році кількість операцій з безготівковими платежами становила 909 млн. шт. Порівняно з минулим роком збільшилась на 30 млн. шт. Обсяг безготівкових платежів зріс порівняно з 2014 роком більш ніж на 13 423 млн. грн. і становив майже 26 8617 млн. грн.

Кількість операцій з отримання готівки у 2015 році становило 495 млн. операцій. Порівняно з минулим роком зменшилась майже на 198 млн. операцій. Обсяг операцій з отримання готівки зменшився порівняно з минулим роком на 166566 млн. грн., і становив 597275 млн. грн. [4].

Зменшуючи частку готівки на ринку, зменшуємо витрати держави на випуск готівкових грошей, тобто економимо десятки мільярдів гривень на рік. Якби рівень безготівкових розрахунків в Україні досяг європейського рівня, то у бюджет нашої держави надійшло б приблизно додатково 35-50 млрд. гривень вільних грошей, які можна було б спрямувати в реальну економіку і на соціальні програми.

Таким чином, розвиток платіжних систем в високорозвинених країнах вказує на доцільність перейняття досвіду їх функціонування на сучасні національні платіжні системи в Україні. Системи безготівкових розрахунків в Україні потребують змін, оскільки не витримують конкуренції з боку міжнародних опонентів. Потрібне постійне удосконалення інформаційної, нормативно-правової бази, технічного оснащення, кваліфікаційних кадрів.

Основне значення безготівкових розрахунків полягає у економії державних коштів, прискоренні обігу грошових і фінансових коштів, забезпеченні в максимально короткий час грошової компенсації виробникам – власникам поставленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг. Запровадження обмежень на суму готівкових операцій однозначно має поліпшити ліквідність банківської системи, підвищить частку безготівкових розрахунків, оскільки покупці повинні будуть використовувати свої карткові рахунки або здійснювати розрахунки з поточних рахунків.

Література:

1. Богомаз О. Ю. Організаційна складова розвитку безготівкових розрахунків в Україні / О. Ю. Богомаз // Управління розвитком. – 2011. – № 9(106).
2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>
3. Сайт Національного банку України. – Режим доступу.: <http://www.bank.gov.ua/>

ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИЯВЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

МЕЛЬНИК С. С.

аспірант

Університет банківської справи

м. Київ, Україна

Низька результативність діяльності із виявлення фінансового шахрайства в комерційному банку є результатом усвідомлення фінансового шахрайства у відповідності до його традиційного правового змісту. У відповідності до правової позиції, «шахрайство» та «шахрайство з фінансовими ресурсами» [1] визначається як кримінальне правопорушення, основою якого є крадіжка майна із застосуванням обману, зловживанням довірою та надання неправдивої інформації. Така позиція не враховує сучасні особливості прояву фінансового

шахрайства в комерційному банку, що значно звужує можливості його виявлення та, як наслідок, применшує загальну результативність діяльності в цьому напрямку.

Науковий підхід позбавляє вад, які притаманні правовому визначенню, та дозволяє, враховуючи сучасні особливості здійснення фінансового шахрайства в комерційному банку, розглядати його як зловживання суттєвим впливом на функціонування комерційного банку, які представляють собою систему маніпуляцій у сфері банківського грошового обігу та фінансових зобов'язань, метою яких є недобросовісне заволодіння майном, в т.ч. фінансовими ресурсами, отримання будь-яких неправомірних переваг та/або моральне задоволення від протестної самореалізації.

В межах наукового підходу охоплюються сучасні особливості здійснення та прояву фінансового шахрайства в комерційному банку, що дозволяє підвищити результативність діяльності із його виявлення. Розглянемо окремі особливості.

Перша. Наукова культура усвідомлення фінансового шахрайства вбачає виключно його матеріальну мотиваційну сторону. Це, призводить до того, що фінансове шахрайство здебільшого сприймається як крадіжка в межах професійної діяльності, в той час як повністю ігнорується нематеріальна мотиваційна складова, тобто моральне задоволення від протесаної самореалізації.

Друга. Фінансове шахрайство визначається як набір незалежних дій, як комплекс. Підхід до фінансового шахрайства як до комплексу, призводить до того, що діяльність із виявлення направлена на окремі елементи, які при відсутності усвідомлення фінансового шахрайства як системи, цілісної моделі, не дозволяє виявити його та протидіяти.

Фінансове шахрайство ефектно укривається за ширмою усвідомлення його як комплексу. Елементи фінансового шахрайства, кожен, сам-пособі може мати майнову мотивацію, але коли розглядати кожний елемент окремо, то можуть втрачатись загальні характеристики недобросовісності та зловживання, які притаманні фінансовому шахрайству як цілісному явищу.

Наприклад, сам по собі окремо обман чи зловживання службовим становищем і інші маніпуляції здатні призвести до недобросовісного заволодіння будь-яким майном. В загальному результаті, такий погляд призводить до того, що фінансове шахрайство спочатку розглядається як сума окремих недобросовісних дій, згодом кожна дія розглядається окремо (заволодіння, зловживання, неправдива інформація, тощо), а далі, після втрати цілісності, кожна така дія втрачає недобросовісну/неправомірну складову, що в цілому призводить до того, що «не вбачається склад недобросовісних/неправомірних дій».

Третя. Складність виявлення фінансового шахрайства полягає у тому, що зацікавленими у його здійсненні можуть бути вищі керівники разом із мажоритарними учасниками комерційного банку. У такій ситуації ошуканими особами є вкладники, міноритарні учасники та інші клієнти комерційного банку. Наряду із високим загальним рівнем корупції, фінансове шахрайство стає не негативним явищем, а, навіть, бажаним, сприймається як окремий бізнес-напрямок утаємниченого збагачення.

Четверта. Фінансове шахрайство може передбачати наявність «ліній лояльності». Особа, яка має на меті здійснення фінансового шахрайства, може готуватись та вичікувати слушного моменту тривалий час. Протягом такого періоду, особа яка має на меті здійснення шахрайського впливу може сприяти займанню важливих посад іншими особами, надавати їм особисті послуги та підтримку (без прямої підлеглихості – «горизонтальна лінія лояльності») чи «виросити, виховувати, привертати» осіб, які можуть бути кар'єро/матеріально/інтелектуально/психологічно залежними, тобто не критично сприймати запропоновану ним реальність (пряма підлеглихості – «вертикальна лінія лояльності»). Допустима навіть взаємна залежність вищого менеджменту із мажоритарними власниками («взаємна лояльність»). Більш того, застосування «ліній лояльності», у випадку виявлення фінансового шахрайства, дозволяє відвести підозру та позбавити відповідальності справжнього фінансового шахрая в комерційному банку.

П'ята. Виявлення початкового етапу фінансового шахрайства в комерційному банку ускладнюється тоді, коли уся діяльність орієнтована на шахрайське заволодіння фінансовими ресурсами. Коли виплата надринкової доходності здійснюється за рахунок новозалучених грошових коштів, за прикладом «піраміди», тобто «банківська піраміда».

Шоста. Маніпуляції із створення (імітації) джерел правомірного набуття майна, в т.ч. фінансових ресурсів, можуть здійснюватись завчасно. Імітація джерел, тобто пояснення набуття, може здійснюватись до недобросовісного заволодіння. Такі маніпуляції, інколи, не дозволяють поставити під сумнів конкретну особу, набуте нею майно та призводять до помилок у встановленні справжньої, кінцевої особи (бенефіціара фінансового шахрайства).

Сьома. Фінансове шахрайство в комерційному банку може здійснюватись за принципом «зустрічного» та «паралельного» недобросовісного набуття. Такий підхід передбачає те, що недобросовісне набуття майна, в т.ч. фінансових ресурсів, здійснюється на користь сторонньої особи до комерційного банку, а в іншому комерційному банку, тощо створюються відповідні зустрічні та паралельні умови, або навіть за конструкцією «трикутника» (наявність третього та більшої кількості учасників-маніпуляторів).

Восьма. Фінансове шахрайство передбачає те, що особа, на яку здійснюється шахрайський вплив, може свідомо та добровільно передавати об'єкт шахрайського заволодіння «проміжній особі» або безпосередньо особі, яка здійснює шахрайський вплив. Основою такого рішення є маніпулятивна, змінена реальність («простір фінансового шахрайства» передбачає 5 реальностей, в 2-х із яких здійснюються маніпуляції для формування очікуваних рішень особи – «маніпулятивна реальність», «імітаційна реальність»).

Дев'ята. В межах фінансового шахрайства може відбуватись «розрив сліду» чи будь-якого формального зв'язку між кінцевим бенефіціаром фінансового шахрайства, ошуканою особою та особами, які сприяють у його реалізації (свідомо чи не свідомо задіяними), тощо.

Десята. Аналогічні «розриви» можуть бути впроваджені при маніпуляціях із набутих в результаті фінансового шахрайства – формальний розрив суб'єкта

здійснення фінансового шахрайства із формальним правом власності на об'єкт шахрайського заволодіння.

Одинадцята. Фінансове шахрайство, крім розривів зв'язків, може передбачати направлене встановлення нових, які пояснюють набуття об'єкту в т.ч. і грошових коштів. Яскравим прикладом є імітація тимчасовості використання та інші правомірні імітаційні можливості (кредит, приватна позика, використання за довіреністю, безоплатне набуття у вигляді подарунку, набуття в результаті ринкових можливостей, тощо).

Дванадцята. У фінансовому шахрайстві, особа, стосовно якої здійснюється формування джерел набуття, та особа, яка використовує чи розпоряджається набутих, можуть відрізнятись. Слід приділити уваги переосмисленню усього циклу фінансового шахрайства та його етапів його здійснення. Домінуюча позиція стосовно етапів фінансового шахрайства значно обмежує можливості із його виявлення та організації боротьби із ним (Ларічева В.Д., Іконнікова Д.Н., Борисова І.Н., Кязімова М.С., Ольховської А.В. [2, с. 31] вважають, що шахрайські посягання на власність передбачають 2-а етапи: перший – введення в оману, другий – заволодіння чужим майном. С.С. Чернявський [3, с. 128] прихильник підходу із розподілом фінансового шахрайства на три етапи: підготовка, здійснення та приховування).

Тринадцята. Протидія із виявлення фінансового шахрайства з боку зацікавлених осіб, яка може полягати в штучному створенні доказів з метою уникнення виявлення та відповідальності, перенесення відповідальності до інших осіб.

Чотирнадцята. Нерозголошення фактів прояву фінансового шахрайства в конкретному комерційному банку, відсутність коректної статистичної інформації стосовно фінансового шахрайства в комерційних банках України, відсутність загальної наукової оцінки фінансового шахрайства в комерційному банківському секторі України.

П'ятнадцята. Фінансове шахрайство – результат вад процесу управління в частині контролю. Фінансове шахрайство уможлиблюється тоді, коли функція контролю не характеризується стабільністю (постійністю) та не має необхідної повноти охоплення. Тобто, фінансове шахрайство є результат не стабільного, не постійного та не повного контролю загального процесу управління функціонуванням комерційного банку.

Автор буде вдячний за пропозиції, відгуки та зауваження за напрямком «фінансове шахрайство»: s.daar@aol.com

Література:

1. Кримінальний кодекс України. Зі змінами від 26.11.2015 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України, режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
2. Ларичев В. Д. Преступления в сфере банковского кредитования и методика их предупреждения / В. Д. Ларичев, Д. Н. Иконников, И. Н. Борисов, М. С. О. Кязимов, А. В. Ольховская. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. – 272 с. – (Серия «Юридические консультации», Вып. 6/2011).
3. Чернявський С. С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування [Текст]: [монографія] / Чернявський С. С. – К.: «Хай-ТекПрес», 2010. – 624 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

НЕЧИПОРЕНКО А. В.

аспірант кафедри фінансів

*Національний університет державної податкової служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

Місцеве самоврядування відіграє значну роль в соціально-економічному розвитку регіонів, діяльність якого буде ефективною лише за територіально-диференційованих механізмів реалізації загальнодержавних цілей з орієнтацією на суспільно-муніципальні властивості адміністративно-територіальних одиниць.

В Україні місцеве самоврядування як засіб державного регулювання соціально-економічних процесів на рівні регіонів тільки починає формуватися. Правильний підбір та успішне застосування інструментів стимулювання розвитку місцевого самоврядування дозволить досягти високого рівня економічного розвитку країни в цілому та в регіонах зокрема. Тому необхідним завданнями є класифікація фінансових інструментів для забезпечення розвитку місцевого самоврядування в Україні.

Стимулювання розвитку місцевого самоврядування покликано для того щоб: зменшити проблемність соціально-економічного розвитку в різних регіонах; активізувати інвестиційну діяльність, сприяти більш ефективному використанню бюджетних коштів і місцевих ресурсів; узгодити пріоритети економічного розвитку регіонів із відповідними загальнодержавними пріоритетами, сприяти вирішенню міжрегіональних проблем.

Складність реалізації завдань стимулювання розвитку регіонів та місцевого самоврядування на сучасному етапі полягає в тому, що його здійснення відбувається в умовах структурної перебудови економіки на базі ринкових відносин, відсутності необхідного досвіду, недосконалості законодавчо-нормативного забезпечення.

Попри те, що необхідність стимулювання розвитку регіонів вже впродовж кількох років постійно декларується в різних офіційних документах, формування відповідного нормативно-правового поля і практичні кроки з його запровадження здійснюються повільно, щоразу із порушенням встановлених термінів. Водночас поступово трансформується концепція стимулювання регіонального розвитку. Якщо спочатку воно передбачало вживання заходів щодо підтримки проблемних територій, то зараз йдеться про необхідність стимулювання розвитку всіх регіонів із застосуванням диференційованої системи інструментів [4].

Слід зазначити, що розвиток місцевого самоврядування невід'ємно пов'язаний з регіональним розвитком. А тому фінансові інструменти стимулювання можна класифікувати наступним чином:

1) за суб'єктом мотивації:

– інструменти стимулювання розвитку регіонів, які використовуються державними органами влади;

– інструменти мотивації розвитку регіонів, які використовуються регіональними органами влади;

2) за сферою застосування:

– інструменти для вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем в регіонах;

– інструменти, покликані зменшити інтенсивність кризових явищ;

– інструменти, що застосовуються для ефективного використання конкурентних переваг;

3) за джерелом фінансування:

– державні – інструменти мотивації сталого розвитку, що здійснюються з державного або місцевого бюджетів;

– приватні – заходи, що направлені на досягнення сталого розвитку регіону і фінансуються приватними суб'єктами;

4) за тривалістю дії мотиваційного заходу:

– довгострокові – інструменти мотивації сталого розвитку регіонів, що використовуються понад 5 років;

– середньострокові – інструменти мотивації сталого розвитку регіонів тривалістю 3-5 років;

– короткострокові – інструменти мотивації сталого розвитку регіонів терміном від 1 до 3 років [3, с. 135].

Розглянемо більш детально інструменти стимулювання розвитку регіонів, які використовуються державними органами влади, а саме: бюджетне регулювання, запровадження спеціального режиму інвестування, створення умов для залучення іноземних інвестицій через надання податкових стимулів інвесторам, субвенції та дотації місцевим бюджетам.

Найбільш вагомим важелем регулювання розвитку регіонів та місцевого самоврядування є бюджетне регулювання. Цей механізм поєднує як достатній рівень централізованого управління, так і високу регіональну самостійність. Таким чином, поєднання централізованих механізмів регіонального розвитку як окремих ланок єдиного господарського комплексу з діяльністю економічних структур кожного регіону може забезпечити прискорений розвиток регіонів.

Також одним із заходів стимулювання розвитку регіонів є запровадження спеціального режиму інвестування. Але як свідчить практика, даний механізм не спрацьовує на найбільш економічно та екологічно вражених територіях, що є непривабливими для інвесторів.

Одним із можливих механізмів стимулювання залучення іноземних інвестицій є надання податкових стимулів інвесторам. Їх визначають, як повне чи часткове звільнення від сплати певних податків підприємств з іноземними інвестиціями.

Податкові стимули доцільно поділити на такі категорії:

1. Зменшення податкової ставки – уряд країни може знижувати податкові ставки для підприємств з метою стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій в специфічні регіони, відповідно до певних розроблених критеріїв.

2. Податкові канікули – звільнення підприємства від сплати податку на прибуток на вказаний період часу.

3. Інвестиційні скидки – це відрахування від оподаткованого доходу, які базуються на певному відсотку від нових інвестицій.

4. Інвестиційні податкові кредити можуть бути рівними або зростаючими. Рівний інвестиційний податковий кредит є фіксованим процентом від інвестиційних витрат, понесених через рік кваліфікаційної інвестиції. На відміну від цього, зростаючий інвестиційний податковий кредит встановлюється у вигляді фіксованого відсотку, але вже від середньої, змінюваної бази.

5. Зменшення податків на дивіденди і відсотки, які переводяться за кордон. Уряди країн майже завжди застосовують дану практику оподаткування дивідендів. З іншого боку, необхідно врахувати, що чим нижча ставка оподаткування дивідендів, тим менший стимул реінвестувати прибуток.

