

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ
НАУКОВИЙ КЛУБ «SOPHUS»

ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС

Міжнародний збірник наукових праць

Випуск 3

м. Львів – 2014

УДК 33:336.531.2:330.53.061.3
ББК 65.052.9 (4укр)2
Е 45

Економічний дискурс : міжнародний збірник наукових праць.
Випуск 3. (м. Львів). – Тернопіль : Крок, 2014. – 308 с.

ISBN 978-617-692-244-5

Збірник наукових праць містить статті і результати наукових досліджень, оприлюднені на Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції “Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси в розвитку національних економік” (25 листопада 2014 р.), яка відбулася на web-сайті www.sophus.at.ua, та спрямовані на формування теоретико-методологічних і організаційно-практичних засад розвитку національних економік в умовах їх глобалізації та євроінтеграції.

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., професор (головний редактор, Україна); Васильців Т.Г., д.е.н., професор (Україна); Гринкевич С.С., д.е.н., професор (Україна); Жук В.М., д.е.н., член-кореспондент, віце-президент НААН (Україна); Редченко К.І., д.е.н., професор (Україна); Бачинський В.І., к.е.н., професор (Україна); Герасименко Т.О. к.е.н., доцент (Україна); Семенишена Н.В., к.е.н., доцент (Україна)

Рекомендовано до друку Вченою радою ЛКА
(протокол № 3 від 18.11.2014 р.)

Відповідальний редактор:
Семенишена Н.В., к.е.н., доцент

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових праць. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

ISBN 978-617-692-244-5

© Львівська комерційна академія, 2014
© Крок, 2014

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
CENTRAL UNION OF CONSUMER SOCIETIES OF UKRAINE
LVIV ACADEMY OF COMMERCE
INSTITUTE OF ECONOMICS AND FINANCE
SCIENTIFIC CLUB «SOPHUS»

THE ECONOMIC DISCOURSE

International collection of scientific papers

Issue 3

Lviv – 2014

UDC 33:336.531.2:330.53.061.3
BBK 65.052.9 (4ukr)2

The economic discourse : international collection of scientific papers.
Issue 3. (Lviv). – Ternopil : Krok, 2014. – 308 p.

ISBN 978-617-692-244-5

The scientific papers collection contains articles and research results, released by the International scientific-practical Internet-conference "Globalization and european integration processes in the development of national economies" (November, 25 2014), which was held on web-site www.sophus.at.ua, and are aimed at developing of theoretical, methodological, organizational and practical foundations of national economics in terms of globalization and european integration.

Editorial board:

Bashnyanyn G.I., Doctor of Economics, Professor (Chief editor, Ukraine); Vasylytsiv T.H., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Hrynkevych S.S., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Zhuk V., Doctor of Economics, Corresponding Member, Vice-President NAAS (Ukraine); Gerasumenko T.O. Ph.D., associate Professor (Ukraine); Redchenko K.I., Doctor of Economics, Professor (Ukraine); Bachynskiy V.I., Ph.D., Professor (Ukraine); Herasymenko T.O. Ph.D., associate Professor (Ukraine); Semenyshena N.V., Ph.D., associate Professor (Ukraine)

Recommended for publication by Academic Council LCA
(protocol # 3, from 11.18.2014)

Contributing editor:

N.V.Semenyshena, Ph.D., associate Professor

The content and authenticity of of publications are the authors of scientific papers. Views of the authors of publications do not necessarily reflect the views of the editorial board of the publication.

ISBN 978-617-692-244-5

© Lviv Academy of Commerce, 2014
© Krok, 2014

З М І С Т

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ

Анісімова Марія Теоретичні та прикладні аспекти формування інноваційного відтворення основних засобів на підприємстві	10
Бугайчук Наталія Специфіка розвитку соціальної інфраструктури прикордонних територій	13
Герасименко Тамара Стратегічний аналіз у контексті еволюції менеджменту: проблеми теорії і практики	17
Далєвська Тетяна Напрями розвитку системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування	19
Двойних Костянтин Етнічна психологія: питання прогностичного потенціалу в умовах сучасної світової економіки	22
Дворник Інна Економічні фактори впливу на формування доходів сільського населення	26
Дем'яненко Оксана Дослідження платоспроможності поліграфічних підприємств як елемент аналізу їх фінансової стратегії	30
Льїн Валерій Аналіз рейтингу конкурентоспроможності України	33
Лінтур Інна До питання покращення бюджетного менеджменту в процесі управління економікою України	36
Літовченко Богдан Глобалізаційні виклики сучасному менеджменту	39
Македон Галина Споживання та заощадження домогосподарств: світовий досвід	42
Павлов Константин Экономическое ядро региона: сущность, критерии формирования и элементный состав	45
Сидорук Борис Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку виробництва енергетичних культур на рівні регіону	48
Солоха Дмитро, Белякова Оксана Визначення дефініції «система» щодо регіонального соціально-економічного розвитку	52
Сухий Олег Мікроекономічний аналіз тенденцій диференціації на регіональному ринку освітніх послуг	55
Ужва Алла Конкурентоспроможність агропромислового комплексу в контексті євроінтеграційних процесів України	58
Харченко Вікторія Система забезпечення розвитку підприємства	61

Цап Михайло	
Оцінювання регіональних особливостей проблем імпортозаміщення в Україні	64
Чопенко Ольга, Ковальова Дар'я, Горященко Юлія	
Житловий фонд як основний фактор добробуту населення	67
Шевченко Олена	
Проблеми досягнення європейських соціальних стандартів в Україні	70
Шевчик Богдан	
Соціокультурна ідентичність як економічний ресурс в умовах глобальних викликів	74

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Басіста Іванна	
Організація обліку запасів на підприємстві	77
Белова Ірина	
Сутність управлінського обліку в системі інформаційного забезпечення	80
Бразілій Наталія, Голобородько Аліна	
Особливості оподаткування ПДВ лікарських засобів і виробів медичного призначення	83
Бруханський Руслан	
Зовнішнє середовище підприємства в якості предмету бухгалтерського обліку	87
Височан Олег, Винар Юлія	
Інвентаризація як основний метод контролю за наявністю і збереженістю основних засобів в бюджетній установі	90
Дерев'янка Світлана, Левченко Марія	
Досвід мотивації праці в Україні та світі	94
Дружинська Наталія	
Лісові ресурси недеревного походження як об'єкти обліку	98
Дубойская Виктория, Корнеевец Анастасия	
Формирование учётной информации при использовании метода таргет-костинг	101
Дударєва Тетяна	
Історичні та сучасні тенденції обліку виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід	106
Дядюн Олена, Проскуріна Неля	
Структуризація інтелектуального капіталу для цілей бухгалтерського обліку	110
Камбурова Лиляна	
Учет на пути глобализации	114
Камбурова Любка	
Консолидированные финансовые отчеты – элемент глобализации в области учета	117
Кобилюх Тетяна	
Організаційні аспекти впровадження внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами	121
Коваль Лариса, Амірова Рената	
Суть і роль облікової інформації в управлінні підприємством	124
Ковтун Олег	
Умови, шляхи та засоби для забезпечення конкурентного лідерства транснаціональних корпорацій на сучасному етапі глобалізації економіки	127

Кузик Наталія, Рубель Станіслав Оновлення нормативно-правового забезпечення порядку проведення інвентаризації активів та зобов'язань	131
Куцик Петро, Семенишена Юлія Соціальна звітність підприємств : проблеми і перспективи розвитку	135
Лобода Наталія Обліково-аналітичні аспекти антикорупційного менеджменту і контролю фінансів в установах охорони здоров'я	139
Макарук Федір Первинний облік у системі управління доходами і витратами ринків	142
Медвідь Любов, Харинович-Яворська Діана Роль бюджетування в управлінні торговельним підприємством	146
Пономаренко Марія До питання удосконалення методики оцінки аудиторського ризику	150
Сава Андрій, Завитій Ольга Інструментарій аналізу ефективності витрат сільськогосподарських підприємств	153
Свистун Інна, Лісовенко Тетяна Управлінський облік витрат виробництва	157
Стеца Лілія Власний оборотний капітал: поняття та методика розрахунку	161
Стойко Галина, Семенишена Наталія Інвентаризація : історія та роль як елемента методу бухгалтерського обліку	165
Хатунцев Віталій, Чорна Людмила Побудова системи управлінського обліку на підприємстві	169
Шендригоренко Марина, Турло Анжела Електронна звітність підприємства: переваги та недоліки	174
Яблонська Богдана Роль управлінського обліку в діяльності підприємств	177

ПРОБЛЕМИ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Андрушків Ірина Стимулювання інноваційної діяльності: зарубіжний досвід	181
Братюк Віра Фінансове управління в страхових компаніях	184
Гаврилюк Галина Проблеми забезпечення підприємств фінансовими ресурсами	188
Гернего Юлія Бізнес-ангели інноваційного зростання	191
Гринчук Олена Економічна роль міжнародного руху капіталів як чинника глобального розвитку	193
Даценко Ганна, Плис Ірина Дослідження критеріїв ефективності державного фінансового контролю	196
Дідоренко Тетяна Загальні тенденції розвитку податкових систем окремих країн	200
Живиця Олексій, Коршук Крістіна Аналіз функціонування лізингових компаній в Україні	203
Іванова Анна Теоретико – організаційні засади виникнення конфлікту фіскальних інтересів центру та регіонів України	206

Ігнатишин Марія	
Фінансовий сектор як основний елемент національної економіки України	210
Копилюк Оксана	
Проблеми формування регіональної політики розвитку банківської системи України	214
Олійник Надія	
Теоретичні основи державного податкового менеджменту в Україні	217
Оліярник Володимир, Дідух Уляна	
Антикризове управління підприємством в сучасних умовах господарювання	221
Петренко Леся, Даценко Ганна	
Податковий контроль як складова державного фінансового контролю	223
Петришин Людмила, Жидовська Наталія	
Сучасний стан системи електронних платежів в Україні	227
Петруха Сергей	
Мировые тренды финансовой государственной поддержки аграрного сектора	231
Руцишин Надія	
Кредитно-інвестиційна політика банку та її особливості	234
Сокульський Владислав	
Необхідність розвитку безготівкових розрахунків у сфері B2C	237
Угрин Володимир	
Облік податкового боргу контролюючими органами в Україні	240
Черкасова Світлана	
Про вдосконалення державного регулювання небанківського інституційного інвестування	244
Чікіта Ірина	
Еластичність попиту на кредит – аналіз тенденцій	247
Шевців Світлана	
Ефективна кредитна політика в час інфляції та фаза кризи проблемних кредитів спричинених нею	250
Шелінговська Іванна, Мостовенко Наталія	
Приклади успішного розвитку венчурного бізнесу в Україні	253
Шушкова Юлія	
Проблеми формування доходів місцевих бюджетів України та шляхи їх вирішення	257

ПІСЛЯКРИЗОВІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Атаманюк Алла, Атаманюк Микола	
Національна модель інтеграції транспортної системи України	261
Годованець Олександр, Ведашенко Наталія	
Митний контроль в Україні: сутність і призначення	264
Харкавий Микола	
Оцінка ефективності пост-митного аудиту в Україні	268

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Бурляй Олександр, Коваленко Олексій	
Канали реалізації продукції садівництва	272

Бушуєва Інна, Варгаракі Стела Сучасний стан і тенденції розвитку фармацевтичного сектору в умовах глобалізації	275
--	-----

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ ТА РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Білоус Марія Роль інформаційних технологій в фармації	278
Дишкантюк Дар'я, Чорна Наталія Цінова політика в системі управління та її особливості на підприємствах роздрібної торгівлі	281
Дяченко Михайло, Чорна Людмила Особливості важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства	285
Кривіцька Аліна, Заїка Тетяна Сутність та особливості оцінки змістовності функцій персоналу підприємства	289
Нестеренко Світлана Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства	294
Райкова Татяна, Шарапова Татяна Информационно-аналитическое обеспечение менеджмента фармацевтических предприятий	297
Чорна Наталія, Шургоцька Інна Митне оформлення товарів при переміщенні через митний кордон України	300
Відомості про авторів	304

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
НА МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯХ**

УДК 330.142.211

Анісімова Марія

аспірант

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО
ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Анотація

У статті розглянуті поняття «інновація» та «інноваційна діяльність». Розглянуто «інновацію» з трьох позицій - менеджменту, економіки і маркетингу. Виділено складові елементи інновації з позицій менеджменту.