6. Нульові чи зменшені ставки мита. Уряди можуть надавати два типи митних стимулів. З одного боку, вони можуть зменшувати чи ліквідовувати мито на обладнання і запасні частини, що імпортуються при інвестиційних проектах. Це створює ефект зменшення вартості інвестиції. З іншого боку, вони можуть збільшувати мито на кінцеві продукти, які виробляє інвестор, щоб захищати внутрішній ринок від конкурентного імпорту.

7. Податкові кредити на додану вартість. Щоб стимулювати вищу ступінь переробки продукції в країні уряди можуть надавати податкові кредити на додану вартість [2].

Для стимулювання розвитку місцевого самоврядування у бюджеті держави закладено субвенцію місцевим бюджетам. Субвенція спрямовується на фінансування окремих заходів, передбачених програмами соціально-економічного розвитку за напрямками, що визначені у Державній стратегії регіонального розвитку.

Варто зазначити, що у Державному бюджеті України можуть передбачатися такі трансферти місцевим бюджетам:

- базова дотація;
- субвенції на здійснення державних програм соціального захисту;
- додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою;
- субвенція на виконання інвестиційних проектів;
- освітня субвенція;
- медична субвенція;
- субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження;
- субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50 відсотків);
- інші додаткові дотації та інші субвенції [1].

Отже, розглянувши фінансові інструменти стимулювання розвитку регіонів, можна зробити висновок, що застосування такої інструментарію повинне забезпечувати попередження та подолання як економічних, так і соціальних проблем, характерних для конкретного регіону, а також має сприяти розвитку місцевого самоврядування.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-17 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Литвиненко Я. Податкові пільги: їх вплив, значення і зарубіжний досвід застосування / Я. Литвиненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – Вип. 6. – С. 21-25.
3. Новосад І. Г. Інструменти мотиваційного механізму розвитку проблемних регіонів / І. Г. Новосад // Економіка и управление. – 2011. – № 2. – С. 133-138.
4. Павлюк А. Щодо застосування механізмів стимулювання розвитку регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/November/10.htm>

СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ПЕДЧЕНКО Н. С.

*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів*

КРИШТАЛЬ Р. М.

магістр

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми забезпеченості підприємства фінансовим потенціалом для поточного та довгострокового розвитку. У вирішенні такого завдання важливим є оцінювання можливостей підприємства та його взаємодія із навколишнім середовищем на основі оптимальної структури фінансових ресурсів, сприятливих спроможностей, інновацій. Тому важливим наразі залишається обґрунтування методики, яка б надавала можливість кількісно-якісної оцінки стану та структури формування фінансового потенціалу підприємства.

Вважаємо, що дану проблему можна вирішити за допомогою наукових принципів кваліметрії – науки про вимірювання якості об'єктів, яка вивчає та реалізує методи і засоби кількісної оцінки якості (заснована Азгальдовим Г.Г. [1]). Відповідно, кваліметрія в даному випадку буде спрямована на визначення здатності підприємства забезпечувати довгостроковий розвиток, маючи в розпорядженні достатні фінансові ресурси, використовуючи сприятливі спроможності та застосовуючи новації. Тому доцільним, на нашу думку, є використання таких основних критеріїв: критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів, критерій реалізації сприятливих спроможностей, критерій використання інновацій.

Наступним сучасним методичним підходом до оцінки фінансового потенціалу підприємства, на нашу думку, є метод аналізу ієрархій (МАІ), який розроблений відомим американським математиком Томасом Сааті і з успіхом використовується для розв'язання багатьох практичних задач на різних рівнях

планування [2; 7]. Перший крок МАІ полягає в декомпозиції та поданні наукового завдання в ієрархічній формі. Пропонується застосувати домінуючі ієрархії, які будуються з вершини (мета – з точки зору управління) через проміжні рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до найнижчого рівня, який є, зазвичай, переліком альтернатив. Ієрархія вважається повною, якщо кожен елемент заданого рівня функціонує як критерій для всіх елементів рівня, що стоїть нижче. Далі визначаємо вагу (пріоритети) критеріїв, порівнюючи елементи ієрархії 2-го згори рівня по відношенню до фокусу проблеми. Для цього заповнюємо матрицю переваг (попарних порівнянь) та визначаємо пріоритети критеріїв з точки зору загальної мети.

Логічним продовженням визначення сучасних методичних підходів до оцінки складу та структури фінансового потенціалу підприємства є метод таксономії, як новий підхід у практиці наукового дослідження, що дозволить спрямувати різновекторні складові та об'єднати їх в єдиний інтегральний показник [3; 4]. Такий інтегральний показник є агрегованим узагальненим значенням критеріїв та показників, що всебічно описують стан фінансового потенціалу підприємства. На користь таксономічного методу і його перевагою серед наведених є розподіл всіх показників, що взяті в основу дослідження на стимулятори, ті що позитивно впливають на інтегральний, і на дестимулятори, що гальмують його розвиток. Це дозволить ідентифікувати вектор розвитку підприємства на основі значення інтегрального показника та його динаміки, в подальшому регулювати його спрямування через стимулювання позитивних впливів й нівелювання дії дестимуляторів та дозволить заповнити надлінійний простір такого вектора через експлуатацію невикористаних можливостей підприємства.

Ще одним із сучасних методів оцінки стану та структури фінансового потенціалу є дискримінантний аналіз, що є найбільш розповсюдженим методом для визначення інтегрального показника [6, с. 100] та економіко-математичним методом, який нівелює значний ступінь невизначеності [5]. Тому вказаний методичний інструмент дозволить отримати відповідь на такі основні положення концепції: про максимальне розкриття властивостей системи «ресурси – спроможності – інновації» на основі сукупності показників, що характеризують окремі складові фінансового потенціалу; визначити інтегральний показник, що забезпечить можливість порівняння з результатами таксономічного аналізу, методом Т. Сааті та кваліметричною моделлю.

Логічним продовженням у використанні сучасних методів дослідження стану та структури фінансових ресурсів підприємства є застосування стохастичного фронтірного аналізу. Вибір такого інструментарію економіко-математичного моделювання пояснюється тим, що саме за його допомогою є можливим «визначення показника недоотриманих вигід» [8, с. 22]. В основі стохастичного фронтірного аналізу є можливість побудови гіпотетичного підприємства зі стовідсотковою ефективністю за допомогою параметричних методів та «вхідної інформації щодо вектора керованих змінних та фактичних результатів функціонування бізнесу» [8, с. 22]. На користь такого підходу слугує «побудова границі ефективності досліджуваного процесу або явища методами статистичного аналізу...; позиціонування ... відносно отриманої

границі ефективності; визначення оцінки ефективності діяльності...» [9, с. 7]. Такий інструментарій спрямований на виявлення ринкового потенціалу, а значить на заповнення надлінійного простору вектору розвитку отриманого на основі інтегрального таксономічного показника та його динаміки.

Отже, розглянуті сучасні методичні підходи до оцінки стану та структури фінансового потенціалу спрямовані на забезпечення системності дослідження. Результатом такого підходу є оцінка ефективності стану формування фінансового потенціалу, виявлення потреби у оптимізації структури фінансового потенціалу, розробки та запровадження заходів спрямованих на реалізацію невикористаних можливостей та заповнення надлінійного простору вектору розвитку фінансового потенціалу.

Література:

1. Азгальдов Г. Г. О квалиметрии / Г. Г. Азгальдов. – М.: Изд-во стандартов, 1973. – 172 с.
2. Аналитическая иерархическая процедура Саати [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.gorskiy.ru/articles/dmss/АНР.html
3. Белай С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України / С. Белай // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2011. – № 4(11). [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2011_4/index.html
4. Калишенко В. О. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня організації кредитної діяльності ПАТ «Ощадбанк» / В. О. Калишенко, О. І. Буркун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: gisar.eu/ru/node/462
5. Мединська Т. Удосконалення методики прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Т. Мединська, І. Боднарюк // Збірник наукових праць ДЕУТ. – 2011. – В. 18. – Ч. 1. – С. 192-203.
6. Островська Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Г. Островська, О. Квасовський // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(3). – С. 99-111.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [пер. с англ.] / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.
8. Ефективність банківського бізнесу в Україні: стохастичний фронтірний аналіз / С. Леонов, Т. Васильєва, А. Буряк // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 6. – С. 19-25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_6_10
9. Васюра О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь [Електронний ресурс] / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова. – Режим доступу: uabs.edu.ua/images/stories/.../aref_lasukova.pdf

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

СТУКАН І. Ю.

аспірант кафедри банківської справи

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

Банківська система є важливою єдиною ланкою між макроекономічними факторами та мікроекономічними процесами, а отже, істотно впливає на успішність чи неуспішність розвитку економіки.

Своєчасність і повнота виконання своїх функцій банківськими установами та банківською системою в цілому значною мірою залежить від їх ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банку, що обумовлює його надійність, стійкість та конкурентоспроможність.

Банк повинен бути спроможним не лише усувати проблеми, виявлені за показниками своєї ліквідності, а й здійснювати тактичне і стратегічне управління ліквідністю на основі всебічного аналізу всіх чинників, які тією чи іншою мірою впливають на можливість банку виконувати свої зобов'язання. Провідні науковці по-різному підходять до визначення і класифікації таких чинників.

Такі науковці, як А. М. Мороз, М. І. Савлук виділяють дві великі групи чинників, які впливають на ліквідність банку [1, с. 171]:

- наявність у банку необхідної суми ліквідних коштів;
- можливість залучення ліквідних коштів шляхом їх запозичення чи продажу активів.

Такий підхід базується на існуючих методах управління ліквідністю банків, але він не передбачає дослідження передумов вибору того чи іншого методу.

В. І. Міщенко та А. В. Сомик розглядають чинники впливу на ліквідність на мікро- та макрорівнях. Зокрема, на мікрорівні дотримання банком належного рівня ліквідності залежить від таких основних чинників:

- відповідність структури активів і пасивів за строками та сумами;
- структури і стабільності депозитної бази;
- якість активів і достатність капіталу банку;
- стратегія управління ліквідністю;
- репутація банку тощо.

Ліквідність банку визначається його спроможністю адаптуватися до скорочення зобов'язань, здійснити фінансування зростання активів за мінімальною вартістю чи своєчасно ліквідувати активи за ринковою ціною.

Ліквідність банківської системи формується під впливом зовнішніх факторів загальноекономічного характеру, найважливішими з яких нині в Україні є:

- динаміка коштів Уряду на рахунках у Національному банку України;
- інтервенції центрального банку на валютному ринку;
- динаміка готівки в касах банків та поза банками;

– результати використання Національним банком відповідних механізмів та інструментів регулювання грошово-кредитного ринку в попередньому періоді [2, с. 87].

У працях О. І. Лаврушина розглядаються зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на ліквідність банку. До внутрішніх чинників належать: стійка капітальна база банку, якість активів, якість депозитів, помірна залежність від зовнішніх джерел, співставність активів і пасивів за строками, менеджмент, першокласний імідж банку. До групи зовнішніх чинників належать: загальна політична та економічна ситуація в країні, розвиток ринку цінних паперів і міжбанківського ринку, організація системи рефінансування, ефективність регулюючих функцій центрального банку [3, с. 458]. Схожа класифікація запропонована Г. С. Пановою, яка виділяє дві групи чинників, що впливають на ліквідність: мікроекономічні та макроекономічні чинники [4, с. 142].

На думку С. Краснова, на сучасному етапі розвитку економіки країни спостерігається послаблення ліквідності банків. Причини цього – в бюджетному дефіциті, інфляції, спаді виробництва, зростанні неплатежів, що перейшло в платіжну кризу [5, с. 38]. Тобто автором розглядаються зовнішні чинники і при цьому не враховується наявність широкого спектра внутрішніх чинників.

Узагальнивши різні погляди щодо чинників, які впливають на ліквідність банку, пропонуємо наступну їх класифікацію (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники, які впливають на ліквідність банку

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
<ul style="list-style-type: none"> - загальний стан і розвиток економіки країни (рівень інфляції, динаміка ВВП, фінансові результати діяльності підприємств, доходи і заощадження населення, розвиток ринку цінних паперів, ринку фінансових ресурсів, банківська конкуренція та ін.); - стан світової економіки; - політична ситуація; - соціальні чинники; - особливості регіонального розвитку економіки; - політика Національного банку 	<ul style="list-style-type: none"> - кваліфікація і досвід управлінського персоналу банку; - фінансовий стан і розмір банку; - ділова репутація банку; - структура і динаміка клієнтської бази; - структура і динаміка активів і пасивів банку; - рівень організації банківського менеджменту і маркетингу; - якість кредитного портфеля і портфеля цінних паперів

Від репутації, розміру, фінансового стану, кількості клієнтів значною мірою залежать можливості банку щодо залучення депозитів, налагодження зв'язків з партнерами та інвесторами, що впливає на якість і структуру активів і пасивів.

На відміну від внутрішніх чинників, зовнішні є неконтрольованими з боку банків. Через це особливої уваги набуває аналіз і прогнозування впливу зовнішніх чинників.

Значно впливає на ліквідність банків загальний стан та розвиток економіки країни. Нестабільний і послаблений стан економіки спричиняє недовіру клієнтів та інвесторів до банківської системи. Це призводить до відтоку депозитів з банків, погіршення якості кредитного портфеля і послаблення ліквідності. Нерівномірність регіонального розвитку економіки обумовлює необхідність прогнозування грошових потоків залежно від територіального розташування структурних підрозділів банку.

Від коливань попиту населення та суб'єктів господарювання на депозити та кредити залежать обсяги банківських операцій, що безпосередньо впливає на ліквідність банку. Наявність інфляційних очікувань і рівень інфляції визначають стратегічні напрямки банківської політики. В першу чергу, це стосується оцінки строкості залучених коштів та збільшення обсягів довгострокових кредитів, адже рівень інфляції впливає на розмір процентних ставок.

У зв'язку з процесами глобалізації та світової інтеграції вагомим чинником можна вважати стан світової економіки. Дане питання набуває особливої актуальності через загострення світової фінансової кризи.

На окрему увагу останнім часом заслуговує вплив політичної ситуації на ті чи інші явища, включаючи банківський сектор і ліквідність банків зокрема. Нестабільна політична ситуація призводить до постійної зміни законодавства, вимог до банків, частого перегляду податків. Це майже унеможливорює планування банківської політики, створює додаткові перешкоди в управлінні ліквідністю банків.

На нашу думку, варто також виділити соціальні чинники, до яких віднесено середній рівень доходів, витрат і заощаджень населення, прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, обсяги соціальних виплат населенню тощо. Соціальні чинники обумовлюють бажання і спроможність населення користуватись банківськими послугами. Так, збільшення заощаджень фізичних осіб сприяє зростанню пропозиції ліквідних коштів.

Варто зауважити, що одним з найбільш вагомих зовнішніх чинників, що впливають на ліквідність банку, є політика Національного банку України, що здійснюється через систему державного нагляду і регулювання діяльності банків. Національний банк встановлює і контролює обов'язкові нормативи ліквідності для банків, надає кредити для підтримки ліквідності, впливає на функціонування міжбанківського ринку, встановлюючи обов'язкові резерви банків, регулюючи загальну грошову масу, рівень інфляції та стан валютного ринку.

Література:

1. Савлук М. І., Мороз А. М. та ін. Гроші та кредит: Підручник; за наук. ред. М. І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.

2. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
3. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент): учебник / под. ред. О. И. Лаврушина. – М.: Юристъ, 2003. – 688 с.
4. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г. С. Панова. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 270 с.
5. Краснов С. Ліквідність банків України та їхня кредитна політика в умовах переходу до ринкової економіки / С. Краснов // Банківська справа. – 2004. – № 5. – С. 37–39.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

ТАТАРИН Н. Б.

доцент кафедри державних та місцевих фінансів

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

Фінансова система України формується під впливом конкретних форм та механізмів використання фінансів у національній економіці і відображає особливості сформованої моделі економіки. Відмічено, що фінансова система, в якій ключову роль відіграє фінансовий ринок, виконує ринкові функції: спрямовує тимчасово вільні фінансові ресурси від тих, у кого вони в надлишку, до тих, кому їх не вистачає; зменшує ризик і заощадників, і позичальників; забезпечує необхідний рівень ліквідності, надає об'єктивну та прозору інформацію суб'єктам фінансового ринку.

Формалізація місця та ролі фінансового ринку в системі економічних відносин України дозволила обґрунтувати тезу про те, що у процесі перерозподілу фінансових ресурсів він виконує ті функції, які не може виконати жодна інша складова фінансової системи, при цьому значно впливаючи на її ефективність, стійкість та еластичність. Побудова реального й ефективного фінансового ринку потребує закладення в його основу певних принципів, а саме: вільний доступ до ринкової інформації і ринкових інструментів для всіх учасників; прозорість і реальний захист інвесторів; ліквідність фінансових інструментів; конкурентоспроможність та ефективність; відповідність міжнародним стандартам.

На підставі аналізу структури фінансових активів як об'єктів фінансового ринку встановлено, що в Україні значна їх частина, які є тимчасово вільними і знаходяться в розпорядженні населення, не беруться до уваги фінансовим ринком щодо їх ефективного використання. Це обумовлено тим, що незначна частка чистих заощаджень вкладена в цінні папери, хоча при цьому спостерігається тенденція до зростання обсягів депозитів, що дозволяє зробити висновок про зростання довіри до банків, як фінансових посередників.

Функціонування ринкової економіки ґрунтується на функціонуванні різноманітних ринків, які можна згрупувати в два основні класи: ринки

виробленої продукції (товарів та послуг) та ринки трудових і фінансових ресурсів. На ринку фінансових ресурсів зустрічаються такі, в яких у процесі господарювання виникає потреба в коштах для розширення їх діяльності, а також такі, у яких накопичуються заощадження, що можуть бути використані для інвестицій. Саме на ринку фінансових ресурсів, або фінансовому ринку, відбувається перелив коштів, при якому вони переміщуються від тих, хто має їх надлишок, до тих, хто потребує інвестицій. Це сприяє не тільки підвищенню продуктивності та ефективності економіки в цілому, а й поліпшенню економічного добробуту кожного члена суспільства [2].

На фінансовому ринку ті, що мають вільні фінансові ресурси, передають їх на різних умовах іншим учасникам ринку, які опосередковано через суб'єктів ринку або безпосередньо використовують залучені ресурси для фінансування різних галузей економіки, забезпечення потреб населення та потреб державного бюджету. Фінансові ресурси надаються на умовах позики або на умовах співвласності, коли інвестор набуває прав власності на придбані за інвестовані кошти матеріальні чи нематеріальні активи.

Для забезпечення процесу повноцінного становлення ринкової економіки України потрібно створити конкурентоспроможність фінансового сектора, адже саме на ньому мобілізуються кошти для формування економіки. Становлення фінансового ринку набуває першочергового значення. На початкових етапах становлення фінансового ринку України він виконував виконував вузькі та специфічні функції – був одним з технічних засобів під час проведення приватизації державних підприємств. Завдяки цьому в Україні виник первинний ринок, проте з специфічними характеристиками – він використовувався лише у приватизаційних процесах, водночас як первинне розміщення акцій практично не відбувалося. Такий фінансовий ринок не забезпечував підприємства реальними інвестиційними ресурсами. На сучасному етапі розвитку економіки України перед фінансовим ринком необхідно поставити нові завдання, орієнтовані на вирішення проблеми забезпечення економіки інвестиційними ресурсами [1, с. 144].

Можна виділити недоліки, усунення яких забезпечить розвиток та становлення фінансового ринку України: слабка залученість в ринкові операції з цінними паперами вітчизняних індивідуальних інвесторів; недостатня зацікавленість емітентів у виході на відкритий ринок капіталів, нерозуміння можливостей ринку по залученню капіталів, невміння самостійно підготуватися до виходу на ринок; нерегульованість системи взаємодії органів державного регулювання фондового ринку; переважна орієнтація учасників ринку на спекулятивний дохід, відсутність інтересу до довгострокових інвестицій; недосконалість нормативно-правової бази фондового ринку; слабкий контроль за виконанням вже наявних законодавчих і нормативних актів з питань регулювання ринку цінних паперів [2, с. 142].

З огляду на те, що фінансовий ринок України знаходиться ще на початкових стадіях розвитку, у вітчизняній науковій літературі відсутнє єдине усталене розуміння його структури як сукупності конкретних ринків з конкретними об'єктами та суб'єктами ринкових відносин з приводу тимчасово вільних фінансових ресурсів. У зв'язку з цим в роботі набули подальшого розвитку

науково-методичні підходи до структуризації фінансового ринку шляхом впорядкування базових об'єктів – фінансових активів, та на основі виокремлення таких класифікаційних ознак, як: функціональне призначення (грошовий ринок, ринок капіталу, ринок похідних фінансових інструментів), набуття права власності (ринок боргових фінансових інструментів та ринок інструментів, що надають право власності), рівень ризику фінансових інструментів (безризиковий, середньоризиковий, високоризиковий), територіальна ознака (міжнародний, національний, регіональний). Дослідження складових фінансового ринку за різними класифікаційними ознаками дало змогу визначити його структуру.

Враховуючи запропоновану структуру, в роботі доведено, що фінансовий ринок України характеризується як кредитоорієнтований, оскільки основним джерелом фінансування суб'єктів господарювання протягом тривалого часу стабільно виступають кредити. Обсяги емісії акцій та облігацій підприємств значно менші порівняно з банківськими кредитами. Таким чином обґрунтовано суттєву асиметрію в розвитку окремих сегментів фінансового ринку із значним переважанням грошового ринку.

Стратегія розвитку фінансового ринку повинна містити комплексну систему ключових параметрів, а саме: мету, яка з огляду на особливості розвитку фінансового ринку полягає у його перетворенні в головний ефективний механізм реалізації інвестиційних програм; основні завдання, що мають інституційний та економічний характер; адміністративні та економічні важелі впливу на фінансовий ринок; базову архітектуру конвергентного типу, механізм функціонування ринкової інфраструктури, заснований на вертикальному принципі консолідації, критерії розвитку та оцінок ефективності фінансового ринку за показниками розвитку реального сектора економіки та економічного зростання [1].

За відсутності розробки стратегії розвитку фінансового ринку з чітко окресленими ключовими параметрами фінансовий ринок країни розвиватиметься в рамках інерційної моделі. Перебуваючи в такому стані, фінансовий ринок є прямою загрозою національній безпеці. В такій ситуації будь-які кроки в напрямку інтеграції України в європейський економічний простір досить швидко призведуть до поглинання інфраструктури ринку капіталу України краще організованими і капіталізованими конкурентами, до банкрутства професійних учасників ринку та необхідності отримання українськими підприємствами фінансових ресурсів на іноземних ринках за ціною, що склалася в умовах, відмінних від українських реалій.

Отже, з метою створення конкурентоспроможного фінансового ринку необхідно забезпечити потік інвестицій в реальний сектор економіки та забезпечити стійку організаційно-правову базу. Головними тенденціями на міжнародних фінансових ринках, що визначатимуть дальший розвиток фінансового ринку України, є: глобалізація світового ринку капіталу, створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування міжнародних ринків капіталу; технологізація ринків капіталу через зростаюче використання новітніх інформаційних і фінансових технологій; універсалізація діяльності фінансових інститутів, які спроможні надавати своїм

клієнтам повний спектр фінансових послуг, включаючи послуги на ринках цінних паперів; інституціоналізація або зростання ролі інституційних інвесторів (інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній) у здійсненні фінансових інвестицій; інтернаціоналізація та регіоналізація регулювання фондових ринків [3, с. 87]. Стабільному функціонуванню та розвитку економіки, а також мінімізації впливу кризових явищ сприяють інтеграційні і глобальні процеси, які відбуваються на фінансовому ринку. Універсалізація вітчизняного фінансового ринку та його міжнародна орієнтованість є викликом часу, адже лише високоліквідний ринок здатен сприяти забезпеченню макроекономічної прогнозованості й стабільності.

Література:

1. Перепелиця Р. Формування інституціональної структури фондового ринку в післяприватизаційний період // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – Випуск 103-4. – С. 143–148.
2. Крупка Ю. М. Обіг цінних паперів в Україні: наук.-практ. комент. Закону України «Про цінні папери та фонд. ринок», практика розгляду судами спорів, пов'яз. з обігом цінних паперів / Ю. М. Крупка, О. М. Гав'яз. – К.: Юрінком Інтер, 2009. – 376 с.
3. Назарчук М. І. Аналіз стану та перспективи розвитку фондового ринку України / М. І. Назарчук // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 83-95.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

ТІРБАХ Л. В.

аспірант

*Київський національний торгово-економічний університет
м. Київ, Україна*

З розвитком українського суспільства виникає та вкорінюється нове розуміння сутності бюджетної політики – її основною функцією стає оптимальне задоволення інтересів громадян. Проте на фоні нинішньої посткризової ситуації ці вимоги задовольняти особливо складно – ресурси бюджетів усіх рівнів є вкрай недостатніми навіть для мінімального задоволення таких інтересів. Відповідно, потрібно знаходити нові механізми державного управління, які дозволять отримати максимальний результат від витрачання бюджетних коштів [1, с. 3].

Зміст бюджетної політики полягає у використанні державою бюджетних відносин для досягнення певних політичних цілей. Перш за все, ці відносини стосуються формування і використання державою свого основного централізованого фонду грошових коштів та знаходять своє відображення у доходах бюджету, методах їхньої мобілізації, видатках бюджету і методах та напрямках їхнього використання на суспільні потреби. Саме за допомогою бюджетної політики держава здійснює відповідний комплекс заходів, спрямованих на реалізацію своїх функцій через бюджет. Для цього вона

використовує свої повноваження та конкретні інституції, які дають можливість управляти відносинами з громадянами, суб'єктами господарювання, субнаціональними державними й муніципальними утвореннями, а також з іноземними державами та міждержавними інституціями.

У цивілізованій державі бюджетна політика завжди спрямована на динамічне економічне зростання, використання бюджетних відносин для реалізації завдань соціально-економічної політики. Перед Україною при вирішенні основних питань своєї діяльності постійно постає проблема суперечності між своїми фінансовими зобов'язаннями та бюджетними можливостями.

Вирішення питань бюджетної політики тісно пов'язане з бюджетним механізмом й бюджетним процесом. Саме за допомогою бюджетного механізму реалізуються засади бюджетної політики, здійснюються усі розподільчі процеси, на практиці матеріалізуються бюджетні відносини, набуваючи при цьому конкретних речових форм: податків, доходів, трансфертів, видатків, витрат, резервів тощо. Існує тісний зв'язок між бюджетною політикою та бюджетним процесом.

Теоретична концептуалізація бюджетної політики полягає у тому, що ця політика є категорією надбудови. Вона зумовлюється економічними відносинами, економічним базисом, безпосередньо пов'язана з економікою. Співвідношенням між базисом і надбудовою визначають відмінності та взаємозв'язок таких понять, як бюджет і бюджетна політика. Бюджет як об'єктивна економічна категорія, будучи частиною економічних відносин, становить елемент базису, тоді як бюджетна політика, як і політика взагалі, відноситься до надбудови.

Бюджетна політика тісно пов'язана з економікою. Політика може впливати на економіку як позитивно, так і негативно. У зв'язку з цим, формуючи бюджетну політику, держава зобов'язана додержуватись таких основних умов: врахування вимог всіх об'єктивних економічних законів і закономірностей розвитку суспільства; вивчення і врахування попереднього досвіду господарського, фінансового і бюджетного розвитку; вивчення і врахування досвіду інших країн; врахування конкретного етапу розвитку суспільства, особливостей внутрішньої та міжнародної обстановки; дотримання комплексного підходу до розробки і реалізації заходів бюджетної політики, політики у галузі фінансів, ціноутворення, кредиту, заробітної плати тощо.

На практиці бюджетна політика потребує правового оформлення. Держава визначає методи, обсяги та форми формування бюджетного фонду, відображає їх у законодавчих і нормативних актах. Фінансовий апарат держави, органи місцевого самоврядування на основі чинного законодавства розробляють і видають нормативні документи, які дають можливість встановити єдині правила формування і використання коштів бюджетного фонду держави. Від якості та повноти правового регулювання залежить успішне проведення бюджетної політики.

Бюджетна політика має об'єктивне і суб'єктивне начала. Об'єктивне начало полягає у тому, що бюджетна політика функціонує у реальних економічних процесах, зумовлених об'єктивними економічними відносинами. Суб'єкт політики не може без неї обійтися, її уникнути. Тому при формуванні політики

суб'єкту належить детально ознайомитися з характером розподільчих процесів, освоїти їхні особливості, розробити віртуальну модель такої політики, яка б базувалася на об'єктивних процесах. Без такої роботи практичні заходи бюджетної політики будуть неефективними або шкідливими.

Суб'єктивне начало бюджетної політики полягає у розробці конкретних пріоритетів, напрямів, завдань і засобів реалізації бюджетних відносин на практиці. Об'єктивне та суб'єктивне начала є, з одного боку, важливими взаємопов'язаними складовими єдиної бюджетної політики, а з іншого – самостійними елементами, один з яких функціонує у базисі, а інший – у надбудові. Ігнорування цими складовими може мати негативні наслідки як для суб'єкта, так і для суспільства загалом [2, с. 23].

Формування бюджетної політики – дуже складний процес, оскільки її роль у суспільстві є специфічною, суперечливою, багатоаспектною і залежить від об'єктивних та суб'єктивних чинників, зокрема, від рівня соціально-економічного розвитку, обраної моделі економічної системи тощо. Найважливішою проблемою бюджетної політики є поєднання суперечливих, але взаємопов'язаних між собою функцій бюджетного регулювання в умовах обмеження бюджетних ресурсів та наявності специфічних інтересів різних соціальних груп населення. Вирішення проблем можливе за умов чіткого формулювання мети і завдань, домінантів і пріоритетів, а головне – принципів бюджетної політики.

Бюджетна політика тісно пов'язана з функціонуванням та розвитком держави. З одного боку, держава є організатором і координатором бюджетних відносин, а з іншого – активним їхнім учасником. Зважаючи на це, суттєвою передумовою оптимізації моделі бюджетної політики є всебічне врахування чинників, які впливають на зміст такої політики [3, с. 36].

Сучасні реалії свідчать про те, що деякі чинники Українська держава враховує не в повному обсязі, внаслідок чого бюджетна політика піддається гострій критиці. Так, при формуванні та реалізації бюджетної політики дуже важко врахувати всі її можливі негативні чинники, оскільки саме у цій політиці переплітаються інтереси різних соціальних груп населення, які дуже часто бувають суперечливими або антагоністичними.

Тому дуже важливим є завдання суб'єктів бюджетних відносин оптимально врахувати при розробці напрямів бюджетної політики ці інтереси, обрати пріоритети, визначити їхнє місце у черговості проведення, у повному обсязі врахувати можливі відхилення, небажані обставини, які можуть негативно відобразитися на ефективності та якості реалізації бюджетної політики.

Література:

1. Бюджетна політика та бюджетне планування в умовах прогнозової невизначеності: регіональний рівень: наук.-метод. розробка / А. Г. Ахламов, О. В. Голинська. – К.: НАДУ, 2011. – 48 с.
2. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету України / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко й ін. – К., 2004.
3. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: у 4 т. / ДННУ «Академія фін. управління»; за заг. ред. М. Я. Азарова. – К., 2011.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

ЯЦУХ О. О.

завідуючий кафедри фінанси та кредит

Таврійський державний агротехнологічний університет

м. Мелітополь, Запорізька область, Україна

Практичні основи та особливості практики адміністрування податку на додану вартість суб'єктами господарювання функціонуючими в аграрному секторі економіки України досліджувалися вітчизняними вченими М.Я. Дем'яненко, Д.І. Деми, М.В. Жука, Т.О. Осташко, Л.В. Синявською, Л.Д. Тулуша та ін. Водночас постійні зміни у фіскальній політиці держави в практиці застосування спеціальних режимів оподаткування в галузі вимагає подальших ґрунтовних досліджень зазначеної проблеми.

Метою дослідження є оцінка діючого механізму адміністрування податку на додану вартість та визначення його впливу на кінцеві фінансові результати господарювання аграрних підприємств, розробка напрямів його вдосконалення.

Податковим кодексом України встановлено спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства. Згідно із спеціальним режимом оподаткування сума податку на додану вартість, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів, робіт, послуг, не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається в розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку – для інших виробничих цілей [1, с. 192].

Зазначені суми ПДВ акумулюються сільськогосподарськими підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків згідно Постанови Кабінету Міністрів України № 11 від 12 січня 2011 року «Про затвердження Порядку акумулювання сільськогосподарськими підприємствами сум податку на додану вартість на спеціальних рахунках, відкритих у банках» [2].

За нашими дослідженнями на прикладі Якимівського району Запорізької області спеціальний режим оподаткування ПДВ є єдиною формою державної підтримки за останні три роки (табл. 1). Її розмір складає від 225,3 до 416,8 грн. на 1 га за 2012-2014 роки, в той час як соціально-економічне навантаження (сплата податків і зборів, орендна плата за земельні ділянки) досягає з урахуванням спецрежиму з ПДВ 606,36–1002,50 грн. на 1 га, та без урахування спец режиму з ПДВ – 299,6-585,83 грн. на 1 га за аналізуємий період.

Динаміка розмірів державної підтримки сільськогосподарських підприємств Якимівського р-ну за 2008-2014 рр., тис. грн.