Ключові слова: *інновація, інноваційна діяльність, інновація з позицій менеджменту, економічна інновація, маркетингова інновація.*

В сучасній економічній літературі значна увага приділяється інноваційному розвитку підприємств і відтворенню їх основних засобів. Ці два елемента розвитку діяльності підприємства важливі передусім тому, що вони створюють умови для підтримання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Але є певні недоліки такого традиційного підходу до розгляду цих процесів. Це те, що вони розглядаються відокремлено – інноваційний розвиток, як ефективність розвитку діяльності підприємства, а відтворювальний процес, як формування амортизаційної політики на підприємстві [1].

Однак після виконання таких відокремлених досліджень, на нашу думку, треба переходити до здійснення комплексних досліджень цих двох важливих елементів розвитку діяльності підприємства – інноваційного та відтворювального процесів. Створення такого узагальненого методу дослідження дає змогу комплексно розглядати діяльність підприємства без штучного відокремлення його окремих функцій (хоча вони є досить важливими). Це значною мірою відповідає виконанню будь-якого наукового дослідження: спочатку здійснення “аналізу” – відокремленого розгляду складових елементів дослідження, а потім “синтезу” – об’єднаного комплексного дослідження розглянутого явища чи процесу.

Логіка такого процесу очевидна і не викликає будь-яких заперечень. Але вся складність полягає в тому, що реалізувати на практиці такий комплексний підхід у більшості випадків є надзвичайно важко. Це зумовлюється тим, що

різнопланові процеси треба розглядати комплексно. А така комплексність здебільшого зумовлює те, що виникає потреба переглядати значну кількість базових положень і показників, які застосовуються в цих відокремлених економічних явищах чи процесах.

В сучасній економічній літературі багато приділяється уваги інноваційному розвитку діяльності підприємств. І така тенденція економічного пошуку є очевидною і правильною, оскільки вирішує найбільш актуальне питання діяльності більшості підприємств – підвищення їхньої конкурентоспроможності на сучасному глобалізованому ринку.

Проте, незважаючи на значну кількість публікацій на цю тему, існують відповідні недоліки, які притаманні цим дослідженням. Головною з них є те, що різні автори вкладають різний зміст в поняття “інноваційний розвиток” при дослідженні діяльності підприємств. Тому, на нашу думку, треба передусім розкрити, який зміст треба вкласти в поняття “інновація”, коли воно розглядається з позицій менеджменту, економіки і маркетингу.

Так, наприклад, в перекладі з латинської слово “innovatio” означає “оновлення” чи “зміну”. А в перекладу з англійської інновація може виступати як: 1) інновація, нововведення, раціоналізаторська пропозиція, тобто зміна технології, організації виробництва або самого продукту, яке здійснюється з метою досягнення більш високої ефективності або створення нової цінності; 2) інновація, як процес здійснення новацій [2].

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови термін “інновація” трактується у наступних значеннях: 1) нововведення; 2) комплекс заходів, спрямованих на впровадження в економіку нової техніки, технологій, винаходів і таке інше [3].

Подібно до цього це поняття розглядають і в більшості сучасної економічної літератури: “Інновація” – це процес, у ході якого винахід чи відкриття доводиться до стадії практичного застосування і починає давати економічний ефект, новий поштовх науково-технічних знань, що забезпечують ринковий. Позитивним у цьому визначенні є те, що звертається увага на кінцеву мету цього заходу – отримання економічного ефекту і забезпечення ринкового успіху.

Відповідним недоліком є й те, що тепер “інновацію” та “інноваційну діяльність” загалом розглядають, на нашу думку, виключно з позицій менеджменту, в якій ми виділяємо три основних складових елементів: науково-технічну, організаційно-технологічну і інформаційно-управлінську (рис.1).

Вважається, що ці складові об’єктивно характеризують основні види інноваційної діяльності, які виникають на підприємстві. Значною мірою це дійсно так. Однак при цьому не враховується те, що підприємство це складне соціальне техніко-економічне утворення, на якому функціонують самі різні потоки – матеріально-технічні, інформаційні, людські, грошово-вартісні та інші. Тому охарактеризувати таке складне економічне явище як “інновація”, виходячи виключно з одної будь-якої позиції, коли вона навіть найважливіша, на нашу думку, недоречно, оскільки це звужує сприйняття об’єктивної реальності.

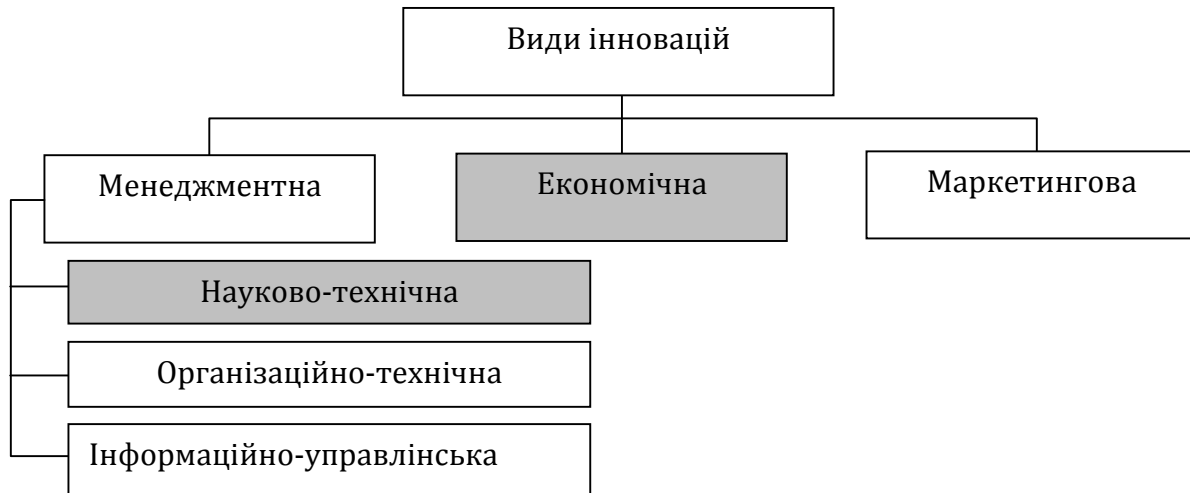


Рис. 1. Види інновацій з позицій менеджера, економіста і маркетолога

Примітки: власна розробка; темним фоном виділено основний предмет дослідження

Тому ми пропонуємо “інновацію” розглядати з трьох позицій – менеджменту, економіки і маркетингу [4].

Інновація з позицій менеджменту є класичним видом інновацій. Вона стосується головним чином таких аспектів: виготовленої продукції (що виробляти?), технології та організації виробництва (як виробляти?), управління підприємством (як керувати?).

Економічна інновація – це впровадження будь-якого заходу на підприємстві, внаслідок якого отримуватимуть надприбуток (економічний прибуток). Тобто ця інновація спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства. Не всяка інновація з позицій “менеджменту” або “маркетингу” може бути “економічною інновацією” і навпаки.

Маркетингова інновація – це застосування маркетингових заходів (випуск модної продукції, застосування модних брендів, специфічних рекламних засобів тощо) для вирішення поточних і стратегічних завдань. Ці інноваційні заходи спрямовуються передусім на зовнішні чинники – розширення ринків збуту, конкурентну боротьбу, тощо.

Можна навести такий приклад: у п’ятидесятих роках минулого століття випуск кольорових телевізорів в США був збитковим протягом десятка років. Тобто це була інновація з позицій менеджменту, оскільки протягом цього періоду шліфувалась технологія їх виготовлення. Однак з позицій економіки це не є інноваційний проект, оскільки він збитковий. В “економічну інновацію” він перетвориться тільки тоді, коли їх випуск даватиме економічний прибуток (надприбуток).

Можна зробити такий попередній висновок:

– по-перше, не всяка інновація з позицій менеджменту або маркетингу може бути економічною інновацією і навпаки;

– по-друге, між інноваціями з позицій менеджменту або маркетингу здебільшого існує значний лаг запізнення, який негативно впливає на ефективність розглянутого процесу.

Останнє зауваження є надзвичайно важливе для теперішнього стану українських підприємств. Це зумовлено тим, що на них відсутні вільні кошти, які потрібні для тривалого освоєння інноваційних проектів. Тому може скластись така ситуація, що навіть надзвичайно перспективний інноваційний проект (з позицій менеджменту або маркетингу), але який потребує тривалого періоду освоєння, може привести до банкрутства підприємства. І, навпаки, запропонував відремонтувати існуючі основні засоби, а не купувати нові (цей захід ніяк не можна розглядати з позицій менеджменту як інноваційний) можна на підприємстві отримати прибуток.

Список використаних джерел

1. Завлин, П.Н. Оценка эффективности инноваций [Текст] / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – С.-Пб. : Издательский дом «Бизнес-пресса», 1998. – С. 216.
2. Drucker, Peter F. Innovation and Entrepreneurship : Practice and Principles [Текст] / P. Drucker. – New York : Harper and Row Publishers, 1985.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] / За ред. В. Т. Бусел – Київ, Ірпінь. – Перун, 2005. – С. 1728.
4. Скворцов, І. Б. Капіталізація підприємства на засадах інноваційного розвитку [Текст] : монографія / І. Б. Скворцов, Л. П. Гринаш. – Львів : Видавництво «Посвіта», 2013. – С. 208.



УДК 338.46(477.8)

Бугайчук Наталія
аспірант
Львівська комерційна академія
м. Львів

СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Анотація

У статті охарактеризовані негативні наслідки погіршення стану соціально-побутового комплексу прикордонних районів Західного регіону України та вказано на необхідність реформування його інфраструктури за визначеними автором пріоритетними напрямками.