Показники	Роки							2014 р. від 2008 р.
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	+/-
Отримано коштів – всього:	8473,7	11054,7	10410	13216,2	12977,5	9105,9	16575,3	8101,6
1) за рахунок бюджетних дотацій	3823,9	1133,4	804,1	1129,8	36,9			-3823,9
а) для підтримки виробництва продукції рослинництва:	2448,3							-2448,3
- озимих зернових культур	1252,5							-1252,5
у т.ч. пшениці	1252,5							-1252,5
- ярих зернових та зерно-бобових культур	101,9							-101,9
у т.ч. пшениці	30							-30
- ін. продукції рослинництва	1093,9							-1093,9
б) для розвитку тваринництва:	226,4	85,1						-226,4
- за велику рогату худобу	8							-8
- за свиней	147,3	45,1						-147,3
- за інше	71,1	40						-71,1
в) за іншими видами державної підтримки	1149,2	1048,3	804,1	1129,8	36,9			-1149,2
2) за рахунок ПДВ	4649,8	9921,3	9605,9	12086,4	12940,6	9105,9	16575,3	11925,5
а) для підтримки виробництва продукції рослинництва	3876,7	9324,1	9541,5	11725,2	12940,6	9105,9	16575,3	12698,6
б) для розвитку тваринництва:	773,1	597,2	64,4	361,2				-773,1
- за велику рогату худобу	276,5							-276,5
- за свиней	258,3	597,2	64,4	361,2				-258,3
- за молоко	238,3							-238,3

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [3] змінено порядок розподілу коштів, які

формується як позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань та сумою податкового кредиту, а саме:

а) за операціями з сільськогосподарськими товарами, послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій з продукцією тваринництва) сільськогосподарські підприємства зобов'язані перерахувати до державного бюджету 50% коштів, а 50% залишити у власному розпорядженні;

б) за операціями із зерновими і технічними культурами необхідно перерахувати до державного бюджету 85%, а 15% використати у власних виробничих цілях;

в) суб'єкти, які займаються тваринницькою галуззю за операціями з продукцією тваринництва зобов'язані перерахувати до державного бюджету 20%, а 80% мають право залишити у власному розпорядженні на спеціальному рахунку.

Звичайно, що така позиція Уряду та Державної фіскальної служби України викликала значну кількість негативних коментарів з боку аграрних товаровиробників та фахівців з бухгалтерського обліку і податків.

За нашими підрахунками скасування спеціального режиму з ПДВ може привести до різкого погіршення ситуації в аграрному секторі економіки Якимівського району Запорізької області, оскільки різко знижується рівень прибутку та рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції.

На зміни в податковому законодавстві щодо механізму застосування спеціального режиму оподаткування відреагували і фахівці з бухгалтерського обліку, оскільки, тим, у кого декілька операцій, облік спец режимного ПДВ доведеться вести окремо за кожним видом поставок. Тут не обійдеться без оновлення бухгалтерського програмного забезпечення. А поки це буде зроблено, вести ПДВ-облік доведеться вручну. Очевидно для цих потреб буде змінена форма спецрежимної декларації. Також було зазначено: «що усі спецрежимники, незалежно від здійснюваних операцій відкривають по три додаткових електронних рахунки». Саме за допомогою цих рахунків відбуватиметься розподіл сум ПДВ до бюджету та на спецрахунок підприємства [5, с. 14-15].

Листом Державної фіскальної служби України від 27.01.2016 № 2533/7/99-99-19-03-01-17 «Про особливості сплати ПДВ платниками-сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році» було внесено роз'яснення щодо зазначених вище проблем [4].

На сьогодні проблема застосування спеціального режиму оподаткування ПДВ давно вже вийшла за рамки наукового обговорення, а прийняла вже вигляд гострого політичного та соціально-економічного протистояння, оскільки саме вирішення цього питання в сучасних умовах прямо впливає на рівень прибутковості та рентабельності галузі, на ціноутворення її продукції, а значить на соціальну доступність продуктів харчування та продовольчу безпеку країни в цілому. В державі не сформовано єдиної моделі реформування спеціального режиму оподаткування ПДВ. Вітчизняний науковець Л.Д. Тулуш [6] в своїх наукових дослідженнях виділяє шість можливих базових моделей розвитку ситуації:

1) нульова модель – податкові норми залишаються без змін: збереження спецрежиму та продовження практики звільнення експортних поставок від справляння ПДВ по визначених товарних позиціях;

2) повна відміна спецрежиму ПДВ та перехід на систему бюджетного дотування окремих галузей сільського господарства, які потребують такої підтримки;

3) часткова відміна спецрежиму ПДВ – для рослинництва, та збереження його для тваринництва (окремий варіант – без птахівництва);

4) збереження спецрежиму ПДВ для усіх сільгосппідприємств та поширення режиму звільнення від справляння ПДВ на поставки усіх видів сільськогосподарської продукції груп 1-24 УКТ ЗЕД (зокрема сою, олію та продукцію птахівництва);

5) збереження спецрежиму ПДВ лише для сільгосппідприємств, що відповідають визначеним критеріям;

6) збереження спецрежиму ПДВ із визначенням спеціальних умов використання акумульованих коштів / централізацією частини сум ПДВ-акумуляції та посиленням податкового контролю за формуванням оптимізаційних схем.

На нашу думку, необхідно провести ґрунтовні наукові дослідження та громадські обговорення щодо визначення можливих наслідків реформування спеціального режиму оподаткування ПДВ, на основі економічного обґрунтування наслідків, зокрема економічних (рівень прибутку та рентабельності діяльності виробників аграрної продукції, рівень їх соціально-економічного та податкового навантаження, рівень інвестиційної привабливості галузі та ін.), а також соціальних (рівень цін на сільськогосподарську продукцію та її доступність населенню, виплата орендної плати за паї, створення нових робочих місць).

Література:

1. Податковий кодекс України. Вісник. Право знати все про податки і збори. – Лютий 2015 р. – № 5-6.

2. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку акумулювання сільськогосподарськими підприємствами сум податку на додану вартість на спеціальних рахунках, відкритих у банках» від 12 січня 2011 року № 11.

3. Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 5, ст. 47).

4. Лист Державної фіскальної служби України «Про особливості сплати ПДВ платниками – сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році» від 27.01.2016 р. № 2533/7/99-99-19-03-01-17.

5. Спецрежимний ПДВ. Все про бухгалтерський облік. – № 2. – 2016.

6. Тулуш Л. Д. Звіт про виконання етапу аналітичного дослідження на тему: «Оцінка наслідків реформування спец режиму справляння ПДВ у сільському господарстві», Київ, 2015.

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

ДИВУЛЬСЬКИЙ О. М.

студент

Національний університет водного господарства та природокористування

м. Рівне, Україна

Головним завданням лісового господарства в Україні є забезпечення сталого розвитку галузі, спрямоване на більш повне задоволення потреб економіки й населення країни в продукції та користі лісу за рахунок підвищення ефективності його функціонування. Основними напрямками сучасного лісового господарства є лісовідновлення, лісовпорядкування та лісорозведення. Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства використовують запаси, які є важливою і значною частиною оборотних активів підприємства і становлять іноді до 70% їх оборотних активів. Ефективне управління запасами потребує відповідного інформаційного забезпечення, яке створюється системою бухгалтерського обліку.

Базою дослідження стану обліку запасів та його відповідності сучасним потребам управління було обране державне підприємство (надалі – ДП) «Зарічненський лісгосп».

Дані первинного обліку запасів ДП «Зарічненський лісгосп» систематизуються за обліковими реєстрами та, в кінцевому підсумку, використовуються для формування фінансової та іншої бухгалтерської звітності за допомогою плану рахунків. Робочий план рахунків є елементом облікової політики підприємства [1], затверджується керівником підприємства і, як правило, є одним з додатків до організаційно-розпорядчого документа про облікову політику. При цьому суб'єкти господарювання державної форми власності, до яких відноситься ДП «Зарічненський лісгосп», повинні використовувати типовий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2].

Державні підприємства мають обмежені повноваження при розробці робочого плану рахунків, адже зобов'язані користуватися субрахунками, визначеними чинними нормативними документами. Субрахунки можуть доповнюватися новими субрахунками (рахунками другого, третього порядків) із збереженням кодів (номерів) субрахунків типового Плану рахунків. Порядок ведення аналітичного обліку та кореспонденції рахунків, що не наведена в Інструкції, встановлюється безпосередньо підприємством, виходячи з норм згаданої вище Інструкції, положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку та управлінських потреб.

К.П. Боримська зазначає, що більшість робочих планів рахунків (56%) діючих суб'єктів господарювання в Україні дублюють зміст типового плану рахунків, не містячи у своєму складі або враховуючи незначні додаткові розрізи аналітичних ознак [3; 4]. Це ствердження справедливе і для ДП «Зарічненський лісгосп». Зокрема, для обліку запасів на підприємстві використовуються рахунки другого класу, призначені для узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству готової продукції, товарів, предметів праці, що призначені для обробки, переробки, використання у виробництві і для господарських потреб, а також засобів праці, які підприємство включає до складу малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Основою для вдосконалення робочого плану рахунків в частині запасів повинна бути детальна номенклатура їх аналітичного і синтетичного обліку, яка враховує особливості галузі, до якої відноситься підприємство, його організаційно-правову форму, організаційно-управлінську структуру, підхід до організації обліку, форму обліку, рівень його регламентування державою тощо. Узагальнення впливу основних чинників, які слід враховувати при розробці робочого плану рахунків, наведено у табл. 1.

На підставі всіх аспектів, наведених у табл. 1, нами розроблена облікова номенклатура з метою аналітичного обліку запасів ДП «Зарічненський лісгосп» (табл. 2), які забезпечать ефективне управління ними.

Таблиця 1

**Чинники впливу на формування робочого плану рахунків
в частині запасів ДП «Зарічненський лісгосп»**

Чинник	Деталізація	Вплив чинника
Організаційно-правова форма підприємства	Державне підприємство	Основа обліку запасів – П (С)БО 9 «Запаси» [5]
		Обов'язкове використання типового Плану рахунків та Інструкції [2] по його використанню
Форма організації бухгалтерського обліку	Частково децентралізована	Необхідність обліку за лісництвами, складами і систематична передача інформації в бухгалтерію
Організація обліку на складах і в бухгалтерії	На складі – в натуральних одиницях вимірювання, в бухгалтерії – у вартісних	Аналітичний облік потребує систематизації за матеріально-відповідальними особами в натуральних та вартісних одиницях
Відносно висока питома вага запасів у складі оборотних активів та матеріальних витрат у складі операційних	Необхідність контролювати рівень запасів, їх збереження та	Аналітичний облік повинен вестися у розрізі груп та видів запасів, сортами тощо

Вимоги регулятивних документів	П (С)БО 9 «Запаси» [5]	Облік транспортно-заготівельних витрат може бути здійсненим на окремому субрахунку
	Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [1]	

Метою подальших досліджень нами визначено систематизацію параметрів побудови робочого плану рахунків з урахуванням застосування прикладних інформаційно-комп'ютерних технологій при веденні бухгалтерського обліку, зокрема Бухгалтерія 1С Підприємство. версія 8.2.

Таблиця 2

Облікова номенклатура запасів ДП «Зарічненський лісгосп»

№	Ознака класифікації	Види запасів
1.	За сферою використання	у сфері виробництва (виробничі запаси (рахунок 20), незавершене виробництво (рахунок 23); у сфері обігу (готова продукція (рахунок 26) товари (рахунок 28); у невиробничій сфері (субрахунки на рахунках 20, 28)
2.	За видом активів	виробничі запаси; МШП; готова продукція; товари;
3.	За складом виробничих запасів	сировина і матеріали; купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби; паливо; тара й тарні матеріали; будівельні матеріали; матеріали, передані в переробку; запасні частини;
4.	За паливно-мастильними матеріалами	бензин; дизельне паливо; олива моторна; олива мастильна; солідол; ніграл; мазут;
5.	Призначення запасних частин	запасні частини для автотранспортного цеху; запасні частини для лісопильного обладнання; запасні частини для обслуговування лісгоспу;
6.	За видом готової продукції (аналітика рахунку готова продукція)	деревний хлист; ділова деревина (сортименти); заготовки розпилені; дрова технологічні; дрова; хмиз.

7.	За сортом (аналітика рахунку 26)	технічно цінні породи; 1-го сорту; 2-го, 3-го сортів
8.	За породою деревини (аналітика рахунку 26)	хвойна лісопродукція; лісопродукція – береза; лісопродукція – дуб; лісопродукція – вільха; лісопродукція інших порід деревини;
9.	За складом товарів	товари на складі; товари в торгівлі; товари на комісії; тара під товарами;
10.	За місцем знаходження (за умови відсутності зазначених субрахунків)	на складі; перебувають у процесі обробки; у дорозі.
11.	За матеріально-відповідальним и особами (аналітика всіх рахунків запасів)	завідуючий складом; комірник; завідуючий складом паливно-мастильних матеріалів; майстер цеху переробки деревини (майстер нижнього складу); майстер лісозаготівель; майстер автотранспортного цеху; лісничий;
12.	За контрагентами (аналітика всіх рахунків запасів)	вітчизняні (назва юридичної особи або ідентифікаційний номер фізичної особи); іноземні (назва юридичної особи).

Література:

1. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затв. наказом Міфіну України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: olovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461833/

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України 30.11.1999 № 291// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

3. Боримська К. П. Порядок побудови робочого плану рахунків як елемента облікової політики підприємства // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2010, випуск 18, ч. I. – С. 298-305.

4. Боримська К. П. Робочий план рахунків у системі облікової політики підприємства: принципи та підходи до формування // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ww.stattionline.org.ua/ekonom/60/7963

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ПОТРЕБ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ

КАТЕРИНЧИК К. В.

магістр

Національний університет водного господарства

та природокористування

м. Рівне, Україна

Питання, щодо класифікації основних засобів є досить актуальним сьогодні. Класифікація основних засобів дозволяє отримувати достовірну інформацію у розрізі основних класифікаційних ознак про стан та ефективність використання основних засобів. Для покращення своєї діяльності на підприємствах використовують сучасні підходи щодо їх класифікації.

Метою роботи є розгляд сучасних підходів щодо класифікації основних засобів та вдосконалення їх для застосування у практичній діяльності.

Класифікація – система розподілу предметів, явищ або понять на класи, групи тощо за спільними ознаками, властивостями. Відповідно класифікація основних засобів – це розподіл їх за різними ознаками. Поділ основних засобів на окремі групи за визначеними класифікаційними ознаками необхідний для розуміння й забезпечення необхідною достатньою та вчасною інформацією різних груп користувачів для різних цілей.

Мних Є.В. у своїй роботі пропонує доволі детальну класифікацію основних засобів, а саме за такими ознаками:

- 1) за джерелами отримання – власні, орендовані;
- 2) за використанням – діючі, ті, що в запасі і на консервації, незадіяні;
- 3) за галузями економіки – основні засоби промисловості, сільського господарства, торгівлі [5, с. 176];

Горбонос Ф.В. класифікує основні засоби за такою ознакою:

- 1) за функціональним призначенням – виробничі, які в свою чергу поділяються на сільськогосподарського призначення та несільськогосподарського призначення, та невиробничі [1, с. 196].

В.П. Завгородній зводить класифікацію основних засобів тільки до однієї їхньої ознаки – «у залежності від характеру участі основних фондів у процесі розширеного відтворення» й підрозділяють за цією ознакою на виробничі й невиробничі основні засоби [4].

Сіменко І.В. класифікує основні засоби за такими ознаками:

- 1) за приналежністю – власні, які використовуються підприємством; власні, надані в оренду; орендовані;
- 2) за використанням – діючі, недіючі;

- 3) за галузевою ознакою – основні засоби промисловості, сільського господарства, торгівлі, будівництва, зв'язку;
- 4) за функціональним призначенням – виробничі, невиробничі;
- 5) за видом діяльності – для основної діяльності, для іншої операційної діяльності, для інвестиційної діяльності, для фінансової діяльності;
- 6) за призначенням – виробничі, адміністративні, збутові, соціально культурні, обслуговуючі, призначені для здачі в оренду, для використання в процесі капітального будівництва [6, с. 99].

Систематизацію поглядів окремих дослідників щодо класифікації основних засобів наведемо в таблиці 1.

Таблиця 1

**Систематизація поглядів дослідників
щодо класифікації основних засобів**

Ознака класифікації	Мних Є.В.	Горбо-нос Ф.В.	Сімен-ко І.В.	Завгород-ний В.П.	Точка зору автора
за джерелами отримання	+				+
за використанням	+		+		+
за галузями економіки	+		+		
за функціональним призначенням	+	+	+		+
за видом діяльності			+		+
за призначенням				+	
за приналежністю			+		
у залежності від характеру участі основних засобів у процесі відтворення				+	

Згідно з П (С)БО-7 «Основні засоби», для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби [8].

Визначення основних засобів та їх класифікація наводяться також і у Податковому кодексі України, згідно якого вся сукупність основних засобів та інших необоротних активів для цілей оподаткування поділена на 16 груп. А саме на: біологічні активи; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди, передавальні пристрої машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби; бібліотечні фонди;

малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; довгострокові біологічні активи [7].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 дає таке тлумачення основних засобів – це матеріальні об'єкти, що їх: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть за очікуванням протягом більше одного періоду. Згідно з цим документом основні засоби поділяють на класи, групи активів, однакових за характером і способом використання в діяльності суб'єкта господарювання, наприклад: а) земля; земля та будівлі; машини та обладнання; кораблі; літаки; автомобілі; меблі, офісне обладнання [2].

Більшість розглянутих класифікаційних ознак основних засобів спрямовані на потреби бухгалтерського та податкового обліку. Різні класифікаційні ознаки використовуються при нарахуванні амортизації – за призначенням, за наявністю прав на об'єкти основних засобів, за видами та за характером участі у виробничому процесі [2].

Крім класифікаційних ознак основних засобів, що зазначені в нормативних актах і в працях науковців, пропонуємо розширити класифікацію основних засобів, що безпосередньо використовується в бухгалтерському обліку підприємства. Оскільки підприємства класифікують основні засоби згідно, Інструкції про застосування плану рахунків, затверджену наказом Мініну від 30.11.99 р. № 291, у якій передбачено синтетичний рахунок 10 «Основні засоби» з відповідними субрахунками [3], доцільним було б введення додаткових ознак класифікації з метою полегшення і уточнення достовірності інформації про основні засоби підприємства. Узагальнюючу інформацію щодо сучасних підходів класифікації основних засобів та її вдосконалення пропонуємо зобразити на рис. 1.

Таким чином, можна зробити висновок, що вивчення класифікації основних засобів підприємства дає можливість удосконалити існуючу класифікацію, спираючись на зміни нормативно-правових актів та потреби використання сучасних підходів щодо управління підприємством. Запропоновано нові ознаки для класифікації основних засобів підприємства, які дадуть можливість отримувати додаткову корисну інформацію про основні засоби підприємства. Результати проведеного дослідження дають змогу ефективніше здійснювати управління основними засобами підприємства та фінансовим забезпеченням їх відтворення з урахуванням потреб процесно-орієнтованого управління.

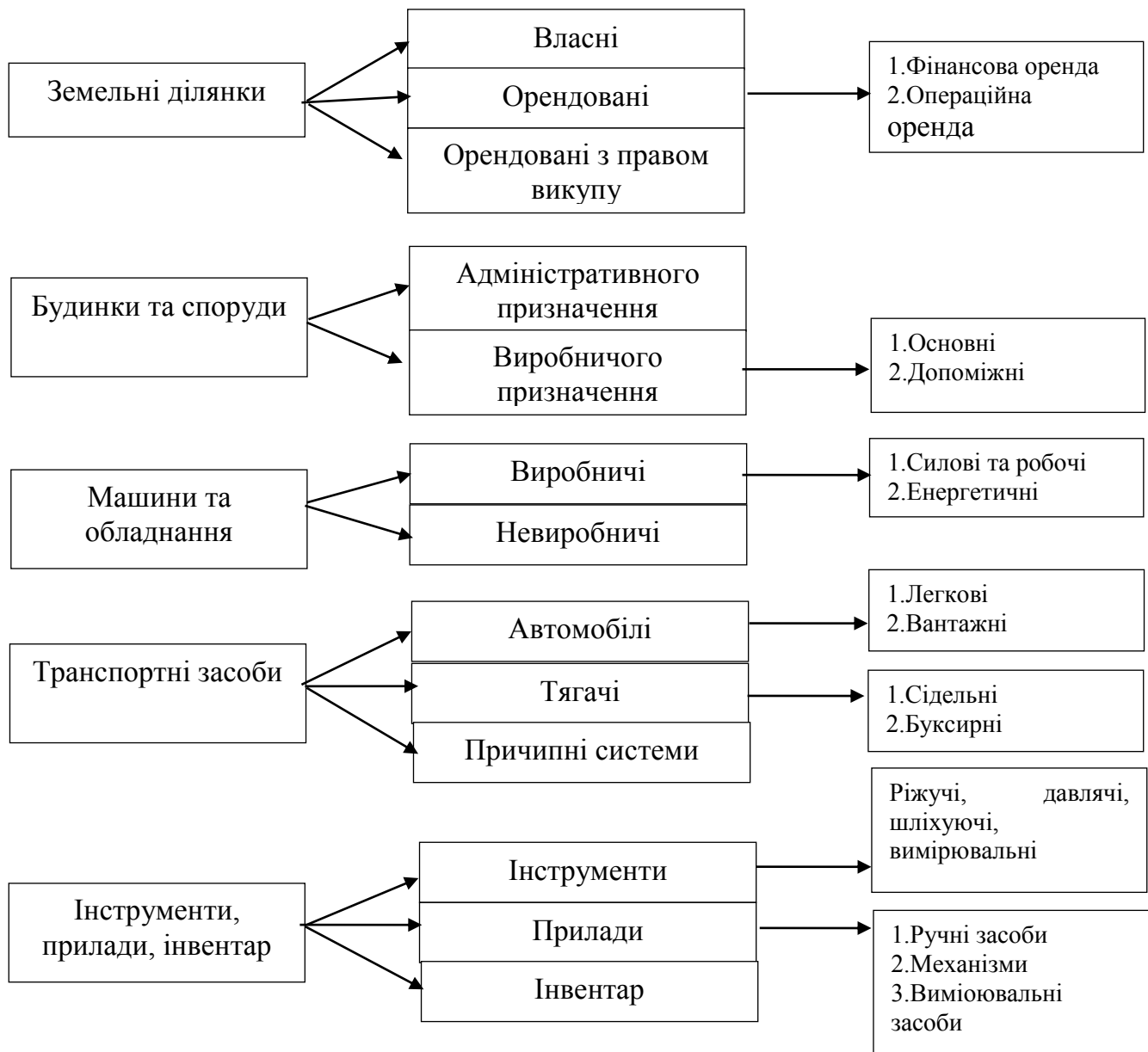


Рис. 1. Класифікація основних засобів

Література:

1. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: [підручник] / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 01.01.2012 року // www.minfin.gov.ua
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291. Зі змінами та доповненнями // www.liga.net
4. Загородній В. П. Бухгалтерский учет в Украине (С использ. Нац. стандартов): Учеб. пособие для студентов вузов. – 5-е изд. – К.: Издательство А. С. К., 2003.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз: [підручник] / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с. <http://westudents.com.ua/glavy/17548-83-analz-aktivv-pdprimstva.html>
6. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності: [навч. посіб.] / за заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. Зі змінами та доповненнями // www.nibu.factor.ua/ukr/info/NKU_rozd/

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290. Зі змінами та доповненнями // www.liga.net

СУТЬ ТА ОБЛІК ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

ПАВЛИШИН І. О.

студентка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

В умовах ринкових відносин поглиблюється розвиток фінансово – господарських зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, відбувається упровадження інформаційних технологій та поява новітніх форм платіжних засобів. Усі ці зміни зумовили необхідність удосконалення обліку з метою створення якісного інформаційного підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень.

Сьогодні поряд зі звичайними грошовими коштами все частіше використовуються електронні гроші для розрахунків між суб'єктами господарювання, адже вони мають ряд переваг порівняно зі звичайними грошима, зокрема, це висока швидкість оплати, скорочення затрат часу на розрахунки, а також зручність. В свою чергу їх недоліком є недосконале чинне законодавство, яке насамперед проявляється в тому, що здійснювати розрахунки може обмежена кількість суб'єктів господарювання, а сума грошей на електронному гаманці є лімітованою.

Велику роль у розвитку розрахунків електронними грошима відіграє швидкий розвиток електронної комерції. Цей вид комерції є способом ведення господарської діяльності, за якого всі (або більшість) господарські процеси/операції (реалізація, реклама, маркетинг, гарантійне обслуговування, вилучення виручки та ін.) здійснюються в електронному вигляді у мережі Інтернет на основі відповідних комп'ютерних програм [1]. Усі процеси, що відбуваються у сфері електронної комерції, потребують коректного відображення в системі бухгалтерського обліку що, дозволить поліпшити управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання.

Сьогодні регулювання випуску та використання електронних грошей в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та Положення про електронні гроші в Україні.

Статтю 15 Закону визначено поняття «електронні гроші» – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [2].

Тобто, електронні гроші виконують функцію засобу платежу і виступають еквівалентом вартості і при цьому знаходяться на електронному пристрої у розпорядженні користувача, який може розпоряджатися ними самостійно і

незалежно від банківської установи. В Україні емісію електронних грошей, їх обслуговування здійснюють виключно банки і тільки в гривні.

Електронні гроші випускаються банком для певного кола суб'єктів (користувачів, торговців, агентів), які погодилися на договірній основі використовувати електронні гроші в розрахунках. В той час гривня, як грошова одиниця України, є єдиним законним платіжним засобом і приймається без будь-яких обмежень на всій території України. Таким чином, електронні гроші не можуть бути прирівняні до статусу грошової одиниці України, оскільки вони випускаються банками і мають обмеження в поширенні і здійсненні операцій по них серед обмеженого кола осіб [3].

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування облік ведеться на рахунку 33 «Інші кошти», який має відповідний субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті», на якому відображаються операції з електронними грошима.

З точки зору бухгалтерського обліку рахунок 335 використовується для відображення інформації про електронні гроші як такі, що записані, тобто зберігаються на електронному платіжному засобі та використовуються суб'єктом господарювання в обмін на безготівкові кошти і лише для розрахунків з торговцями за товари в електронному вигляді, придбані на виробничі (господарські) потреби, що виражені в гривнях.

Навіть при безпосередньому придбанні товару за допомоги картки з використанням електронних грошей застосовується субрахунок підзвітних осіб 372, згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків, рахунки 30, 31, 33 не кореспондують з рахунками 2-го класу, рахунок 33 не кореспондує з рахунком 64, щоб відобразити ПДВ чи сплату податків. Таким чином, суттєво обмежено використання субрахунку 335 [3].

Перспективою для подальшого розвитку системи електронних грошей в Україні є введення в обіг електронних грошей в іноземній валюті та відкриття для них окремого субрахунку 336 «Електронні гроші в іноземній валюті».

Наведемо типову кореспонденцію обліку розрахунків за допомогою електронних грошей (табл. 1).

Таблиця 1

Облік розрахунків за допомогою електронних грошей

№	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	Перераховано кошти для зарахування їх на електронний гаманець з поточного рахунку	333	311
2	Зараховано кошти на електронний гаманець	335	333
3	Здійснено передоплату за товар електронними грошима	371	335
4	Отримано товар від постачальника	281	631
5	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	631
6	Здійснено взаємозалік розрахунків	631	371
7	Отримано передоплату від покупця за товар (електронні гроші)	335	681

8	Реалізовано товар покупцю	361	702
9	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641
10	Віднесено собівартість товару на витрати	902	282
11	Відображено взаємозалік заборгованості	681	361
12	Подано заяву до банку на конвертацію електронних грошей	333	335
13	Віднесено на витрати комісію банку за послуги конвертації	92	333
14	Зараховано кошти на поточний рахунок	311	333
15	Здійснено оплату товарів за допомогою електронного гаманця підзвітною особою	372	335
16	До первісної вартості придбаного електронними грошима товару включається вартість без ПДВ	281	372
17	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	372

Таким чином, впровадження субрахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» до кінця не вирішило суперечностей в питаннях обліку електронних грошей. Обмеження, які існують при їх використанні стримують розвиток електронних платежів, проте із постійним вдосконаленням електронні гроші мають шанс стати широко розповсюдженим платіжним засобом.

Література:

1. Радченко М. А. Особливості відображення електронних грошей в обліку / М. А. Радченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 1(2). – С. 121-124. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc_2015_1\(2\)__28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc_2015_1(2)__28)
2. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/page2>
3. Шпирко О. М. Електронні гроші як об'єкт бухгалтерського обліку підприємства / О. М. Шпирко // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 197-200. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuuc_2014_1_40

РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ

ПРОКОПЕНКО С. П.

аспірант кафедри обліку і аудиту

Університет банківської справи

м. Київ, Україна

На сьогодні в Україні найбільш поширеними формами об'єднання капіталу виступають промислово-фінансові групи (ПФГ). ПФГ являють собою об'єднання окремих компаній з метою отримання прибутку в межах чинного законодавства. Як правило, це холдинги, концерни, корпорації і ін.. Важливе значення у процесі діяльності ПФГ відіграють банки. Вони є одночасно як

джерелом фінансування інвестиційної діяльності, так і керівником групи, і її обслуговуючим центром.

ПФГ як об'єкт досліджень присутні у багатьох працях вітчизняних дослідників: З.М. Васильченка, І.Ф. Комарницького, Р.Г. Комарницької, М.І. Крупки, Б.Л. Луціва тощо. Так, у 20 ст. іноземні економісти досліджували проблему концентрації банківського та промислового капіталу, зокрема Р. Гільфердинг та Дж. Гобсон. Пізніше, на урядовому рівні в Україні порушувалося навіть питання доцільності створення і функціонування ПФГ. Як результат, у 1995 р. було прийнято Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні», який втратив чинність 02.10.2010 р. [3].

На практиці спостерігаємо за діяльністю таких об'єднань промислового та фінансового капіталів як: група «Приват», «Інтерпайп», «System Capital Management», УкрСиббанк. Яскравим прикладом виробничої промислово-фінансової групи в Україні є холдингова компанія «Київміськбуд», яка включає підрядні організації, підприємства будівельної індустрії, проектні організації і банк «Аркада». Такі принципи запроваджуються також в інвестиційно-будівельній компанії концерн «Укрмонолітспецбуд» та інших підприємствах [4].

Загалом, ПФГ – це об'єднання, до якого можуть входити підприємства різних галузей промисловості, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін, з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України.

Особливостями функціонування ПФГ є:

- 1) приналежність групи підприємств до одного об'єднання;
- 2) створення об'єднання на визначений термін за рішенням Уряду України;
- 3) мета створення такого об'єднання полягає в отриманні прибутку [1].

Так, згідно законодавства, ПФГ є тимчасовими об'єднаннями, що припиняють свою діяльність після досягнення певної мети чи виконання певної державної цільової програми. Види промислово-фінансових груп наведено на рис. 1.

Вибір будь-кого з них впливає на процес прийняття управлінських рішень. Проте незалежно від типу організаційної структури управління, функціонування ПФГ дає можливість вирішувати питання більш ефективного інвестування підприємств за рахунок залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій шляхом отримання дешевих кредитів, розміщення випусків цінних паперів, концентрації коштів учасників групи з метою виробництва конкурентоспроможної продукції.

Зараз інтерес підприємств до входження у ПФГ значно підвищився. Це пов'язано з можливістю забезпечити акціонерний контроль над підприємствами та фінансово-кредитними установами в інтересах налагодження взаємовигідних технологічних і господарських зв'язків.

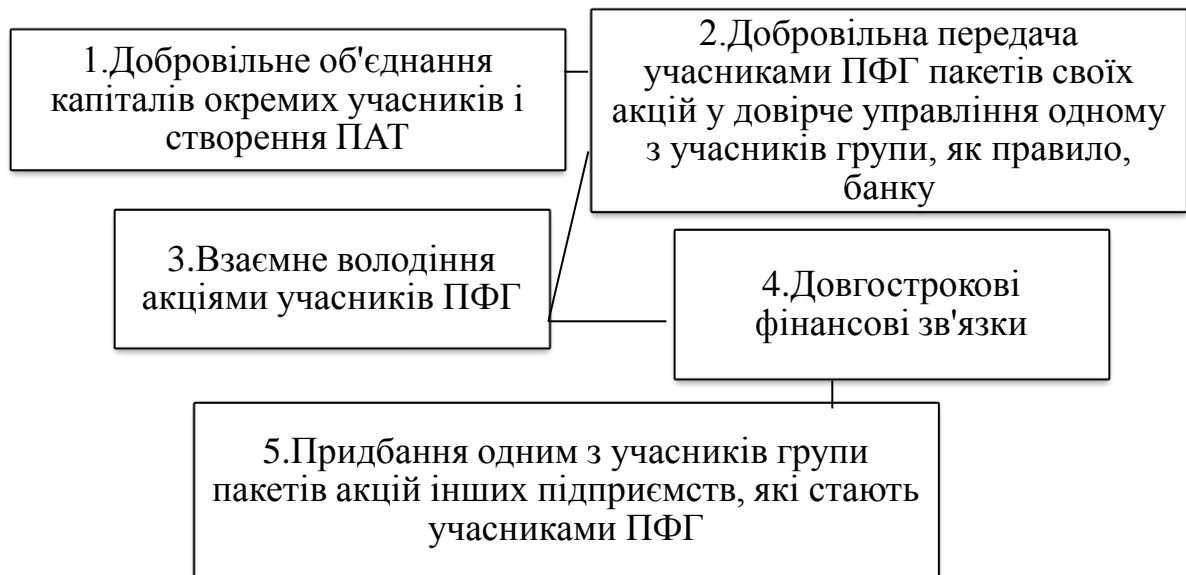


Рис. 1. Види промислово-фінансових груп

Джерело: Розроблено автором на основі [2, ст. 232]

Крім того, стимулами до створення ПФГ є:

- прагнення здійснити реальні інвестиції у виробництво в результаті об'єднання з фінансово-кредитними установами;
- державні гарантії під зовнішні інвестиції;
- можливість отримати державну підтримку, передбачену законодавством.

Так, держава прагне зробити ПФГ базовими пунктами промислової політики, щоб, через вплив на їхню діяльність, виконувати макроекономічну політику. Крім того, ПФГ виступають ланкою перерозподілу інвестиційних коштів з найбільш розвинених галузей економіки у відстаючі.

На нашу думку, найголовнішими завданнями держави в галузі економіко-правових відносин є удосконалення та розширення існуючої законодавчої бази, яка регулювала б порядок створення та здійснення поточної діяльності ПФГ. Адже приплив інвестицій та концентрація капіталу сприятиме розвитку вітчизняної економіки.