Ключові слова: *прикордонні території, інфраструктура, ринок, соціально-побутовий комплекс.*

Рівень розвитку соціально-побутового комплексу прикордонних територій західних регіонів України залишається незадовільним через недостатній рівень розвитку інфраструктури ринку соціально-побутових послуг, відсутність належного державного фінансування відповідних проектів тощо. Як наслідок, рівень незадоволеності громадян отримуваними соціальними послугами

залишається стабільно високим, а інтеграція вразливих груп населення в суспільстві надалі уповільнюється. Отже, існує об'єктивна необхідність розробки та реалізації заходів щодо реформування соціально-побутового комплексу у коротко- та довгостроковій перспективі.

Розділ 1. Зауважимо, що погіршення стану соціально-побутового комплексу прикордонних районів призвело до виникнення проблем якісного розвитку сектору житлового будівництва, зниження пропускної здатності прикордонної інфраструктури, комунікацій, низьких темпів розвитку транспортної системи, фізичного зношення мереж водопостачання та водовідведення, погіршення матеріальних умов життя населення.

Розділ 2. Таким чином, незважаючи на високі показники введення в експлуатацію житла (у Івано-Франківській області у першому півріччі 2014 р. було введено в експлуатацію 23,8 % від загального обсягу житла, у Львівській області – 34,1 % (на 10,9 % більше аналогічного періоду 2012 р.), у більшості прикордонних районів західних регіонів держави близько 12,6 % від загального обсягу житла введено згідно з тимчасовим порядком прийняття в експлуатацію будинків, побудованих без дозволу на виконання будівельних робіт [1]. Високі показники введення у 2013 р. в експлуатацію житла супроводжувалися такими негативними аспектами: зменшенням в період 1995-2013 рр. кількості сімей, які одержали житло, у 10-20 разів та зменшенням житлової площі, обладнаної водопостачанням і водовідведенням. 80% територій сільської місцевості та сільських господарств прикордонних територій обходяться без інженерних об'єктів обслуговування, інфраструктури водопостачання та водовідведення.

Зазначимо, що впродовж останніх років технічний стан мереж водопостачання та водовідведення невпинно погіршується. У зв'язку з негативними тенденціями технічного стану водогінних мереж підвищився рівень втрат та не облікованих витрат води. Відтак, вирішити проблеми інфраструктури водопостачання і водовідведення можливо лише шляхом розширення інноваційного процесу та комерціалізації новітніх розробок у цій сфері, що, в свою чергу, потребує формування ефективного механізму державної підтримки інноваційного підприємництва загалом та соціально-побутовій інфраструктурі, зокрема [2, с. 88-89].

Специфіка інфраструктури прикордонних територій зумовлюється її транзитною здатністю та характеризується високою пропускною здатністю прикордонної інфраструктури, комунікацій, можливостями обслуговування великих потоків людей, товарів, вантажів, сприятливістю транспортного сполучення, залізничних мереж, автострад та газопроводів, наявністю відносно розвиненої транспортної інфраструктури в гірських прикордонних районах Західного регіону України. Таким чином, кількість перевезень вантажів автомобільним та залізничним транспортом з 1995 р. до 2014 р. у зменшилася у 2,5-4,5 разів відповідно у Львівській, та Івано-Франківській областях; зменшення кількості перевезень пасажирів автомобільним транспортом у 2012-2013 рр. склало 15,8 % у Львівській, 2,4 % - Івано-Франківській, 4,7 % - Закарпатській та 3,1 % - Волинській.

Додамо також, що явища занепаду інфраструктури телекомунікацій на

прикордонних районах загострюються, а інвестиційне забезпечення державної політики щодо сільських територій є недостатнім. Так, у порівнянні з 2012 р., у 2013 р. на 9,6% обсяг інвестицій у сфері інформації та телекомунікацій знизився до 3,98 млрд. грн. (Львівська область отримала лише 9% інвестицій у телекомунікації, тобто 358,2 млн. грн., що свідчить про недофінансування, зокрема, розвитку телекомунікацій у сільських прикордонних територіях у порівнянні з міськими) [3]. У той же час, кількість засобів телефонного зв'язку (телефонних апаратів) у 2012 - 2013 рр. у досліджуваному регіоні зменшилася на 4 - 7 %, зокрема у сільській місцевості на 3 - 9%, забезпеченість домашніми телефонними апаратами зменшилася на 4 - 11 % (рис. 1).

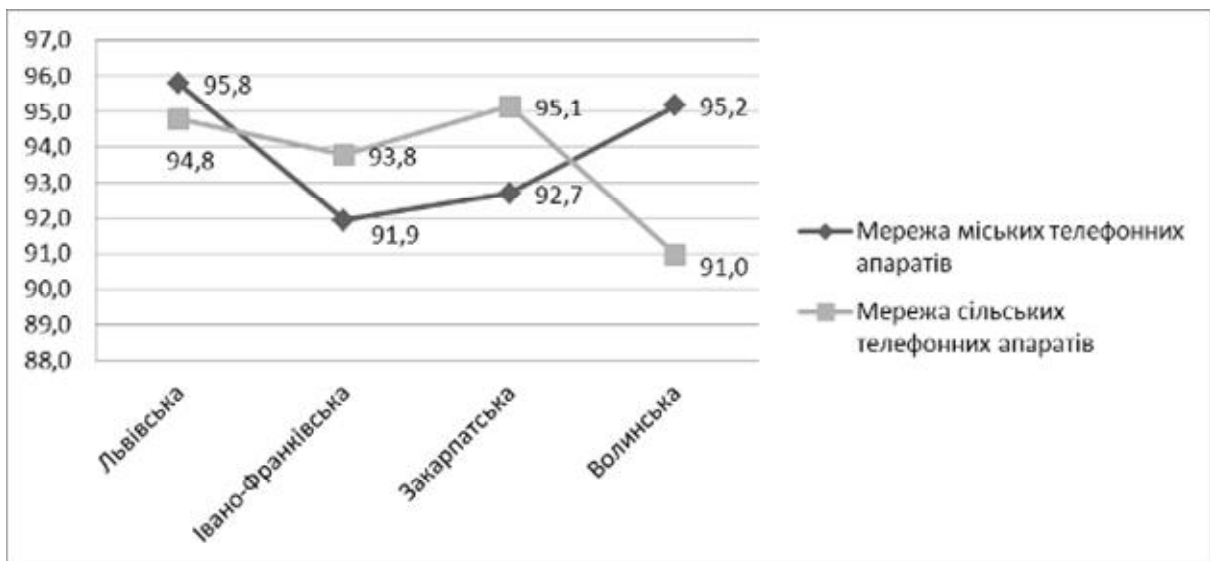


Рис. 1. Розвиток мережі міських та сільських апаратів телефонного зв'язку у 2013 р.

Розраховано авторами на основі даних Головного управління статистики Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської та Львівської областей [4-7].

Інтенсивний розвиток сфери “човникової” торгівлі спричиняє швидкі темпи формування тіньових ринків праці, активізацію нелегальної торгівлі з метою заробітку. Так, згідно даних Львівської регіональної митниці, у прикордонних районах Львівської області у дрібній та більш організованій “човниковій” торгівлі з Польщею зайнято близько 200 тис. осіб, а товарооборот становить понад 10 млн. дол. США на рік [8]. У 24 прикордонних районах Західного регіону України співвідношення обсягів контингентів необлікованих зайнятих складала 1:4, тоді як чисельність “човників” складає від 350 до 675 тис. осіб. У сільській місцевості майже вдвічі більший відсоток людей, що займаються прикордонною торгівлею, віком від 61 року і більше; найбільший відсоток молоді, залученої до прикордонної торгівлі, спостерігається у великих містах прикордонних районах; понад 70 % зайнятих прикордонною торгівлею мають вищу і неповну вищу освіту. Посилення мотивації до нарощування обсягів прикордонної торгівлі обумовлене тим, що у малих містах та сільській місцевості дохід мешканців від прикордонної торгівлі значно вищий від

основного заробітку [9].

Наостанок додамо, що зважаючи на окреслені негативні аспекти та перешкоди функціонування соціально-побутового комплексу на прикордонних територіях Західного регіону України пріоритетними напрямками та засобами розвитку видається доцільним визначити реформування інфраструктури соціально-побутового комплексу шляхом: забезпечення відділами будівництва та архітектури райдержадміністрацій збільшення введення обсягів індивідуального житлового будівництва; вжиття заходів щодо збільшення переліку об'єктів будівництва, в яких може придбаватися житло; підвищення рівня екологічності та енергоефективності транспортних засобів, забезпечення розвитку інфраструктури галузі автомобільного транспорту; забезпечення доступу споживачів до універсальних послуг поштового; забезпечення легалізації "човникової" торгівлі, через створення у малих містах та прикордонних районах спеціалізованих ринків для продажу товарів, агропромислових агломерацій виробництва, заготівлі, переробки та продажу сільськогосподарської та іншої продукції.

Список використаних джерел

1. Введення в експлуатацію житла за квартал зросло на 11% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/realestate/918408-vvedennya-v-ekspluatatsiyu-jitla-za-kvartal-zroslo-na-11.html>.
2. Шкінь, О. М. Інноваційні напрями модернізації системи централізованого водопостачання і водовідведення в Україні [Текст] / О. М. Шкінь // Науковий вісник ЧДІЕУ : Серія 1, Економіка : збірник наукових праць. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2012. – № 1(13). – С. 87–91.
3. Лопата, О. О. Вплив стану інфраструктури Львівської області на розвиток її транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] / О. О. Лопата. – Режим доступу : <http://www.academia.edu/5796470/Stattja>.
4. Головне управління статистики у Волинській області // Інтернет-ресурс / Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>.
5. Головне управління статистики у Закарпатській області // Інтернет-ресурс / Режим доступу : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>.
6. Головне управління статистики у Івано-Франківській області // Інтернет-ресурс / Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua/>.
7. Головне управління статистики у Львівській області // Інтернет-ресурс / Режим доступу : <http://lv.ukrstat.gov.ua/>.
8. Васильців, Т. Напрями детінізації економіки в малих містах та на сільських територіях України [Електронний ресурс] / Т. Васильців, О. Радіца. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/May2009/4.htm>.
9. Іляш, О. І. Щодо підвищення ефективності регулювання ринку праці у прикордонних районах західних регіонів України. Аналітична записка // О. І. Іляш : [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1293/>



УДК 658.511.01:005.21

Герасименко Тамара

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ У КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

Анотація

У публікації висвітлена роль стратегічного аналізу у контексті еволюції системи внутрішньофірмового управління у цілому та суті стратегічного менеджменту, зокрема. Запропоноване власне визначення дефініції "стратегічний аналіз"; виявлені і систематизовані фактори, які перешкоджають впровадженню стратегічного аналізу у практику, та запропоновані напрями їх нейтралізації.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегічний менеджмент, теорія, практика, фактор.