Література:

1. Барановський О. І., Барановська В. Г. Сутність і різновиди фінансово-промислових корпоративних об'єднань // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 132–140.

2. Нікітіна Т. А. Фінансово-промислові групи – як організаційна форма концентрації та централізації національного і транснаціонального капіталу // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2008. – Вип. 16. – С. 231–237.

3. Про промислово-фінансові групи в Україні: Закон України від 21.11.1995 р. № 437/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/437/95-%D0%B2%D1%80> (втратив чинність).

4. Промислово-фінансові групи як організаційна форма управління внутрішніми інвестиціями: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18591/

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

ПРЯДКА Н. М.

аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту

Кіровоградський національний технічний університет

м. Кіровоград, Україна

Запорукою успіху роботи бухгалтерської служби є не лише досконале знання бухгалтерського обліку, а й вірний заданий ритм роботи. Для забезпечення вищезгаданого встановлюються загальні правила обліку, якими б користувалися всі бухгалтери установи, що є невід'ємною частиною організації облікового процесу. Таким чином, першочерговою умовою бухгалтерського обліку, є визнання особливих правил, які викладаються в документі про облікову політику. Якість обліку та його відображення в фінансовій звітності, в частині нефінансових активів, також, залежить від достовірності та відповідності умовам облікової політики. Такий підхід в бюджетних установах забезпечує чіткість, читабельність фінансової інформації. Тому документ, який визначає, ведення обліку в установі, повинен мати всі необхідні рекомендації, що відповідають законодавству країни та повинен давати можливість формування облікової політики для співставлення її з іншими аналогічними установами. Адже на основі цих даних формуються не лише статистична інформація для національного користування, а й для міжнародних відносин.

Враховуючи постійні зміни в підходах до бухгалтерського обліку, та їх суттєві зміни, та те що галузь сектору державного управління має свою специфіку, бюджетні установи опираються на вказівки та рекомендації в обліковій політиці від головних розпорядників бюджетних коштів, яким вони підпорядковані. Таким чином в методичних рекомендаціях Міністерства фінансів України [1] зазначено, що бюджетні установи повинні узгоджувати облікову політику та зміни до неї із суб'єктом управління вищого рівня. Це забезпечується потребує в єдиних підходах до облікового процесу в межах одного розпорядника бюджетних коштів.

Поняття облікова політика для бюджетних установ має наступне значення – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом державного сектору для складання та подання фінансової звітності [1], таке ж визначення має і облікова політика для підприємств комерційного сектору, що вказано в Законі про бухгалтерський облік [2], в той же час подібне обґрунтування наводиться в міжнародному стандарті фінансової звітності 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» (далі МСБО) [3], а саме: облікова політика – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

Завдяки стрімким змінам та революції в бюджетному обліку, а також прагненням держави зріднитись з міжнародною спільнотою, що забезпечується оновленням нормативної бази, фізично фахівці не встигають розробляти

методичні рекомендації для використання в практиці нових нормативів. Такої участі зазнала й облікова політика, так на початку 2015 року лише Міністерство соціальної політики видало рекомендації стосовно облікової політики бюджетних установ підпорядкованої сфери [4]. Документ досить розгорнутий та занадто об'ємний. В той же час в загальних методичних рекомендаціях [1] визначено що саме необхідно вказувати в документі про облікову політику, та він повинен бути лаконічним та чітким. На нашу думку для організації обліку нефінансових активів установи в наказі про облікову політику, необхідно чітко та зрозуміло зазначити умови такого обліку, що забезпечить зручність для користування.

Одним з найобговорюваних питань в сьогоднішні є облік нефінансових активів, це забезпечується введенням в дію Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі НП (С)БОДС) 101 «Подання фінансової звітності» [5], приділенням особливої уваги до облікової політики (а саме новий погляд на необхідність її обрамлення, чи навпаки, в рамки наказів по установі), та новим терміном «нефінансові активи».

В той же час неоднозначного підходу мають облікові процеси запасів установи, що входять до складу нефінансових активів. Тому організація їх обліку повинна особливо скрупульозно обговорюватись в документі про облікову політику. На наш погляд слід зазначити наступні моменти:

- які нові субрахунки (рахунки другого, третього порядків) вводяться;
- одиницю аналітичного обліку запасів: найменування чи однорідна група (вид);
- порядок обліку запасів і форми первинних документів, які розроблені самостійно бюджетною установою і використовуються для оформлення руху запасів (такі, наприклад, як форма подорожнього листа);
- методи оцінки вибуття запасів: ідентифікована собівартість, середньозважена собівартість, собівартість перших за часом надходження запасів (методом ФІФО), але для різних найменувань (видів) запасів можуть застосовуватись різні методи і це має бути чітко визначено в обліковій політиці;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів: щомісячна – на кінець звітного періоду чи періодична – на дату здійснення операції;
- порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат: окремий рахунок чи введення аналітичного рахунку;
- перелік і склад калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), що стосується в першу чергу тих бюджетних установ, які надають платні послуги чи виробляють продукцію в виробничих майстернях і підсобних господарствах;
- строки корисного використання груп основних засобів і нематеріальних активів, – якщо вони відрізняються від зазначених у додатках 1 і 2 до методичних рекомендацій [1].

В той же час серед науковців існують неоднозначні підходи стосовно наявності чи відсутності в установі документу що визначає облікову політику.

Так одним з обґрунтувань необовязковості наявності наказу про облікову політику є достатня кількість методичних рекомендацій щодо обліку нефінансових активів, що досить логічно, адже зайві документи витрачають час спеціаліста та ускладнюють його роботу. Та на наш погляд розбіжності як в нормативних документах та у їх методичних рекомендаціях все ж таки забезпечують необхідність узагальнення та чіткого підкреслення саме тих принципів та підходів, яких планує дотримуватись установа у процесі організації обліку.

В той же час можна зробити висновок, що в документі про облікову політику нефінансових активів прописуються лише ті моменти облікового процесу, які згідно законодавства можуть мати не один варіант дій. Таким чином, на нашу думку не доцільно прописувати процедури, що однозначно визначені законодавством, та інше їх відображення в обліку не передбачено.

Таким чином наказ про облікову політику має бути чітким і лаконічним і визначати методи оцінки, обліку, процедури, які застосовуватиме бюджетна установа при організації обліку нефінансових активів, якщо в нормативних документах варіантів більше ніж один.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, Затверджені наказом МФУ від 23.01.2015 р. № 11.
2. Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки».
4. Методрекоменд затверджені наказом Мінсоцполітики від 18.03.2015 р. № 299.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», затвердженого наказом Мінфіну від 28.12.2009 р. № 1541.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

СКОРОБАГАЧ А. Є.

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку

Національний університет державної податкової служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

Відповідно до Н (П)СБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4, с. 17] звіт про рух грошових коштів може бути складений за прямим або непрямим методами, із застосуванням відповідної форми звіту: форма № 3 – за прямим методом або форма № 3-н – за непрямим методом. Підприємство може на власний розсуд обрати відповідний метод подання інформації, про що необхідно обов'язково вказати в наказі про облікову політику в частині складання фінансової звітності.

Непрямий метод полягає у коригуванні суми прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування, яка визначена у звіті про фінансові результати, до суми грошових коштів, отриманих або використаних в операційній діяльності. Перевага непрямого методу в порівнянні з прямим полягає в наявності інформації про вплив грошових потоків від операційної діяльності на суму прибутку підприємства.

Непрямий метод включає в себе елементи аналізу, так як базується на співставленні змін різних статей балансу за звітний період, які характеризують майновий та фінансовий стан підприємства.

Недоліком непрямого методу, на думку В. Томчук, є відсутність даних щодо реального надходження та витрачання грошових коштів у розрізі операційної діяльності і відповідно щодо безпосередньо грошових потоків [6, с. 306].

О. Хорін зазначає, що при застосуванні непрямого методу звіт про рух грошових коштів володіє не стільки відносною самостійністю, скільки розглядається в якості додатка-розшифровки взаємозв'язку звітних показників різних форм фінансової звітності [8, с. 66].

На думку Л.А. Лахтіонової, визначення руху коштів за непрямим методом дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел були отримані грошові кошти, що надійшли; які основні напрями їх використання; чим пояснюється розбіжність величини отриманого прибутку і наявності грошових коштів [2, с. 255].

Прямий метод базується на інформації про всі операції, згруповані певним чином, які здійснені в звітному періоді на рахунках в банках та з касовою готівкою. Як зазначає О. Хорін [8, с. 65] «... треба надавати перевагу прямому методу, так як при цьому забезпечується:

- розкриття суттєвих джерел надходження грошових коштів та напрямів їх витрачання;

- зв'язок з даними бухгалтерських реєстрів, які відображають валові суми основних компонентів грошових коштів, отриманих і виплачених в ході операційної діяльності;

- співставленість порядку розкриття грошових оборотів подібно тому, як це робиться стосовно інвестиційної та фінансової діяльності;

- можливість розширення мінімального об'єму інформації за рахунок деталізації розшифровок з аналітичного обліку.

Погоджується з О. Хорінін С. Нестерова, яка вважає, що «... прямий метод є достатньо прозорим, придатним для факторного та структурного аналізу в рамках звітного періоду» [5, с. 35].

Слід зазначити, що в міжнародній практиці бухгалтерського обліку при складанні Звіту про рух грошових коштів перевага надається прямому методу. Згідно з опублікованими даними непрямого методу складання звіту віддають перевагу 97,5% компаній у США [7, с. 402]. Британський стандарт FRS-1 вважає, що звіт, складений непрямим методом, більше влаштовує тих користувачів, яких цікавить якість доходів компанії (з урахуванням структури негрошових статей, динаміки змін залишків тощо). Користувачі, орієнтовані тільки на кількісні характеристики, віддадуть перевагу прямому методу [3].

**Переваги і недоліки прямого і непрямого методу складання Звіту
про рух грошових коштів**

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
Прямий метод	
Розкриває суттєві джерела надходження грошових коштів та напрямів їх витрачання	Не дає інформації для аналізу взаємозв'язку чистого прибутку з грошовим потоком від операційної діяльності та виявлення причин розбіжностей суми чистого прибутку і залишку вільних грошових коштів на рахунках підприємства
Є достатньо прозорим, придатним для факторного та структурного аналізу в рамках звітної періоду	Охоплює не всі ресурси підприємства, а тільки грошові
Дає змогу побачити канали надходження та витрат грошових коштів	Потребує звернення до звіту про фінансові результати, якщо необхідно порівняти прибутковість діяльності підприємства та її забезпеченість реальними грошима. Це зменшує самодостатність звіту
	Надходження і витрачання коштів, розраховані за прямим методом, не мають чіткої часової ув'язки з результативністю діяльності підприємства саме за досліджуваний період
Непрямий метод	
Звіт, складений за непрямим методом, охоплює всі ресурси підприємства, а не тільки грошові	Висока трудомісткість при складанні аналітичного звіту зовнішнім користувачем
Дає зрозуміти, як рух грошових коштів впливає на формування прибутку	Необхідність залучення внутрішніх даних бухгалтерського обліку
Наявність інформації про відмінність між сумами чистого доходу і грошових коштів	Застосування доцільне тільки при використанні табличних процесорів
Може дати більше корисної інформації для перспективного аналізу	Відсутність у звіті даних про обсяги реальних грошових потоків від окремих видів операційної діяльності
Дозволяє встановити внутрішні причини генерування та відтоку коштів внаслідок здійснення операційної діяльності	

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Переваги і недоліки прямого і непрямого методу складання Звіту про рух грошових коштів наведені у таблиці 1.

Таким чином, звіт про рух грошових коштів, складений прямим методом, забезпечує необхідну інформацію для аналізу їх динаміки, структури джерел надходження та напрямів витрачання коштів, але не дає інформації для аналізу взаємозв'язку чистого прибутку з грошовим потоком від операційної діяльності та виявлення причин розбіжностей суми чистого прибутку і залишку вільних грошових коштів на рахунках підприємства.

Складання звіту про рух грошових коштів непрямим методом надає ряд переваг при аналізі фінансових показників діяльності підприємства, тому в зарубіжній практиці використовується досить часто.

Разом з тим, як зазначають Атамас П.Й. та Атамас О.П., для складання звіту про рух грошових коштів як прямим, так і непрямим методами, крім загальних оборотів по рахунках грошових коштів та розрахунків, необхідна додаткова інформація про зміст і характер господарських операцій, відображених на цих рахунках [1, с. 9]. Таку інформацію можна отримати лише на підставі аналізу змісту господарських операцій за первинними документами та їх реєстрацією на рахунках у розрізі видів діяльності.

Література:

1. Атамас П. Й., Атамас О. П. Методичні проблеми складання звіту про рух грошових коштів та шляхи їх вирішення / П. Й. Атамас, О. П. Атамас // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 1(14). – С. 3-10.
2. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
3. Лопатовський В. Г. Особливості заповнення звіту про рух грошових коштів за прямим та непрямим методами / В. Г. Лопатовський, Я. О. Стецюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_APSN_2014/Economics/7_173023.doc.htm
4. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
5. Нестерова С. В. Переваги непрямого методу обчислення руху коштів для оцінки фінансового стану акціонерних товариств / С. В. Нестерова // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(4). – С. 31-40. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(4\)__6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(4)__6)
6. Томчук В. В. Нормативне регулювання грошових потоків як інформаційне забезпечення їх обліку та контролю / В. В. Томчук // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Гжицького. – Львів. – 2012. – № 1(51). – С. 302-311.
7. Хом'як Р. Л. Удосконалення методики складання звіту про рух грошових коштів у системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень / Р. Л. Хом'як, І. Л. Цюцяк, А. Л. Цюцяк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Львівська політехніка, 2007. – Вип. 577. – С. 400-406.
8. Хорин А. Н. Отчёт о движении денежных средств / А. Н. Хорин // Бухгалтерский учёт. – 2002. – № 5. – С. 58-67.

ПРОБЛЕМА ШАХРАЙСТВА В АУДИТІ

ФЕДОРИШИН М. М.

студентка

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

При наявності великої кількості господарських операцій з різноманітними контрагентами, в ході проведення економічної діяльності підприємства, існує ймовірність допущення помилок чи фактів шахрайства в обліково-економічній інформації або фінансовій звітності. В умовах сьогодення, спостерігається тенденція зростання порушень у фінансово-господарській діяльності компаній, фактів шахрайства, навмисних і ненавмисних помилок, що пов'язані з використанням системи облікової політики, викривленням і фальсифікацією даних фінансової звітності. Таким чином, виникає потреба визначення сутності шахрайства, постійного вдосконалення методів та методики аудиторської перевірки з метою сприяння зменшення помилок підприємницької діяльності, запобіганню фактів шахрайства та зловживань.

Шахрайство, в контексті проведення аудиту, означає навмисні дії однієї особи або декількох осіб серед управлінського та найвищого управлінського персоналу, найманих працівників або третьої сторони, при яких застосовується омана для отримання нечесної або незаконної переваги. Неправдива фінансова звітність базується на навмисних викривленнях, включаючи пропуск сум або розкриття у фінансових звітах, з метою введення в оману користувачів [1, с. 80].

Із шахрайством пов'язано два види викривлень:

- викривлення, що виникають як результат шахрайства при складанні фінансової звітності і, як правило, здійснюється керівництвом підприємства;
- викривлення в результаті незаконного привласнення або використання активів, що, як правило, здійснюється працівниками підприємства поза інтересами компанії.

При цьому, неправдива фінансова звітність може здійснюватися як наслідок певних неправомірних вчинків: маніпулювання, фальсифікації чи змінювання облікових записів, підтверджувальних документів, перекручення або навмисного пропуску подій, операцій, навмисного хибного застосування облікових принципів, що стосуються сум, класифікації, способу подання чи розкриття інформації.

Неправомірною діяльністю щодо незаконного привласнення активів є крадіжка активів підприємства. Існують різні способи незаконного привласнення активів, такі як: привласнення надходжень, викрадення матеріальних активів або інтелектуальної власності, примушення суб'єкта господарювання сплачувати за не отриману продукцію.

Обов'язки з попередження та виявлення шахрайства покладаються на керівництво суб'єкта господарювання і здійснюються за допомогою розробки та застосування безперервної роботи результативної системи бухгалтерського обліку, а також ефективної системи внутрішнього контролю.

Передумовами, які формують можливість вчинення економічних злочинів на фірмі, можуть біти: відсутність системи внутрішнього контролю, низький рівень бухгалтерського обліку, обмеження матеріальної відповідальності персоналу, нерозвиненість середовища контролю.

Аудиторська перевірка, спрямована на виявлення шахрайства, повинна передбачати використання таких процедур, що розроблені для виявлення доказів здійснення шахрайства. Безперечно, встановити абсолютно всі випадки шахрайства аудиторам не вдасться. Тут важливо, щоби виявлені факти шахрайства та значних помилок були доведеними.

У західних країнах аудитори керуються правилами щодо виявлення фактів шахрайства:

- намагатись з'ясувати причину відхилень;
- не слід питанню довіри до людей розглядати тільки залежно від їхнього становища в суспільстві;
- не припускати думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві;
- відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства;
- у разі виявлення потенційних проблем посилити контроль з метою зниження ризику;
- знати ситуації, що супроводжуються значним ризиком шахрайства, та їх ознаки [2, с. 126].

Аудитору необхідно обрати ті аудиторські процедури, які дозволять йому переконатися в тому, що викривлення у фінансовій звітності підприємства, які впливають з наявних помилок та шахрайства, будуть виявлені. Також аудитор повинен зберігати професійний скептицизм впродовж всіх етапів аудиторської перевірки, розглядаючи можливість існування суттєвого викривлення внаслідок шахрайства, незважаючи на минулий досвід чесності управлінського персоналу.

Слід зазначити, що будь-яка підозра аудитора щодо можливої помилки чи шахраювання, які сприяють суттєвим відхиленням звітності, змушують аудитора розширювати процедури підтвердження, щоб розсіяти свої підозри або їх підтвердити [3, с. 89].

Таким чином, під шахрайством розуміють навмисно хибне відображення господарських операцій та подання на цій основі заздалегідь перекрученої, недостовірної інформації. При цьому, для перешкодження випадків шахрайства та зловживань у сфері обліку, суб'єкту господарювання необхідні: сумлінне та уважне керівництво, періодичне проведення незалежного аудиту, своєчасне впровадження заходів щодо встановлення ризиків шахрайства і відповідного захисту від шахрайства завдяки страхуванню і створенню резервів.

Література:

1. Рядська В. В., Петраков Я. В. Аудит навч. пос. / В. В. Рядська, Я. В. Петраков. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 416 с.
2. Кришевич О. В. Аудит: помилки чи шахрайство / О. В. Кришевич // Вісник університету «Україна», 2010. – № 1. – С. 122-127.
3. Усач Б. Ф. Аудит: Навчальний посібник 4-те вид., випр. і доп. / Б. Ф. Усач. – К.: Знання, 2007. – 231 с.

ANALYSIS OF THE CURRENT STATUS OF REFORMING OF PUBLIC SECTOR ACCOUNTING SYSTEM

SHAPOVAL A. S.

Student

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

The process of reforming of the public sector accounting system in Ukraine is going on during several years. The main purpose of the reforming is an alignment of accounting and analytical system of the public sector towards the best international practice, also its standardization, increasing of transparency of accounting and financial data, but the main idea of reforming is the idea of modernization. Merriam Webster dictionary gives the following definition of what does it mean *to modernize*: «to make (something) modern and more suited to present styles or needs; to become modern: to begin using the newest information, methods, or technology». The road map of the reforming of the public sector accounting system during the last eight years is the Strategy of modernization of the public sector accounting system on 2007–2015, approved by the Regulation of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 16.01.2007 № 34 (further – the Strategy) [1].

The problems of reforming of the public sector accounting system are investigated in the academic studies of the following scientists: V. Shvets [5], S. Svirko [4], O. Chemeris, L. Lovinska, N. Sushko, L. Hizatulina and others.

Available scientific publications contain detailed description of existing drawbacks and deficiencies of the main reforming pathways in public sector. However, as the time frame of the planning horizon of the Strategy is already reached, it is necessary to conduct quality analysis of reforms, deviations of the actual condition of accounting and analytical system from planned and defining of the possible strategic directions of further reforms.

It is noteworthy, that if the reforming process lasts a very long time and is followed by constant prolongation of the deadlines and amending of the strategic legislative acts, the efficiency of such process decreases sharply. The reforming of any system should be based on principles of consistency and high level of commitment of involved parties.

For the purposes of this research we have chosen to analyze current status of implementation of the key reforming directions according to the Strategy.

1. Development and implementation of the national public sector accounting standards (NPSAS) and a chart of accounts harmonized with a budgetary classification.

During 2013 – 2015 the NPSAS, which are based on IPSAS were developed and approved by the Ministry of finance. Several standards were enacted since 01.01.2015, others since 01.01.2016. Simultaneously, the Methodical recommendations, which are the guidelines to particular NPSAS, were also implemented according to the order of the Ministry of finance of 23.01.2015 № 11 [3]. They regulate accounting procedures for the following items: fixed assets,

intangible assets and inventories. Also there were approved Methodical recommendations on accounting policy of the public sector entity.

Aforementioned accounting standards were enacted without bringing into force of the chart of accounts in public sector, which is supposed to be implemented since 01.01.2017. The project version is already published and contains accounts aimed for all actors of public sector. The nine sections of the chart are the following: non-financial assets, financial assets, budgetary funds and funds of disposers, settlements, equity and financial result, liabilities, incomes, expenses, off-balance accounts. The classification of assets on financial and non-financial is new for public sector accounting. The regulation on practical application of the chart of accounts and typical correspondence of accounts are also developed and published. It should be emphasized that the efficiency of implementation of the standards without unified chart of accounts is questionable, as the standards provide an accounting framework for a public sector as a whole.

2. Improvement of the methodology of financial statements completion and development of the new forms of financial and budgetary statements.

NPSAS 101 «Submission of financial statements» [2] provides four forms of financial statements of the public sector institutions, which are Balance Sheet, Income Statement, Cash Flow Statement, Equity Statement, and notes for the statements. However, as for today budgetary institutions submit financial statements to the Treasury and main disposers of public funds according to the order of Ministry of finance of 24.01.2012 № 44. The comparative characteristic of financial statements according to these two legislative acts is presented on the table below.

Table 1

Financial statements of public sector institutions – disposers of public funds

According to the order of Ministry of finance of 24.01.2012 № 44	According to NPSAS 101 «Submission of financial statements»
Balance Sheet (form № 1) Statement on Results of Financial Activities (forms № 9d, 9m) Cash Flow Statement	Balance Sheet (form № 1-ds) Income Statement (form № 2-ds) Cash Flow Statement (form № 3-ds) Equity Statement (form № 4-ds) Notes to financial statements

Source: developed by the author based on [2]

3. Modernization of the accounting departments of the public sector institutions.

This is one of the most challenging tasks considering the lack of funding resources for improvement of organization of accounting process in public sector considering the strong saving regime in which the country lives. However, as for today, one important step towards the modernization is supposed to be made in the nearest future. This is implementation of electronic system «Client – Treasury», which enables to proceed payments and register financial liabilities of the institutions electronically. Respective amendments were made to the Regulation on the registration and accounting of budgetary liabilities of disposers and recipients of the public funds in the State Treasury Service of Ukraine according to the order of the Ministry of finance of Ukraine № 1161 of 22.12.2015. Previously the accounting

departments of the institutions spent a lot of time and resources for physical delivery of payment documents to the local departments of the Treasury.

Another crucial aspect of modernization is unification of the software used for automatization of accounting process, as well as completion of financial statements. As for today a majority of public institutions of Ukraine use several software components that serve for different sectors of accounting process. For example, according to requirement of the Treasury all payments procedures are made in MeregaM. At the same time accounting for fixed assets or inventories is conducted using the other software, for example 1C or Parus-Budget. In order to fulfill the requirements of IPSAS it should be developed unified software for public institutions which will generate comparable and transparent financial information about the whole range of activities and will enable to generate financial and budgetary statements automatically. To sum up, there are still a number of unresolved modernization problems, including technical support of accounting departments and financial incentives for employees.

To conclude, the following suggestions on further steps of reforming could be made:

1. Organization of professional training courses, seminars and conferences for employees of public sector accounting services regarding the implementation of NPSAS and unified chart of accounts.

2. Elimination of contradictions and overlaps in budgetary legislation, accounting standards and methodical recommendations to them.

3. Full implementation of system of electronic workflow between the Treasury and public institutions.

4. Implementation of accounting policies of public institutions based on NPSAS and chart of accounts for public sector. Transition to financial statements according to NPSAS 101 «Submission of financial statements».

5. Regular update of NPSAS according to the changing requirements of IPSAS in order to follow consistency.

References:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» від 16.01.2007 р. № 34 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 24.12.2010 р. № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору» від 23.01.2015 р. № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

4. Свірко С. В., Фаріон А. І. Побудова системи рахунків бухгалтерського бюджетного обліку в умовах формування інтегрованого інформаційного забезпечення управління державними фінансами України. / Незалежний аудитор. – № 4(II). – 2013. – С. 19-27.

5. Швець В. Г. До питання нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в умовах МСФЗ / Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – № 10(175). – 2015. – С. 60-68.

СТАН ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

ШОКОТ О. А.

магістр

Одеський державний аграрний університет

м. Одеса, Україна

Оплата праці – неоднозначна категорія в системі умов праці, оскільки саме в ній відображаються різноманітні інтереси сторін суспільно-трудова відносин. Це один із найважливіших показників, що характеризує рівень економічного та соціального стану суспільства.

В Україні необхідно провести низку радикальних змін у сфері планування, організації й стимулювання праці, оптимізації диференціації доходів працівників та їх оподаткування, що є обов'язковою передумовою сталого соціально-економічного розвитку. Тому цілком закономірним є вирішення низки питань щодо удосконалення механізму оплати праці з погляду кожної із сторін соціально-трудова відносин – держави, роботодавця і найманого працівника [1, с. 1].

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» [5], заробітна плата є винагородою, обчисленою, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. При цьому розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. На рівень оплати праці в сільському господарстві впливає валовий прибуток як кінцевий результат діяльності підприємства.

Заробітна плата є системо утворюючим компонентом механізму функціонування ринку праці, одним з основних факторів, що регулює його розвиток у професійному, галузевому та регіональному аспектах. Рівень життя всіх працівників, а також їх родин, залежить у першу чергу від рівня оплати праці та механізму її виплати. Саме заробітна плата є і повинна бути головною складовою доходів населення, підґрунтям життєдіяльності працівників та їх сімей, а звідси й найбільш потужним стимулом підвищення продуктивності праці. Але саме механізми формування та регулювання заробітної плати серед усіх чинників пострадянської теорії праці розроблені найменше. Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини.

Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Оплата праці українців знаходиться на одному з найнижчих рівнів серед країн колишнього СРСР і Європи. Серед накопичених проблем у сфері оплати праці особливе місце посідає низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва [6, с. 44].

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в аграрній сфері актуальним питанням залишається створення ефективної системи оплати і

стимулювання праці у галузі. Слід визнати, що сучасний рівень оплати праці у більшості сільськогосподарських підприємств є досить низьким

За дослідженнями вчених-економістів України негативний стан у сфері оплати праці пов'язаний з наступним. Заробітна плата у структурі грошових доходів населення залишилася на низькому, порівняно з індустріально розвинутими країнами, рівні. При цьому, сподіватися на її зростання в умовах відсутності суспільних доходів споживання в умовах нестабільної економічної ситуації неможливо. У той же час неконтрольовані процеси в ціноутворенні не дозволяють підвищувати реальні доходи працівників у порівнянні зі статистичним (номінальним) зростанням заробітної плати. Відсутність ефективних механізмів підвищення реальних доходів та збереження низької вартості робочої сили не сприяє відтворенню основних функцій заробітної плати та призводить до зростання її диференціації.

Концептуальною проблемою України є обмеження сфери державного втручання у систему регулювання механізму оплати праці [4, с. 267].

Функціонування ефективної системи оплати праці, можливе при реалізації таких заходів з боку уряду:

- удосконалення законодавства щодо порядку та критеріїв визначення мінімальної заробітної плати та мінімальної погодинної заробітної плати, як державного соціального стандарту;
- забезпечення захисту прав працівників на своєчасне та в повному розмірі отримання заробітної плати, а також погашення заборгованості;
- істотне зменшення питомої ваги населення, яке перебуває за межею бідності та зміцненню позицій середнього класу;
- залучення необхідних інвестицій у виробництво і людський капітал;
- усунення диспропорцій у міжпосадових та міжгалузевих співвідношеннях оплати праці працівників, значному підвищенні її розмірів;
- урахування відмінності регіонів щодо економічної оцінки землі та природно-кліматичних умов під час реалізації державної цінової політики та розподілу бюджетних коштів, які направляються на стимулювання виробництва окремих видів продукції;
- врегулюванню податкової системи щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці [2, с. 13].

Сьогодні українське законодавство приділяє незначну увагу питанням організації оплати праці. При цьому заробітна плата визначається як винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку власник або уповноважений орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором трудового потенціалу більшості населення. В умовах недосконалості ринкових регуляторів формування заробітної плати процеси у сфері оплати праці набули значною мірою стихійного характеру. Заробітна плата виступає як один із основних регуляторів ринку праці. Однак аналізу й оцінці впливу зарплат на ринок праці, регулюванню оплати праці, механізмів мотивації, системам оплати заробітної праці та функціям не приділяється належна увага, що призводить до негативних наслідків – прискореного

зростання безробіття, руйнування мотивів і стимулів до праці, зuboжіння більшості населення.

Удосконалення організації оплати праці на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, до якої належать:

1. удосконалення тарифної системи шляхом встановлення співвідношень тарифних ставок, залежно від рівня кваліфікації робітників;
2. запровадження гнучких форм і систем оплати праці;
3. розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці як чинників підвищення мотивувальної та стимулюючої ролі тарифних систем;
4. удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів та міжкваліфікаційних рівнів оплати праці;
5. удосконалення нормування як засобу регулювання міри праці та її оплати;
6. обґрунтування вибору найефективніших форм і систем заробітної плати;
7. колективно-договірного регулювання заробітної плати [3, с. 161].

Отже, провівши аналіз сучасного стану оплати праці, можна сказати, що є проблемні аспекти, які потребують негайного вирішення. Питання вдосконалення державного регулювання оплати праці в Україні можна вирішити насамперед шляхом перегляду механізму державного регулювання у частині посилення контролюючих функцій держави за процесом оплати праці та дотриманням відповідних встановлених вимог чинного законодавства у цій сфері.

Підвищення заробітної плати – потужний стимул для всебічного розвитку вітчизняної економіки, завдяки якому можна розраховувати на піднесення національного виробництва, створення нових робочих місць, загальне поліпшення життя населення та формування у суспільства відчуття захищеності та впевненості у майбутньому.

Література:

1. Маркевич А. Є. Економічний зміст та підходи до поняття «заробітна плата» / А. Є. Маркевич // Ефективна економіка. – 2015. – № 2.
2. Мательська З. П. Стан, проблеми та можливості шляхи підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві – Україна: аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 13.
3. Мельник К. В. Проблеми організації оплати праці в Україні та шляхи їх вирішення / К. В. Мельник // Управління розвитком. – 2014. – № 10. – С. 159-161.
4. Попівняк Р. Б. Аналіз співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 3'2011. – № 22 – С. 266–269.
5. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
6. Шляга О. В. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення / О. В. Шляга, Л. О. Пархоменко. – Економічний вісник запорізької державної інженерної академії. – 2013. – № 6. – С. 44-52.

СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ У 2010-2014 РОКАХ

КУЩЕНКО О. І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри статистики, обліку та аудиту

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

БОНДАРЕНКО Н. В.

кандидат економічних наук, начальник відділу

Головне управління статистики у Харківській області

м. Харків, Україна

Зовнішньоторговельний баланс України формується на основі вартісних показників експорту та імпорту за певний період часу. Він являє собою статистичний звіт, в якому шляхом віднімання порівнюються обсяги ввезення і вивезення товарів за межі країни для одержання сальдо торговельного балансу.

Якщо експорт за обсягами перевищує імпорт товарів, то сальдо балансу виходить позитивне. В системі національних рахунків воно називається «чистим експортом». Це означає, що країна на зовнішньому ринку торгує ефективно, має активний баланс. На розмір позитивного сальдо збільшується валовий внутрішній продукт (ВВП) та валовий національний дохід (ВНД) України.

Якщо обсяги експорту менші від імпорту, то сальдо торгового балансу є негативним «чистий імпорт». В такому випадку зовнішня торгівля України вважається неефективною (пасивний баланс). В такі періоди у України зменшуються фінансові валютні резерви, накопичені в минулому, або вона витрачає частину свого золотого запасу на покриття негативного сальдо зовнішньої торгівлі. Україна, по суті, біднішає, у неї зменшуються ВВП та ВНД.

Якщо експорт та імпорт мають однакову величину, то сальдо балансу буде нульовим. Тоді баланс називається «чистим», або «нетто-балансом».

Аналіз показників зовнішньоторговельного балансу передбачає обчислення загального зовнішньоторговельного обороту та вивчення його структури. Під загальним зовнішньоторговельним оборотом України розуміють сумарний обсяг вартості експорту та імпорту. За статистичною природою – це ціле, знайдене як сума двох складових частин. Структура зовнішньоторговельного обороту характеризується частками експорту та імпорту, що є відносними величинами структури, вимірними в процентах.

Показники структури та сальдо зовнішньоторговельного балансу пов'язані між собою: при позитивному сальдо частка експорту перевищує 50%, а при негативному – навпаки, частка імпорту більша за 50%. Сальдо зовнішньої торгівлі визначається окремо за товарами та послугами. Якщо по торгівлі

товарами Україна має негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу, то воно може бути компенсоване за рахунок інших надходжень.

Ефективність роботи зовнішньої торгівлі визначається за результатами зовнішньоторговельного балансу, який являє собою співвідношення вартості ввозу та вивозу продукції за тривалий час (див., табл. 1). Коли фактично сплачені транзакції товару, зовнішньоторговельний баланс являє собою частину платіжного балансу країни. А коли угоди здійснюються в кредит, зовнішньоторговельний баланс входить у розрахунковий баланс країни.