Глобалізаційні процеси у світовій економіці, які відбуваються у сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища, актуалізують необхідність широкого впровадження у практику вітчизняних підприємств стратегічного менеджменту. Загалом, класики менеджменту І. Ансофф [2, с. 34-42] та Д. Аакер [1, с. 27-32] в історичному контексті виокремлюють чотири етапи у розвитку системи внутрішньофірмового управління: бюджетування (80-і роки ХІХст. – 50-і роки ХХ ст.); довгострокове планування (50-і – 60-і роки ХХ ст.); стратегічне планування (70-і – 80-і роки ХХ ст.) та стратегічний менеджмент або ж управління на основі гнучких екстрених рішень (90-і роки ХХ ст. – по даний час). Необхідність переходу від одного етапу до іншого була викликана, насамперед, підвищенням рівня нестабільності зовнішнього середовища.

Суть стратегічного менеджменту, як зазначають А. Томпсон та А. Дж. Стрікланд, розкривають завдання, які він покликаний вирішити, а саме: визначення сфери діяльності і формулювання стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і задач для їх досягнення; розробка стратегії для досягнення визначених цілей і результатів діяльності; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності та зміна стратегічного плану та/або методів його реалізації [3, с. 37]. Очевидно, що вирішення зазначених завдань нерозривно пов'язане з використанням стратегічного аналізу і підпорядковано основній меті – розробці аргументованої стратегії, яка б дозволила підприємству нейтралізувати або мінімізувати ризики; знизити негативний ефект загроз і максимально використати можливості; трансформувати слабкі сторони в сильні задля забезпечення конкурентних переваг і підвищення ефективності бізнесу у довгостроковій перспективі.

Перші праці з стратегічного аналізу з'явилися в 60-их роках минулого століття, а на сьогодні загальнотеоретичні і методичні питання розвитку стратегічного аналізу висвітлені у роботах таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як : А. Ленглі, Г. Мюлер, К. Фляйшер, Р. Грант, К. Редченко та ін. Однак зміна філософії бізнесу вимагає нової концепції управління і, відповідно,

розвитку теорії і практики стратегічного аналізу.

Одним із самих неоднозначних і дискусійних теоретико-методологічних питань є трактування суті стратегічного аналізу. На наш погляд, стратегічний аналіз – це системне дослідження мінливого зовнішнього середовища, яке передбачає виявлення тенденцій його зміни та потенційних можливостей і загроз, та комплексна оцінка досягнутих результатів діяльності підприємства (дослідження внутрішнього середовища), результатом якої є визначення стратегічного потенціалу господарюючого суб'єкта, з метою забезпечення системи менеджменту необхідною інформацією для розробки, коригування і реалізації стратегії розвитку бізнесу в умовах нестабільності та конкуренції.

Інші, проблемні аспекти теорії розвитку та практики впровадження стратегічного аналізу, на наш погляд, знаходяться в інформаційній, методичній, фінансовій та кадровій площинах.

Так, зокрема, труднощі з широким впровадженням у практику господарюючих суб'єктів стратегічного аналізу, пов'язані з недостатнім розвитком ринкових інститутів інформаційно-аналітичного профілю, які обмежують можливості підприємств використовувати необхідну та об'єктивну інформацію про зовнішнє середовище, насамперед, про конкурентів.

Перешкоджають впровадженню стратегічного аналізу у практику вітчизняних підприємств і фактори методичного характеру. Незважаючи на те, що методичний інструментарій стратегічного аналізу є достатньо різноманітним – STEP/PEST- аналіз; SWOT- аналіз; SPACE - аналіз; модель п'яти сил М. Портера; матриці BCG, McKinsey/GE, Shell/DPM; матриця можливостей і загроз та ін., водночас, чинні методики стратегічного аналізу не є досконалыми. Зокрема, більшість методик нездатна задовольнити інформаційні потреби для розробки, обґрунтування та оцінки стратегічних управлінських рішень, оскільки в них недостатньо розкриті параметри і критерії оцінки досліджуваних явищ та процесів.

Не менш значущим фактором є відсутність у господарюючих суб'єктів фінансових ресурсів для створення власного структурного підрозділу, який би виконував функції безперервного інформаційно-аналітичного забезпечення процесу стратегічного управління підприємством.

Перешкоджає розвитку практики стратегічного аналізу і консервативне мислення керівників більшості вітчизняних підприємств, а також недостатність кваліфікованих спеціалістів у галузі стратегічного аналізу.

Таким чином, методичну, кадрову та фінансову проблеми розвитку стратегічного аналізу та впровадження його у практику, у переважній їх більшості, дозволить зняти, на наш погляд, розробка комплексної методики стратегічного аналізу, адаптованої до реалій національної економіки, та доступного в ціновій категорії програмного забезпечення, насамперед, для підприємств середнього і малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] : учебник / Д. Аакер ; под ред. С. Г. Божук ; перевод с англ. – [7-е изд.]. – СПб. : Питер, 2007. – 496

с.

2. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] : учебник / И. Ансофф ; под ред. Е. И. Евенко ; перевод с англ. – М. : Экономика, 1989. – 415 с.

3. Томпсон, А. Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа [Текст] : учебник / А. Томпсон, Дж. Стрикленд ; пер. с англ. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 576 с.



УДК 351.8

Далевська Тетяна

аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Анотація

У статті розглянуто питання фінансування місцевого самоврядування та чинники, які впливають на процес поповнення місцевих бюджетів. Запропоновано пропозиції підвищення якості самоуправління на різних рівнях.

Ключові слова: *місцеве самоврядування, механізм формування та використання місцевих бюджетів, місцевий бюджет.*

Важливо вивчати напрями розвитку системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування, оскільки місцеві фінанси є важливою складовою фінансової системи країни та беруть участь у розподілі та перерозподілі вартості валового внутрішнього продукту держави і забезпечують фінансування значної частини витрат, пов'язаних з функціонуванням виробничої і соціально-культурної сфери району.

В умовах соціально-економічних трансформацій важлива роль у задоволенні потреб територіальних громад у суспільних послугах належить органам місцевого самоврядування. Необхідною передумовою реалізації їх власних та делегованих повноважень є наявність адекватного потребам обсягу фінансових ресурсів. На сучасному етапі державотворення, проблемою функціонування місцевих фінансів є недостатній для виконання власних та делегованих державою повноважень обсяг ресурсів. Тому значимість формування і фінансування видатків бюджетів місцевого самоврядування стрімко зростає. З одного боку, вони є звичайним інструментом бюджетного регулювання, з іншої, саме вони впливають на процес перерозподілу державних доходів на місцях і повинні відповідати принципам соціальної рівності можливостей. Зважаючи на це, при розбудові бюджетної системи потрібно імплементувати ефективні світові здобутки, адаптовуючи їх до умов соціально-

економічного розвитку [1, с.150-155].

Метою роботи є теоретичне обґрунтування необхідності удосконалення системи фінансування забезпечення місцевого самоврядування та визначення напрямів розвитку системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

Для досягнення поставленої мети було поставлено такі завдання: оцінити сучасний стан системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування та розробити пропозиції розвитку системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

Дослідженням проблематики фінансового забезпечення місцевого самоврядування займалось багато вітчизняних вчених-економістів, а саме: С. А. Буковинський, М. І. Карлін, В. І. Кравченко, М. Д. Пасічний, І. Чугунов, В. Опарін, М. Пірен, В. Куйбіда та ін. Проте дослідження питання фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, а саме формування достатнього обсягу фінансових та матеріальних ресурсів і механізму їх самостійного використання є недостатньо вивченими [3].

Ефективність діяльності органів місцевого самоврядування прямо залежить від обсягу власних фінансових ресурсів, якими вони можуть розпоряджатися в процесі управління містом. Незалежність джерел фінансування означає незалежність органів місцевого самоврядування у процесі прийняття рішень, а загальний обсяг коштів, що надходять до бюджетів місцевого самоврядування, визначає реальний обсяг повноважень органів місцевої влади. Одним із основних джерел формування фінансових ресурсів для виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій є місцеві податки [2, с. 443-460].

Актуальним на сьогодні для України є передача органам місцевого самоврядування ширших повноважень (що зробить їх реальним суб'єктом територіального розвитку та вираження інтересів громад, їх дійсної самоорганізації та самоврядності), чіткий розподіл функцій й повноважень органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій, розробка системи відповідальності та контролю, надання місцевим державним адміністраціям винятково контрольно-наглядових функцій за дотриманням законодавства органами місцевого самоврядування та їх посадовими особами за станом місцевого та регіонального розвитку тощо. Вирішення зазначених питань розвитку та зміцнення системи місцевого самоврядування в Україні підвищить ефективність надання суспільних послуг та забезпечить соціально-економічний розвиток країни та її регіонів [5, с. 67-90].

Характерною рисою місцевого самоврядування України є відсутність належного їх фінансового забезпечення. Сьогодні доходи бюджетів місцевого самоврядування України не мають у своєму розпорядженні місцевих податків, які б достатньою мірою наповнювали бюджет та задовольняли потреби населення в суспільних благах і послугах. Можна констатувати факт, що на сьогодні, потреби місцевого самоврядування не відповідають критеріям фінансової достатності, а наявні фінансові ресурси бюджетів місцевого самоврядування не дають змоги органам місцевого самоврядування самостійно

(без державної підтримки) та повноцінно реалізувати повноваження.

Для ефективного розвитку системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування, варто внести, перш за все, зміни до існуючих (забезпечити розробку нових) законів, зокрема тих, що стосуються комунальної власності, місцевих податків і зборів, фінансової та організаційної автономії органів місцевого самоврядування тощо. Також існує необхідність реформування місцевого самоврядування на базовому рівні (сільські, селищні та міські громади), з метою розширення їх компетенції, повноважень, а також засобів їх реалізації, та централізованого державного забезпечення. За умов нерозвиненості громадянського суспільства, недостатнього рівня політичної культури, особливостей політико-культурних традицій України органами центральної влади здійснюється контроль за ходом реформування системи місцевого самоврядування. Зокрема, державні органи влади створюють стратегію розвитку місцевого самоврядування базового рівня, з метою поступового підвищення адміністративної і фінансової самостійності, розширення їх компетенції і повноважень [4, с. 110-125].

Першим кроком до реформування місцевого самоврядування має стати удосконалення нормативно-правової бази діяльності органів місцевого самоврядування базового рівня, зокрема, внесення змін до Конституції України та прийняття законодавчих актів, що забезпечують виконання відповідних положень і статей. Крім удосконалення системи оподаткування з метою розширення дохідної бази бюджетів місцевого самоврядування, доцільним є реалізація державного стимулювання соціально-економічного розвитку на місцях, яке б сприяло збільшенню фінансової самостійності бюджетів місцевого самоврядування за рахунок власних ресурсів.

-
- законодавчо визначити місце та роль територіальної громади в системі місцевого самоврядування.
 - вдосконалити механізми відповідальності посадових осіб місцевого самоврядування перед територіальною громадою і державою.
 - вдосконалити й розширити систему підготовки професійних управлінських кадрів для органів місцевого самоврядування.
 - у систему, (запровадити мажоритарно-пропорційну систему виборів на рівні області й району, а в сільських, селищних і міських радах – повністю мажоритарну).
 - скоротити термін повноважень органів місцевого самоврядування, можливо, лише на певний перехідний термін.

Рис. 1. Пропозиції підвищення якості самоуправління на рівні громади села, селища, міста

Таким чином, вирішення проблеми фінансового забезпечення місцевого

самоврядування можливе за умов чіткого розподілу доходів між ланками бюджетної системи, раціонального використання природних, людських та фінансових ресурсів регіону, ефективного розвитку комунікацій та інфраструктури території регіону. Вирішення проблеми фінансового забезпечення місцевого самоврядування надасть можливість місцевим органам влади впливати на соціально-економічний розвиток території, та створювати сприятливі умови для сталого розвитку територіальних громад.

Список використаних джерел

1. Баймуратов, М.О. Муніципальна влада: актуальні проблеми становлення й розвитку в Україні [Текст] / М.О.Баймуратов, В.А.Григор'єв. – Одеса: АО БАХВА, 2007. – С. 150–155.
2. Борденюк, В. І. Місцеве самоврядування та державне управління: конституційно-правові основи співвідношення та взаємодії [Текст] : монографія / В. І. Бурденюк. – К. : Парлам. вид-во, 2007. – С. 443–460.
3. Великі проблеми малої влади. Сергій Гриневецький / Дзеркало тижня № 15 (594) 22 — 28 квітня 2006.
4. Економічна самостійність регіону [Текст] : монографія / І. Г. Ткачук. – К. : Наукова думка, 2008. – С. 110–125.
5. Лазар, О. Основи місцевого самоврядування [Текст] / О.Лазар. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – С. 67–90.



УДК 339.977

Двойних Костянтин

к.е.н., докторант

Одеський національний університет ім. І.І.Мечникова

м. Одеса

ЕТНІЧНА ПСИХОЛОГІЯ: ПИТАННЯ ПРОГНОЗНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація

У статті розглянуто актуальні питання, пов'язані із запровадженням етнопсихологічного підходу до прогнозу протікання та результативності економічної активності. Представлено авторське бачення основних складових етнопсихологічного виміру прогнозування в умовах сучасної світової економіки.

Ключові слова: *етнічні колективи, етнічна енергія, етнопсихологія, прогнозний потенціал.*

Своечасність рішення про асоціацію з Європейським Союзом не викликає сумніву, однак це не означає, що на системному рівні з'ясовано всі проблемні аспекти. Навпаки, труднощі лише починаються, що стає зрозумілим, якщо

відійти від економічного популізму та поглянути на ситуацію через призму етнічних процесів.

Якщо інтерпретувати базові тези системного аналізу стосовно економічної площини буття етносу, то слід зазначити, що якщо певний етнічний колектив з одного етнокультурного простору починає жити за часом іншого суперетносу (у нашому випадку непродумано проводити економічні реформи), то на системному рівні це означатиме для нього відділення часу від простору, тобто його (етнічного колективу) кінець як системної цільності. Цьому сприяють різноманітні механізми інформаційного впливу на етнічні стереотипи поведінки, колективну психологію та умовно-рефлекторні механізми сигнальної спадковості. Вони руйнують потенційні бар'єри між етнокультурними просторами, що визначається як вплив процесів глобалізації на економічні системи окремих країн. Все це описується такими відомими в міжнародній економіці дискримінаційними явищами, як «нееквівалентний обмін», «цінові ножиці», «інтелектуальна рента», «плата за ризики та очікування», «вартість нематеріальних активів», «відсутність ринкової рівноваги», «неконкурентне середовище» тощо.

На наш погляд, першопричиною цього є глобальне психологічне розмежування людей на «своїх» та «чужих», тобто суперетноси. Слід зазначити, що етнічний чинник завжди нерозривно пов'язаний із проявом колективних психологічних особливостей великих масивів людей, що ідентифікують себе за підсвідомим відчуттям розмежування «свої - чужі» або «ми - вони» [1]. На сьогодні практично всі напрями досліджень впливу етнічної психології на соціально-економічні процеси являють собою інтеграцію індивідуальних психологічних характеристик до масштабів великих господарських систем [2, с.372-375]. Іншими словами, застосуванню психологічних методів в економіці притаманна фактично така ж сама практика екстраполяції, яка використовується при визначенні економічних трендів на підставі існуючих статистичних даних щодо попередніх періодів. Такий підхід означав персоніфікацію етнічного феномена, що є неприпустимим при розгляді та дослідженні процесів обміну та трансформації природної енергії в просторі світової економіки в цілому.

В просторі світової економіки кожний суперетнос є джерелом енергії для одних етнокультурних просторів та потенційною ямою для енергії інших етнічних системних цільностей. Відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку різних держав свідчать на користь того, що напрями потоків етнічної енергії мають характер, незалежний від раціональної людської волі. По суті економічна агресивність певних країн на світовому ринку обумовлена енергетичними системними чинниками, що означають їх безумовну орієнтацію на поглинання зовнішньої етнічної енергії. Отже, у врахуванні впливу етнічного чинника має проявлятися економічний прагматизм в сучасній світовій економіці.

Розв'язання проблеми впливу етнічного фактора на економіку знаходиться в площині диференціювання економічних систем на енергетичні складові, обумовлені психологічною дискретністю. Це означає, що об'єктивно існують

допустимі межі для практичного застосування різноманітних психологічних розробок в економіці.

Оскільки етнос як дискретна цільність є саморегулюючою системою, яка підтримує свій баланс енергетичного обміну із довкіллям, то відповідний господарський проект певного етнічного колективу при взаємодії з «чужим» відносно цього етносу середовищем завжди намагатиметься відігравати роль системи, що залучає до себе зовнішню енергію. Звідси стає очевидним психологічне підґрунтя як прояву принципу економічної інверсії (хто в чиему проекті приймає участь у вигляді залученої сторони), так і векторних характеристик етносів, що є енергетично обумовленими об'єктивними феноменами, а не відображенням людської уяви. Подібне застосування психологічних розробок базується на розвінчанні етнологічною концепцією того стійкого економічного стереотипу, що на підставі об'ємів техносфери чи інтелектуального рівня певної системи господарювання можна робити висновки щодо її потенціалу та перспективних економічних можливостей. Для економіки, з позицій її етнологічного моделювання, надто важливим стає чітке розмежування між такими принципово різними речами, як знання людей та їх поведінка. З психологічної точки зору вони відрізняються тим, що перше знаходиться в сфері людської свідомості, тоді як друге належить до сфери підсвідомого [3, с.101-119].

Тут важливо звернути увагу на те, що головним предметом розгляду психологів практично всіх часів завжди був міський мешканець. Цей момент є надто принциповим для розгляду етнічного чинника в економіці, оскільки мешканці міст практично завжди є продуктом дії «етнічного котла». Їх етнічні характеристики вже деформовані економічним впливом, факторами ринкової мотивації. Отже, етнопсихологія в цьому сенсі не може мати нічого спільного із психологією звичайною. Це має бути принципово інша за підходом до розгляду свого предмета дисципліна. На відміну від класичної психології, в основу етнопсихології має бути закладеним не принцип інтеграції етнічних характеристик, а принцип диференціації економічних просторів за психологічними ознаками. Так, згадуваний раніше механізм нееквівалентного обміну (чи «цінові ножиці») діятиме тільки в полі домінування за етнокультурною приналежністю одних предметів над іншими. Тобто психологічне визнання переваг фрагментів «чужого» етнокультурного простору над «своїми» автоматично включатиме до дії економічні механізми нерівномірного перерозподілу людської праці та її результатів.

Розгляд світової економічної активності крізь призму термодинамічних процесів вбачає нову перспективу для психологічних досліджень в економіці. Їх предметом мали б стати етнічні розбіжності різних людей під впливом одного ринкового градієнтного динамічного поля світової системи господарювання. Етнологічний погляд на міжнародну економічну діяльність дозволяє стверджувати, що, по суті, немає суперпозиції багатьох різноманітних ринків, а світовий ринок у всіляких своїх проявах є єдиною цільною системною сутністю, виходячи із ідентичного характеру наслідків його впливу на етнічні поля. Але люди з їх етнічною приналежністю, які знаходяться у цьому ринку, є різними. Це

об'єктивна реальність, обумовлена різними енергетичними особливостями походження етнічних потоків. Не мала за об'ємом чи розвинена техносфера (матеріально-технічні досягнення), навіть не сумарна енергетика окремих людей стає в сьогоденному світі причиною економічного зростання чи занепаду суспільних систем, а саме напруженість етнічного поля в конкретному середовищі та техносфері. Інакше кажучи, все в економіці залежить від відношення енергетичного потенціалу етнічного колективу до простору техносфери, що охоплена його етнічним полем, тобто відчувається як «своя» (є фрагментом відповідного етнокультурного простору).

Зростання потреб споживання у ринковій економіці неодмінно приводить до того, що врахування психологічної динаміки як економічного чинника стає невід'ємною частиною будь-яких економічних досліджень та прогнозів. Однак така психологічна динаміка є не динамікою психологічних потреб, а спроможностей людини такі потреби задовольнити. Остання знаходиться в сфері підсвідомо обумовленої колективної діяльності і не залежить від раціональної волі людей в кожний конкретний момент часу.

Таким чином, прогнозний потенціал етнопсихології в економічній сфері полягає у визначенні енергетичних параметрів взаємодіючих в процесі господарювання систем. Цим вирішується питання щодо коректності порівняння успіхів та невдач в економічних системах різних країн, з'являється можливість побудови адекватних моделей прогнозування економічних результатів інтеграції та іншої взаємодії різних країн між собою, а також визначаються можливі шляхи попередження фіаско економічних проектів. При цьому завжди необхідно пам'ятати, що перетік енергії може носити як конструктивний, так і руйнівний характер як для «донорів», так і для тих, хто таку енергію приймає. Етноси - це самодостатні джерела енергії для господарської діяльності людини, а решта соціально-економічних процесів являє собою їх прояв, подібно до того, як все в світі є наслідком розрядки певної енергії. В свою чергу, знання характеру енергетичних джерел в тих чи інших економічних ситуаціях дозволить цілком достовірно оцінювати сутність процесів, що відбуваються в економіці.

Список використаних джерел

1. Гумилев, Л.Н. Этногенез и биосфера Земли [Текст] / Гумилев Л.Н. – СПб. : Азбука-классика, 2002. – 608 с.
2. Двойных, К.Е. Парадигма экономического вампиризма: этническая основа экономики [Текст] : монография / Двойных К.Е. – Одеса : Юридическая литература, 2007. – 448 с.
3. Богоявленская, Д.Б. Психология творческих способностей [Текст] / Д.Б.Богоявленская. – М. : Академия, 2001. – 320 с.



УДК 338.435:711.13(1-22)

Дворник Інна

аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ**ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ****Анотація**

У статті досліджено формування рівня доходів сільського населення під впливом диференціації заробітної плати, інфляції, купівельної спроможності. Представлено розрахунок індексів цін на сільськогосподарську продукцію за формулами Пааше, Ласпейреса та Фішера.

Ключові слова: доходи, інфляція, купівельна спроможність, індекс цін, сільське населення.

Рівень доходів населення залежить від його грошового вираження та рівня цін, який впливає на можливість придбати за ці гроші товари та послуги [1].