Таблиця 1

**Зовнішньоторговельний баланс товарів та послуг України
у 2010-2014 рр. [1]**

Рік	Експорт		Імпорт		Сальдо	
	Товарів та послуг (млн. дол. США)	Прямих інвестицій (млрд. дол. США)	Товарів та послуг (млн. дол. США)	Прямих інвестицій (млрд. дол. США)	Товарів та послуг (млн. дол. США)	Прямих інвестицій (млрд. дол. США)
2010	63164,6	6,2	66189,9	40,1	-3025,3	-33,9
2011	82186,4	6,9	88843,4	44,8	-6657,0	-37,9
2012	82429,5	6,9	91453,7	50,3	-9024,2	-43,4
2013	74832,3	6,5	83346,6	55,3	-8514,3	-48,8
2014	63890,5	6,6	60006,8	56,8	3883,7	-50,2

Дані у досліджуваному періоді показують, що зовнішньоторговельний баланс в Україні є пасивним, так як вартість імпорту товарів та послуг перевищує вартість експорту і дає мінусове сальдо. На основі даних таблиці 1, ми можемо сказати, що зовнішня торгівля в Україні ведеться не ефективно. Експорт має безпосередній вплив на значення приросту в економіці. Зріст експорту товарів та послуг приходиться на 2010-2011 роки (30%) та 2011-2012 роки (0,3%), а зниження – на 2013 рік – 7,3% до 2012 року та на 2014 рік – 16,4% до 2013 року. Получена валюта у 2014 році досягла рівня 2010 року. У 2014 році сформовано позитивне сальдо, тобто профіцитне і тому баланс став активним за рахунок значного зменшення імпортних поставок. Для того, якби не було дефіциту поставлених товарів, треба вводити державне мито, внаслідок чого знижується купівельна спроможність, а також вводиться не фіксований курс долару, котрий корегує суми доходу від імпорту у місцевій валюті.

Україна є експортер прямих інвестицій. За п'ять років вклад у інші країни збільшився на 0,4 млрд. дол. США. Головним чином, прямі інвестиції йдуть до Кипру – 5,8 млрд. дол. США, менша частка до Австрії, Італії та Польщі. Україна є країною – нетто-імпортер, так як імпорт у обсягах товарів та послуг і інвестицій перевищує експорт.

Аналізуючи торговий баланс України у 2001-2015 роках (за даними агентства Reuters), ми можемо надати підсумки у вигляді таблиці 2.

Статистичний аналіз торговельного балансу України за 2001-2015 роки

Фактичний 2014 р.*	Попередній 2013 р.	Найвищий у 2001-2015 рр.	Самі низкі	Дати	Блок	Частота
131.80	-25.10	688.00	-2364.90	2001 – 2015	USD – мільйон	Ежемесячно

*Україна – Торговий баланс – 2014 рік

Востаннє позитивне сальдо зовнішньої торгівлі в Україні у розмірі 1,3 млрд. дол. було зафіксоване за підсумками 2005 року, після чого річний зовнішньоторговельний баланс залишався дефіцитним до 2014 року.

Важливим завданням статистики є розробка і удосконалення системи показників та проведення на цій основі досліджень торговельного балансу країни. На основі аналізу наукової і методичної літератури можна запропонувати таку схему системи показників, що характеризує взаємозв'язки торговельного балансу та макроекономічних показників України (див. рис. 1).

Взаємозв'язок торговельного балансу та макроекономічних показників

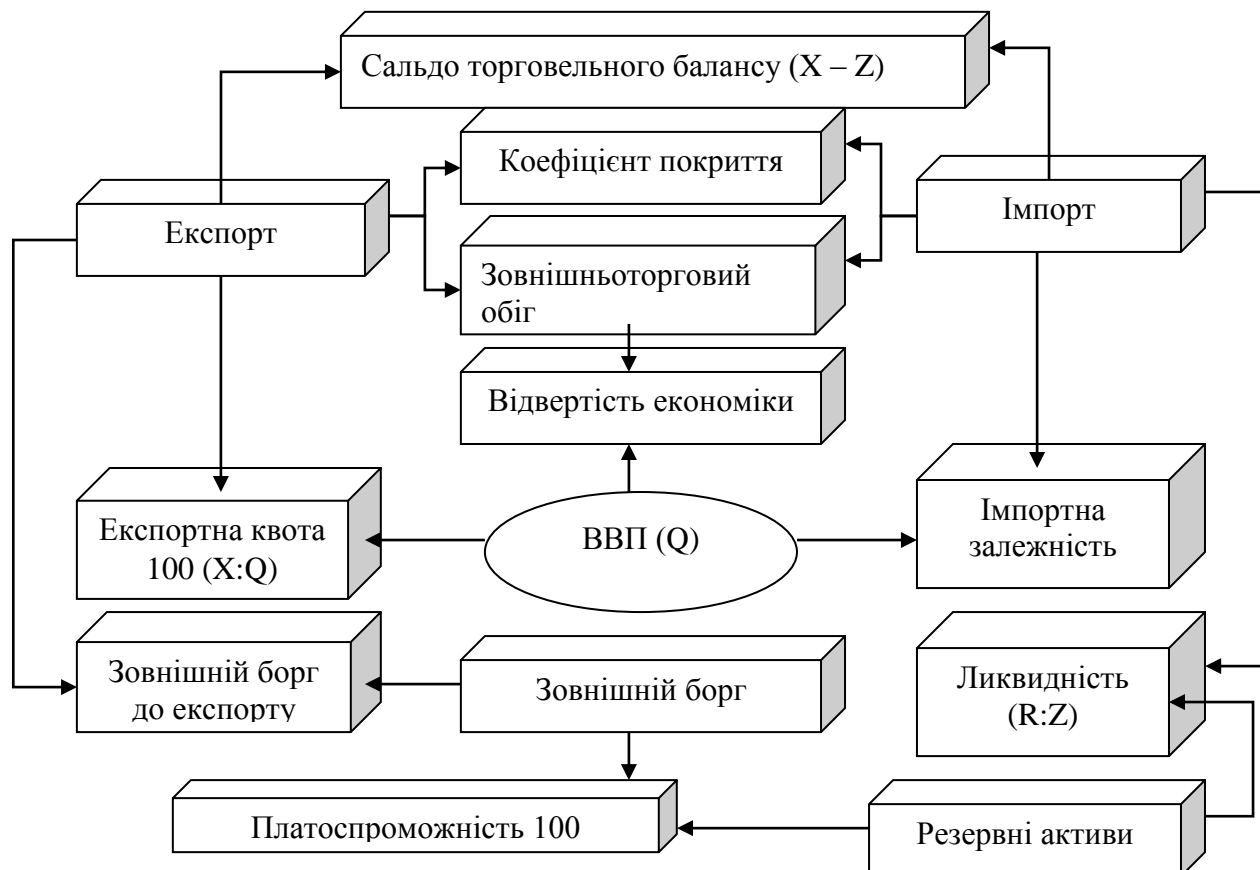


Рис. 1. [2. с. 16]

Платіжний баланс тісно пов'язаний з показниками торгового балансу і відбиває співвідношення всіх видатків валютних коштів за кордон та надходжень їх до країни за певний період часу. В ньому відображається вся сукупність міжнародних торгових і фінансових операцій, що породжують попит та пропозицію на певний вид валюти.

Національний платіжний баланс – це статистична система кількох окремих рахунків, до якої входять: зовнішньоторговельний баланс, баланс первинних доходів, баланс іноземних інвестицій, баланс економічної допомоги та ін. Кожна складова частина платіжного балансу включає, з одного боку, всі категорії платежів і надходжень до країни із-за кордону, з іншого – видатки і грошові виплати за кордон за імпорт товарів та послуг, прибуток перерахований за кордон, поточні трансферти та інші виплати.

Платіжний баланс є одним із основних інструментів макроекономічного аналізу і прогнозування. Його дані показують, як у звітному періоді розвивалася зовнішня торгівля, яка безпосередньо впливає на валютний курс, рівень виробництва, зайнятості і споживання. На основі платіжного балансу можна визначити, в яких формах відбувалося залучення іноземного капіталу і здійснювалися інвестиції за кордон, чи своєчасно погашалася зовнішня заборгованість країни або мали місце затримка платежів і реструктуризація боргу. Платіжний баланс показує також зміну рівня міжнародних резервів Національного банку України, що характеризує наявність платіжних дисбалансів.

Значення статистичного вивчення зовнішньоекономічної діяльності і статистичних методів аналізу визначається великою роллю, яку грає зовнішня торгівля в економічному розвитку України. Так, доля зовнішньоторгового обігу України у валовому внутрішньому продукті (зовнішньоторговельна квота) за останні два роки досягає у середньому 60%, тоді коли за радянських часів вона не перевищувала 8% [3, с. 18].

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: [Навчальний посібник] / Г. М. Дроздова. – Київ: ЦУЛ, 2007. – 240 с.
3. Новий курс: [реформи в Україні. 2010-2015]. [Національна доповідь] / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.] – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В ОЦІНЦІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СТІЙКОСТІ РЕГІОНУ

МУШТАЙ В. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
агропромислового комплексу та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

Проблема регіонального продовольчого забезпечення виникає в зв'язку з нерівномірністю розміщення виробничо-економічного потенціалу, а також соціальної інфраструктури, хоча територія України не значно відрізняється

розмаїтістю природно-кліматичних умов. Зазначені фактори визначають розходження, з одного боку, можливостей і масштабів виробництва сільськогосподарської продукції, з іншого боку – обсягу попиту на продукти харчування [1].

Для вираження обсягів виробництва єдиним порівнюваним показником необхідно застосувати відповідні коефіцієнти, які використовуються для переведення кожного конкретного виду продукції в єдину синтетичну (умовну) продукцію. Суть розрахунків зводиться до того, що структура затрат на виробництво і реалізацію продукції впорядкована і нормована, тобто собівартість кожного її виду формується під впливом одних і тих же чинників. Тому через співвідношення собівартості окремих видів продукції і певного окремого виду можемо отримати коефіцієнти переведення в умовну співставну продукцію.

Може виникнути питання, чому в основу переведення продукції в єдиний вимірник покладений саме цей показник. У ряді областей використовують кормові одиниці, зернові (молочні або ін.) коефіцієнти, землесємність та ін. Аналіз показує, що більш прийнятне порівняння продукції по собівартості, тому що цей показник точніше відображує співвідношення різних видів продукції по споживанню ресурсів: основні фонди – через амортизацію, оборотно-прямим рахунком, робоча сила – через заробітну плату. Переведення продукції в єдиний вимірник по собівартості дозволяє одержати порівняльні показники загальних обсягів закупівель по господарствах різної спеціалізації, що дуже важливо у вирішенні питань рівнонапруженості, в оцінці рівня використання продовольчого потенціалу підприємства чи регіону [4, с. 64].

В нашому випадку за основу порівняння взято зерно, так як воно вирощується в усіх районах Сумської області і його собівартість має досить значний розмах варіації (формула 1) за 2014 рік 15,74 ц/га, а коефіцієнт варіації (формула 2) 13,7%.

$$R = x_{max} - x_{min} \quad (1)$$

де x_{max} – максимальне значення ознаки; x_{min} – мінімальне значення ознаки.

$$v = \frac{\sigma}{x} * 100 \quad (2)$$

де v – коефіцієнт варіації; σ - середньоквадратичне відхилення; x – середнє значення ознаки [3 с. 94].

Коефіцієнт переведення окремих видів продукції в умовне зерно отримано в результаті співвідношення собівартості одиниці конкретної продукції до собівартості продукції, що прийнята за розрахункову одиницю (в нашому випадку – зерно):

$$K_{yn} = \frac{C_n}{C_{yn}} \quad (3)$$

де C_n – середня собівартість n -го виду продукції по сукупності об'єктів;

C_{yn} – середня собівартість продукції, що прийнята за умовну по сукупності об'єктів [2, с. 114].

При розрахунку коефіцієнтів переведення в умовну продукцію (зерно) нами враховувалося, що різні види продукції мають різний рівень товарності, тому

собівартість одиниці кожного її виду визначалася за формулою середньої арифметичної зваженої, де вагами виступали обсяги товарної продукції:

$$\bar{C} = \frac{\sum C_i T_n}{\sum T_n} \quad (4)$$

де C_i – собівартість окремого виду продукції за окремий рік; T_n – обсяг товарної продукції окремого виду в n -му році [3 с. 73].

Здійснивши відповідні розрахунки отримано коефіцієнти переведення окремих головних видів продовольчої продукції сільського господарства Сумської області в умовну (синтетичну) продукцію.

За допомогою запропонованих коефіцієнтів розраховано в динаміці загальні обсяги виробництва сільськогосподарської продовольчої продукції та виявлено існуючі тенденції.

Вирівнювання даного динамічного ряду способом найменших квадратів [3 с. 168]:

$$\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t \quad \Leftrightarrow \quad \begin{cases} \sum y = na_0 + a_1 \sum t \\ \sum yt = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 \end{cases} \quad \Leftrightarrow \quad a_0 = \frac{\sum y}{n}; \quad a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2} \quad (3)$$

дало можливість встановити загальну тенденцію: в Сумській області виробництво найбільш важливих видів продовольчої продукції протягом 2010-2014 рр. збільшується, щороку зростаючи на 308,5 тис. т.

Разом з тим, використання для співмірності умовних одиниць надало можливість визначити місце і частку кожного з основних видів сільськогосподарської продовольчої продукції в її загальному обсязі, а також тенденції їх зміни протягом 2010-2014 рр.

За відповідними розрахунками представленими в таблиці 1 встановлено, що в структурі виробництва сільськогосподарської продовольчої продукції в Сумській області сталися зміни. Це трапилося за рахунок зменшення виробництва цукрових буряків (на 12,4 в.п.), молока (на 9,4 в.п.), овочів (на 2,6 в.п.) та м'яса (на 0,8 в.п.) на користь зерна, виробництво якого зросло на 22,4 в.п. та соняшнику (3,0 в.п.). В загальному плані можемо констатувати, що тенденції виробництва та споживання продовольчої продукції збігаються: зменшуються пропорції стосовно молочних і м'ясних видів продукції, збільшуючись в сторону хлібних продуктів та олій.

Таблиця 1

**Структура виробництва основних видів
сільськогосподарської продовольчої продукції, %**

Роки	Види продукції					
	Зерно	Цукрові буряки	Соняшник	Овочі	Молоко	М'ясо
2010	54,9	13,9	5,3	6,4	17,8	1,7
2011	60,5	14,1	6,4	5,1	12,7	1,2
2012	63,4	14,1	6,9	4,4	10,2	1,0
2013	76,4	0,7	8,9	4,0	9,1	0,9

2014	77,1	1,5	8,3	3,8	8,4	0,9
Середньорічний приріст	5,6	-3,1	0,8	-0,7	-2,4	-0,2
Відхилення (2014-2010)	22,2	-12,4	3,0	-2,6	-9,4	-0,8

Використання запропонованої системи коефіцієнтів переведення різних видів сільськогосподарської продукції в умовну надало також можливість дослідити й тенденції масштабів її реалізації сільськогосподарськими підприємствами Сумської області по видах.

За результатами обчислень встановлено, що протягом останніх років відбувається збільшення масштабів реалізації сільськогосподарськими підприємствами стратегічно важливих видів продовольчої продукції. Враховуючи незначні зміни рівня товарності, підтверджуємо попередні висновки про зростання обсягів виробництва в аграрному секторі Сумської області. Тенденцію до скорочення має лише реалізація цукрового буряку, обсяги якого щороку зменшуються на 39,4 тис. ц, або на 28,9%. Найвищі темпи зростання має реалізація зернових культур: в середньому за рік їх реалізація збільшується на 24,8%.

Узагальнюючи все вищезазначене можемо дійти висновку, що у найближчій перспективі великі сільськогосподарські підприємства будуть відігравати вирішальну роль у розвитку галузі, в основному у виробництві зернових і технічних культур. Поступово контрольні пакети акцій (часток, паїв) будуть концентруватися в руках відносно невеликої кількості власників, землі – орендуватися у власників земельних часток. Частина сільськогосподарських підприємств перетвориться в кооперативи, що обслуговують сімейні господарства.

Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
2. Ульяновченко О. В. Стратегія стійкого розвитку АПК / О. В. Ульяновченко // Вісник Сумського державного аграрного університету. – Суми, 2001. – Вип. 2. – С. 110-118.
3. Уманець Т. В. Статистика: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. / Т. В. Уманець, Ю. Б. Пігарєв. – К.: Вікар, 2003. – 623 с.
4. Хорошуля В. А. Ресурсозабезпечуючі чинники продовольчого потенціалу та інтеграційні процеси в АПК / А. В. Хорошуля // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: «Економіка та менеджмент». – 2002. – Вип. 1-2. – С. 62-67.

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

м. Дніпропетровськ
5-6 лютого 2016 року

ЧАСТИНА II

Ум.-друк. арк. – 6,51.
Замовлення #2402-16. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпропетровськ
www.perspektyva.dp.ua