В Україні найбільшу частку в структурі сукупних ресурсів домогосподарств сільської місцевості займають грошові доходи (82,7%), а серед останніх переважає оплата праці (41,1%) [5]. Тому саме вона є одним із найважливіших факторів впливу на рівень доходів. Оцінимо індексним методом рівень заробітної плати сільського населення (рис. 1).

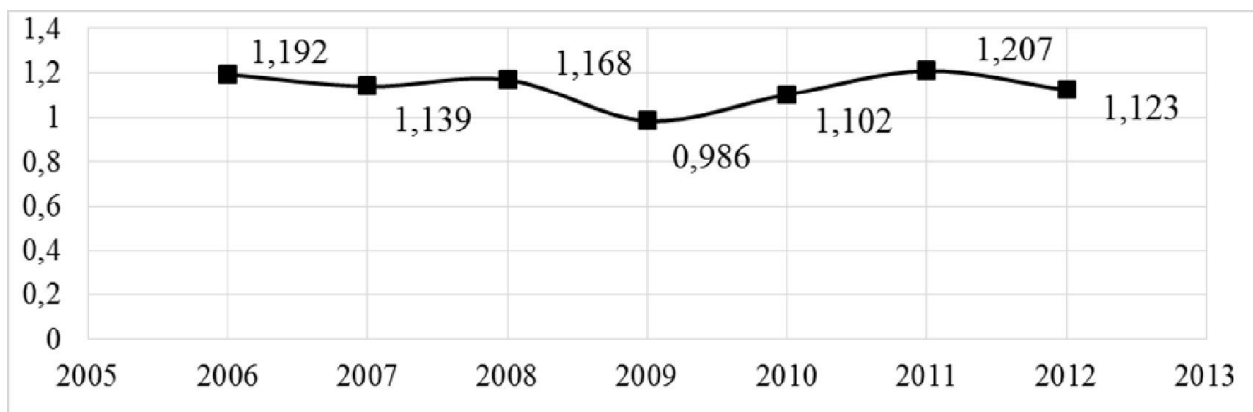


Рис. 1. Динаміка індексу рівня заробітної плати сільського населення [4]

З даних графіка видно, що рівень заробітної плати сільського населення у 2012 році зріс на 12,3%, що значно вище, ніж у кризовому 2009 році (-1,4%), проте нижчий, ніж у 2011 році (20,7%).

Оцінимо рівень доходів сільського населення, виходячи з впливу змін інфляції та купівельної спроможності, використовуючи індексний метод:

$$I_{pd} = I_{nd} \times I_{kc}, \quad (1)$$

де I_{pd} - індекс рівня доходів, I_{nd} - індекс номінальних доходів, I_{kc} - індекс купівельної спроможності.

Спочатку визначимо індекс купівельної спроможності звітного періоду:

$$I_{кс} = \frac{1}{I_{инф.}}, \quad (2)$$

де $I_{инф.}$ - індекс інфляції. [3]

Зобразимо графічно отримані дані (рис. 2).

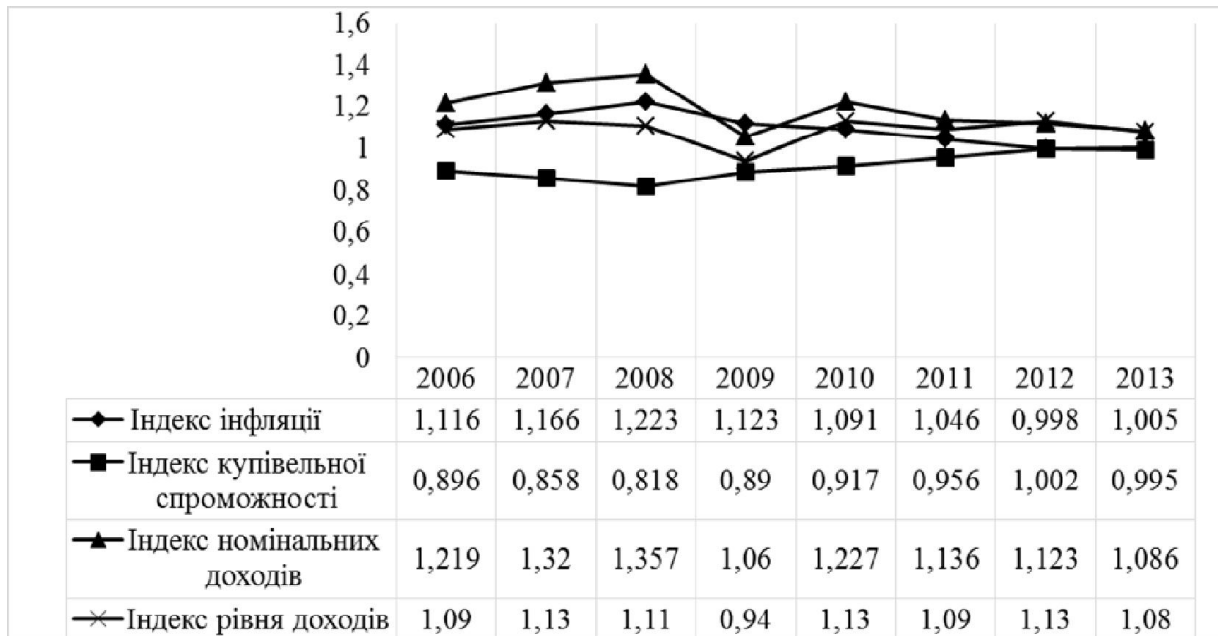


Рис. 2. Динаміка оцінки рівня доходів населення індексним методом [2]

Таким чином реально доходи сільського населення у 2013 році зросли на 8%. Аналізуючи їх динаміку, спостерігається залежність їх рівня від індексу купівельної спроможності та індексу інфляції. Так, у 2008 році індекс інфляції становив 1,223 (зростання), у той час як індекс купівельної спроможності обернено пропорційно знизився до 0,818. Одночасно різко зменшився й індекс номінальних доходів. Протягом 2012-2013 рр. спостерігається падіння індексу інфляції, що зумовило підвищення купівельної спроможності населення та індексу рівня доходів, порівняно з попередніми роками (2009 р. – 0,940).

На основі даних рис. 3 проаналізуємо динаміку індексів цін на окремі види товарів і послуг: спостерігається ситуація, що ціни на товари і послуги у 2009 році суттєво зменшилися, проте у 2010 році більша частина з них зросла. У 2013 році знову простежується падіння індексу цін, найбільш виразно це стосується сільськогосподарської продукції (на 2,9%).

Отже, динаміка рівня цін на окремі товари й послуги характеризується нерівномірністю. Державі потрібно контролювати ситуацію з метою недопущення спаду виробництва та падіння потужностей галузей за рахунок дотацій, цільових програм розвитку, зменшення податкового тиску, забезпечення державних гарантій.

Індекс цін на сільськогосподарську продукцію обчислюється за формулою Пааше. Індекс відображає зміну цін на основні види сільськогосподарської продукції, тобто показує, на скільки продукція у звітному періоді стала дорожче (дешевше), чим у базисному.

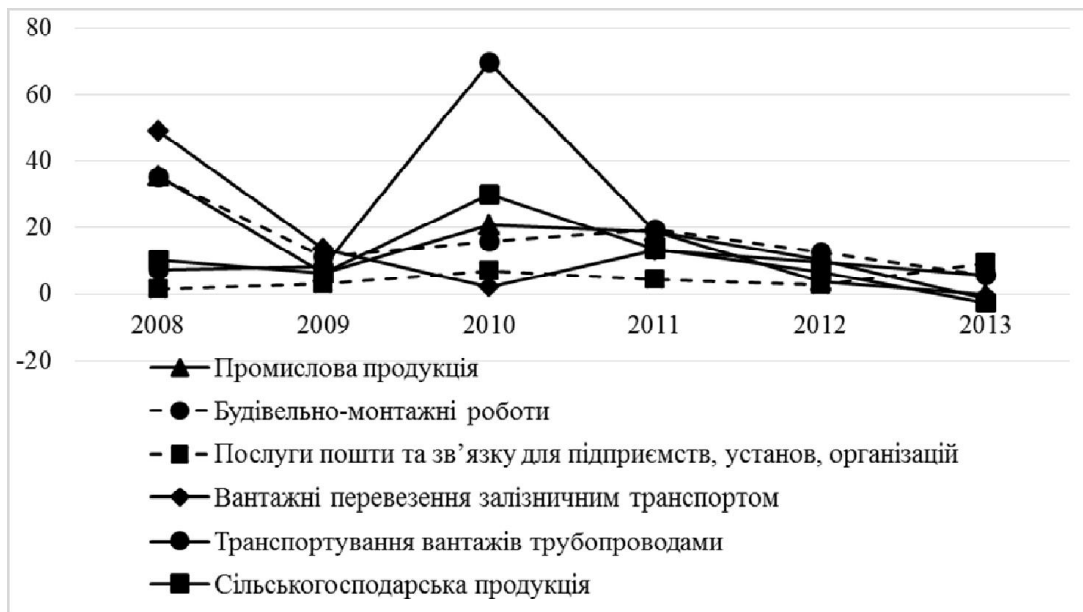


Рис. 3. Динаміка індексів цін на окремі види товарів і послуг [2]

Щоб визначити середню зміну вартісного обсягу продукції внаслідок зміни цін, слід взяти незмінним обсяг продукції. Тоді індекс цін буде мати вигляд:

$$I_{II} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \quad (3)$$

де p_1 - ціни у звітному періоді, p_0 - ціни у базовому періоді, q_1 - обсяг виробництва у звітному періоді.

Індекс цін Ласпейреса показує, як змінився рівень цін упродовж певного проміжку часу, за умови що структура виробництва і споживання не змінилися. Він обчислюється:

$$I_{Л} = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}, \quad (4)$$

де q_0 - обсяг виробництва в базисному періоді [3].

Методику обчислення подано на основі аналізу реалізації сільськогосподарської продукції за 2012-2013 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Дані для розрахунку індексів вартісного обсягу продукції і цін

Продукція	2011		2012		2013	
	q, тис. т.	p, грн./т	q, тис. т.	p, грн./т	q, тис. т.	p, грн./т
М'ясо	3031,8	11967,2	3120,9	13456,9	3379,6	12901,3
Молоко	11086,0	3041,6	11377,6	2662,2	11488,2	3364,0
Яйця, млн. шт.	18689,8	521500	19110,5	627000	19614,8	656700
Картопля	24247,7	2032,8	23250,2	1139,6	22258,6	1860,9
Зернові та зернобобові культури	56746,8	1374,2	46216,2	1547,1	63051,3	1299,8
Цукрові буряки	18740,5	516,0	18438,9	426,8	10789,4	397,8

Джерело: дані Державної служби статистики України

$$I_{П2012} = \frac{190,14}{202,21} = 0,940 \quad \text{або } 94,0\%, \quad I_{П2013} = \frac{222,79}{215,88} = 1,032 \quad \text{або } 103,2\%.$$

$$I_{Л2012} = \frac{205,45}{216,69} = 0,948 \quad \text{або } 94,8\%, \quad I_{Л2013} = \frac{201,76}{190,14} = 1,061 \quad \text{або } 106,1\%.$$

Отже, вартісний обсяг реалізованої продукції внаслідок зміни цін у 2012 році за індексом Пааше, де змінними вагами є обсяг і структура виробництва, зменшився на 6%, а в 2013 році збільшився на 3,2%. Індекс цін Ласпейреса показує, що у 2012 році рівень цін зменшився на 5,2%, а в 2013 році зріс на 6,1%, за умови що структура виробництва і споживання не змінилися. Проте недолік індексу Пааше аналогічний індексу Ласпейреса є той, що не враховуються зміни в структурі валового продукту, проте за основу аналізу береться товарна структура виробництва поточного періоду. [3]

Індекс Фішера – зменшує неточності в оцінці зростання загального рівня цін, притаманні індексам Ласпейреса та Пааше, усереднюючи їх значення:

$$I_{\Phi} = \sqrt{I_{Л} \cdot I_{П}} \quad (5)$$

$$I_{\Phi2012} = \sqrt{0,940 \times 0,948} = 0,944 \quad \text{або } 94,4\%,$$

$$I_{\Phi2013} = \sqrt{1,032 \times 1,061} = 1,046 \quad \text{або } 104,6\%.$$

Отже, такий низький рівень цін на сільськогосподарську продукцію не зацікавлює сільське населення виробляти її, адже отримана виручка від реалізації часто не покриває витрат, понесених на виробництво.

Створивши сприятливі умови для виробництва сільськогосподарської продукції населенням вдома та організувавши їх зайнятість, підвищиться рівень доходів і купівельна спроможність сільського населення та, відповідно, зацікавить залишитися жити в сільській місцевості. Постійно контролюючи цей вид діяльності, держава зможе поповнювати бюджет, шляхом накладання помірних податків на дохід від реалізації сільськогосподарської продукції. Таким чином будуть задоволені фінансові інтереси як країни, так і населення.

Список використаних джерел

1. Households and the World Economy / J. Smith, I. Wallerstein, H.D. Evers (eds). Beverly Hills: Sage Publ., 1984.
2. Держкомстат : [офіц. сайт] : укр. версія. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 14.11.2014). — Назва з екрана.
3. Макроекономіка [Текст] : навчальний посібник / М.П. Талавирия, О.В. Пащенко. – Ніжин : Видавець ПП Лисенко М.М., 2012. – 549 с.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Держ. служба. статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – К., 2013. – 552 с. – Доступно з мережі інтернет : <http://www.twirpx.com/file/1268648/>.
5. Формування макроекономічної рівноваги на ринку товарів та платних послуг [Текст] / М.П. Талавирия, І.В. Дворник, Г.М. Македон. – Ніжин : Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. – 276 с.



УДК 338.242.2

Дем'яненко Оксана

старший викладач

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

м. Київ

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНАЛІЗУ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Анотація

У статті розглянуто питання необхідності проведення детального аналізу платоспроможності поліграфічних підприємств при розробленні та реалізації фінансової стратегії, проведено аналіз платоспроможності та визначено ефективність фінансової стратегії аналізованих підприємств на етапі аналізу їх платоспроможності.

Ключові слова: фінансова стратегія, платоспроможність, ефективність, зобов'язання, поліграфічне підприємство.

Фінансова стратегія підприємств являє собою комплекс ефективних заходів, які спрямовані на забезпечення стійкого розвитку підприємства в довгостроковому періоді. Саме питання довгостроковості викликає необхідність детального аналізу платоспроможності при розробленні та реалізації фінансової стратегії [1, с. 256].

Платоспроможність визначається як здатність підприємств до своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань, тому є необхідною складовою аналізу їх фінансової стратегії [2, с. 152].

Нами було проаналізовано діяльність десяти поліграфічних підприємств за вісім років.

Середньорічні показники платоспроможності поліграфічних підприємств представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Середньорічні показники платоспроможності поліграфічних підприємств

Показники платоспроможності	Значення середньорічних показників платоспроможності десяти поліграфічних підприємств									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт поточної ліквідності	3,33	4,58	1,1	6,53	4,36	3,83	218,31	17,53	2,89	1,59
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,52	2,86	0,88	4,54	2,97	1,98	186,2	12,12	2,06	1,38
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,4	0,44	0,05	1,15	1,28	0,81	151,18	6,0	0,12	0,09

З проведених досліджень можна видно, що середньорічне значення коефіцієнту поточної ліквідності, який дає загальну оцінку ліквідності активів і показує, скільки гривень поточних активів припадає на 1 грн. поточних зобов'язань, у більшості підприємств (окрім підприємства №3 і №10) перевищує

нормативне значення (2,0), що є позитивною ознакою. Середньорічне значення коефіцієнту швидкої ліквідності, який є більш визначним показником, оскільки при його розрахунку враховуються найбільш ліквідні поточні активи (без врахування запасів), у всіх підприємств перевищує нормативне значення (0,5). Середньорічне значення коефіцієнту абсолютної ліквідності, що показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена негайно, у більшості підприємств (окрім підприємства №3, №9 і №10) позитивно характеризує рівень платоспроможності, оскільки його значення перевищує нормативне (0,2) [3, с. 32]

Середньорічна зміна показників платоспроможності поліграфічних підприємств в абсолютному відношенні наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Середньорічна зміна показників платоспроможності поліграфічних підприємств

Показники платоспроможності і	Середньорічне абсолютне відхилення показників платоспроможності десяти поліграфічних підприємств									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт поточної ліквідності	-0,76	-0,78	-0,17	1,55	-0,59	-0,61	75,58	1,28	0,37	0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	-0,39	-0,38	-0,13	0,79	-0,17	-0,32	71,39	0,76	0,26	0,16
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-0,06	-0,02	-0,002	-0,18	-0,23	-0,25	60,17	0,45	0,03	-0,01

З таблиці 2 видно, що проаналізовані показники більшості підприємств в переважній кількості періодів мають тенденцію до погіршення. Лише у підприємств №7, №8 і №9 всі три аналізовані показники в середньому мають позитивне відхилення.

Темпи зростання показників платоспроможності, представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

Середньорічні темпи зростання показників платоспроможності поліграфічних підприємств

Показники платоспроможності	Середньорічні темпи зростання показників платоспроможності поліграфічних підприємств, %									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт поточної ліквідності	83,49	94,86	92,52	306,6	111,4	93,43	825,64	115,23	166,62	105,7
Коефіцієнт швидкої ліквідності	83,73	115,4	93,18	336,5	109,2	90,64	855,26	113,06	149,91	121,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	95,65	266,4	183,15	116,5	108,8	74,87	810,42	116,14	335,98	111

З таблиці 3. видно, що платоспроможність поліграфічних підприємств за середньорічними темпами зростання шести підприємств має тенденцію до покращення.

Для аналізу впливу фінансової стратегії на платоспроможність поліграфічних підприємств застосуємо запропоновану нами бальну методику, згідно якої визначимо:

1. Сумарну кількість балів в залежності від темпів зростання коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, а також узагальненого коефіцієнту ліквідності за весь період досліджень згідно розробленої шкали.

2. Сумарну кількість балів за відповідність коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності за весь період досліджень нормативним значенням (1бал-відповідає нормативному значенню, 0балів-не відповідає нормативному значенню).

3. Сумарну кількість балів за весь період, нараховану за перевищення узагальненого коефіцієнту ліквідності 1 (1бал за кожен рік, в якому узагальнений коефіцієнт ліквідності перевищує 1).

4. Сумарну кількість балів за виконання в кожному періоді умов $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$, де $A1$ -найбільш ліквідні активи, $A2$ -швидко реалізовані активи, $A3$ - повільно реалізовані активи, $A4$ - важко реалізовані активи, $P1$ -найбільш термінові зобов'язання, $P2$ - короткострокові пасиви, $P3$ - довгострокові пасиви, $P4$ - постійні пасиви (1бал за виконання кожної умови в кожному періоді).

Загальна максимальна кількість балів згідно вказаної методики становить 424, а мінімальна кількість балів становить -360.

Результати ефективності фінансової стратегії поліграфічних підприємств на етапі аналізу їх платоспроможності представлене на рис. 1.

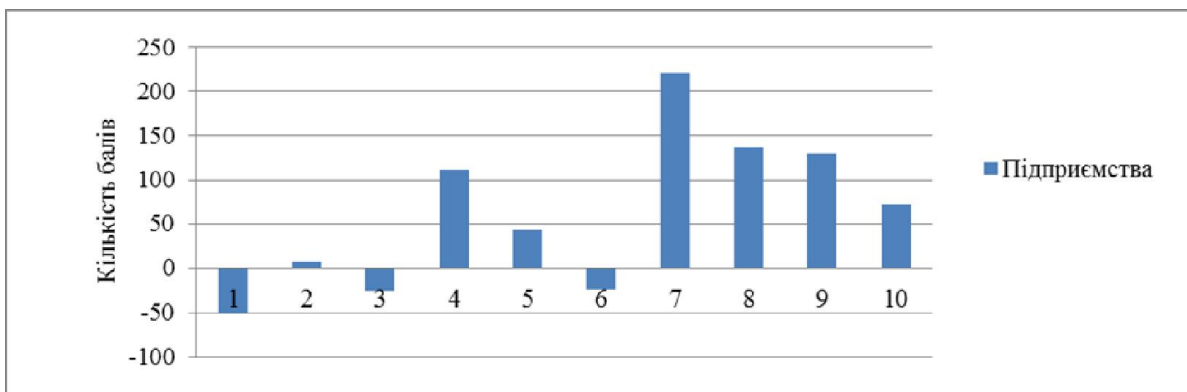


Рис. 1. Ефективність фінансової стратегії поліграфічних підприємств на етапі аналізу платоспроможності

За отриманими результатами аналізу платоспроможності можна згрупувати аналізовані підприємства за критерієм впливу їх фінансової стратегії на їх стійкий розвиток наступним чином: 1 група – найбільш позитивний вплив – підприємство №7; 2 група – достатній вплив – підприємства №4, №8 та №9; 3 група – середній вплив – підприємство №10; 4 група – задовільний вплив – підприємства №2 та №5; 5 група – незадовільний вплив – підприємства №1, №3

та №6.

Тобто в розрізі аналізу показників платоспроможності фінансова стратегія підприємства №7 найбільш спрямована на його стійкий розвиток, проте показники потребують подальшого вдосконалення для досягнення максимальної ефективності.

Список використаних джерел

1. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.

2. Покропивний, С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність [Текст] : навчальний посібник / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 352с.

3. Холод, З.М. Аналіз фінансово-економічної діяльності поліграфічних підприємств [Текст] / З.М.Холод, Н.І. Передерієнко, Б.В.Никифорук, Н.М.Сухолитка. – К. : ВАТ «УкрНДІСВД», 2004. –224 с.



УДК 338.43:631.11.009.12:005.44(477)

Ільїн Валерій

к.е.н., доцент

Луганський національний аграрний університет

м. Харків

АНАЛІЗ РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Анотація

У статті розглянуто рейтинг конкурентоспроможності України в порівнянні з іншими країнами світу, виявлені сильні сторони конкурентоспроможності і найбільші перешкоди для ведення бізнесу в країні.

Ключові слова: конкурентоспроможність, глобалізація, економіка, рейтинг, ринок, ефективність, стратегія.

Конкурентоспроможність країни означає певний рівень її продуктивності, який визначає відповідний рівень добробуту населення, прибутків від інвестицій, характеризує потенціал зростання економіки у довгостроковій перспективі. У свою чергу, конкурентоспроможність формується під впливом низки економічних, політичних і структурних чинників, які визначають умови ведення бізнесу в країні. Результати відповідного дослідження Всесвітнього економічного форуму дозволяють виявити перешкоди на шляху підвищення конкурентоспроможності з метою вироблення керівниками бізнесу та політичними лідерами країн ефективних стратегій для їх подолання і забезпечення сталого зростання.

Україна посіла 76-те місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності,

піднявшись на вісім сходинок. Про це йдеться у доповіді «Глобальна конкурентоспроможність 2014-2015», який щороку публікує Світовий економічний форум (Давос, Швейцарія).

Рейтинг охоплює 144 країни. Деякі в ньому відсутні, наприклад - Білорусь.

Перше і друге місця в рейтингу зберегли Швейцарія та Сінгапур. За рік їхні позиції не змінилися. Трійку замкнули США, які рік тому займали п'яте місце.

До топ-10 країн із найкращою конкуренцією увійшли п'ять членів ЄС: Фінляндія (4-те місце), Німеччина (5), Нідерланди (8), Велика Британія (9) та Швеція (10). Компанію ним склали Японія (6) та Гонконг (7).

Навіть піднявшись на 8 сходинок, Україна не вийшла на докризовий рівень конкурентоспроможності. Нагадаємо, минулого року наша країна впала у цьому рейтингу на 11 позицій.

За базовими показниками Україна посідає наступні позиції: 130-те за розвитком інституцій, 68-ме за розвитком інфраструктури, 105-те за макроекономічним середовищем, 43-те за рівнем охорони здоров'я та освіти.

За ефективністю ринку товарів Україна посідає 112-те місце, ринку праці - 80-те.

Окрім того, як свідчить доповідь, за складністю ведення бізнесу Україна посідає 99-те місце, за рівнем інновацій - 81-е.

Найбільш складними факторами для ведення бізнесу є корупція, політична нестабільність та доступ до фінансування.

Сусідами України по рівню конкурентоспроможності стали Словачія (75) та Хорватія (77).

Із колишніх радянських республік найвищі місця займає Естонія (29). Варто зазначити, що рейтинг враховує наявні у країні природні запаси, тому в ньому високі місця посідають Азербайджан (39), Казахстан (50) та Росія (53).

Із сусідів України найвищий рейтинг у Польщі (43). Туреччина займає 45-ту позицію, Румунія - 59-ту, а Угорщина - 60-ту.

На останніх позиціях рейтингу розташувалися Ємен, ЧАД і Гвінея [2].

Сильними сторонами конкурентоспроможності України на даний час залишаються:

- високий загальноосвітній рівень населення (за якістю початкової освіти Україна посідає 49 місце),

- гнучкий та ефективний ринок праці (за співвідношенням зарплата-продуктивність - 26 місце, невисока затратність ринку праці - 21 місце, простота процедур найму та звільнення - 18 місце, участь жінок у трудовій діяльності - 32 місце),

- великий обсяг внутрішнього ринку та зовнішньої торгівлі (37 місце).

Непогані показники демонструє Україна по групі чинників інноваційного розвитку: висока здатність до інновацій (37 місце), якість науково-дослідних установ (68 місце), наявність вчених та інженерів (53 місце).

При подальшому реформуванні економіки України з метою підвищення її конкурентоспроможності слід враховувати, що зазначені чинники мають залишатися основою для майбутнього зростання.

Слід зазначити, що обстеження, які проводилися в рамках дослідження

глобальної конкурентоспроможності, виявили такі основні проблеми для ведення бізнесу в Україні (% відповідей респондентів) [3]: політична нестабільність - 15,6 %; корупція - 13,9 %; ускладнений доступ до фінансування - 10,8 %; податкове регулювання - 9,6 %; нестабільність уряду / можливість переворотів - 9,5 %; неефективність державного управління - 8,8 %; інфляція - 8,8 %; податкові ставки - 8,4 %; законодавчі обмеження ринку праці - 2,8 %; валютне регулювання - 2,8 %; слабкість охорони здоров'я - 2,8 %; злочинність - 2,5 %; недоліки інфраструктури - 1,5 %; недоліки загальної та професійної освіти - 1,4 %; недостатній рівень трудової етики на ринку праці - 0,8 %.

У цілому проблеми, на наш погляд, пов'язані з доступом до фінансування, високим податковим навантаженням, корупцією, неефективністю державного управління та податкового регулювання, відчуває більшість країн світу. При цьому країни Європи у більшій мірі відчули проблеми, пов'язані з доступом до фінансування та жорсткими законодавчими обмеженнями на ринку праці. Недостатність висококваліфікованої робочої сили та трудової етики фіксують такі країни, як Алжир, Бахрейн, Ботсвана, Бруней, Камбоджа, Чилі, Єгипет, Гамбія, Грузія, Гонконг, Ізраїль, Йорданія, Казахстан, а також Люксембург та Естонія. Від злочинності потерпає бізнес в Сальвадорі, Гайані, Гватемалі, Гондурасі, Ямайці. Політичну нестабільність визначили основним чинником стримування розвитку бізнесу, крім України, такі країни, як Аргентина, Еквадор, Японія, Молдова, Нікарагуа, Тайвань.

Ми вважаємо, що наведені вище проблеми, становлять найбільші перешкоди для ведення бізнесу в Україні і мають системний та глибинний характер, про що свідчить низький рівень з тенденцією до подальшого погіршення низки інших рейтингів країни.

Україна впала на 11 позицій до 84 місця у рейтингу «World Economic Forum» про конкурентоспроможність економік світу 2013-2014 роках.

Рейтинг опубліковано у відкритому доступі на сайті WEFforum.

При цьому, експерти визначають, що в цілому, Україна зберігає свої конкурентні позиції.

Ці результати базуються на великому розмірі ринку України (38-е місце в рейтингу за цим показником серед країн) і міцної освітньої системи, яка забезпечує легкий доступ до всіх рівнів освіти, як відзначають експерти.

Висновки. 1. Динаміка індексів конкурентоспроможності демонструє невелике зниження середнього індексу конкурентоспроможності групи країн інноваційного розвитку на фоні незначного зростання відповідного показника країн, що розвиваються. Це цілком відповідає загальній світовій тенденції перерозподілу сил на користь нових центрів зростання.

2. Швейцарія, Швеція, Німеччина, Японія, Нідерланди, Сінгапур, США, Канада, Фінляндія, Данія, як і минулого року, увійшли до TOP-10 рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Це означає, що незважаючи на помітні втрати від світової фінансово-економічної кризи, зазначені країни залишаються досить стабільними і привабливими для ведення бізнесу та інвестування.

4. Найгірші показники серед інших країн Україна демонструє по групам чинників, пов'язаних з макроекономічними умовами, державними інститутами,

ефективністю товарних та фінансових ринків. Це значно стримує конкуренцію і перешкоджає розвитку підприємництва в країні.

5. Помітними конкурентними перевагами України на сьогодні є високий загальноосвітній рівень населення, гнучкий та ефективний ринок праці, великий обсяг внутрішнього та зовнішнього ринку, а також наявність сприятливих передумов для інноваційного розвитку.

Список використаних джерел

1. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum within the framework of the Centre for Global Competitiveness and Performance, January 2014.

2. «Європейська правда» : Україна піднялася на 76-те місце в світовому рейтингу конкурентоспроможності [сайт] : укр.. версія. / медіа-холдинг "Європейська правда". — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : Європейська правда, 2000—. — Режим доступу : <http://www.euointegration.com.ua/news/2014/09/3/7025625/> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.

3. Ільїн, В.Ю. Глобалізація та її вплив на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору економіки України [Текст] : монографія / В.Ю. Ільїн. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2014. – 436 с.



УДК 336.143.01

Лінтур Інна
к.е.н., доцент
Мукачівський державний університет
м. Мукачево

ДО ПИТАННЯ ПОКРАЩЕННЯ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ УКРАЇНИ

Анотація

Стаття присвячена ролі бюджетного менеджменту в системі управління економікою держави. Виокремлено проблемні моменти в функціонуванні бюджетної системи. Запропоновано напрямки вдосконалення та реформування бюджетного менеджменту в процесі управління економікою України в кризових умовах господарювання.

Ключові слова: бюджет, бюджетний менеджмент, управління бюджетним процесом, реформування.

Сьогодні головним інструментом стратегічного розвитку держави є ефективний бюджетний процес як основна складова частина державного бюджету.

Бюджет держави повинен сприяти розв'язанню таких основних завдань, як

зростання соціальних виплат, збільшення інвестицій, зниження податків, розвиток села, розбудова доріг, охорона здоров'я, підтримка освіти та зміцнення самоврядування.

Фінансова сторона діяльності є однією з найхарактерніших рис економічного життя країн з розвинутою ринковою економікою. Тому актуальними є питання визначення ролі бюджетного менеджменту в умовах переходу до ринку, через необхідність усунення проблем в управлінні економікою держави.

Про актуальність теми свідчить те, що над проблематикою бюджетного процесу працювали і плідно працюють багато економістів і науковців. Фінансова система перебуває у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних економістів, про що свідчать безліч зарубіжних праць, виданих останніми роками. Водночас, незважаючи на численні наукові розробки, проблема управління бюджетним процесом не дістала системного розв'язання, а тому й надалі залишається актуальною і є предметом нашого дослідження. Необхідно, вивчаючи різні літературні джерела, визначити, які існують перспективні напрями та тенденції в удосконаленні бюджетного процесу.

Метою дослідження є з'ясування ролі, виявлення проблем та обґрунтування необхідності механізму вдосконалення бюджетного менеджменту в процесі управління економікою України в кризових умовах господарювання.

В умовах кризової економіки зростає роль державних фінансів у забезпеченні безперервного функціонування фінансової системи. Фінансова система країни при поступовому зростанні економіки удосконалюється. Це стосується насамперед державних фінансів, так як ефективність фінансової системи та фіскальної політики значною мірою залежить від пріоритетів державного бюджету.

Основні проблеми у бюджетній системі, що потребують комплексного підходу щодо їх вирішення та проведення відповідних системних змін, полягають у наступному:

- достатньо висока ступінь централізації бюджетних ресурсів, що перешкоджає проведенню політики децентралізації суспільних фінансів (за даними МФУ частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України становить близько 21%);
- орієнтація бюджетних видатків переважно на споживання, а не на розвиток (видатки розвитку визначені на рівні 15% усіх видатків бюджету);
- низький абсолютний і відносний рівень капітальних видатків з місцевих бюджетів, що суперечить обраному курсу на формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку країни (частка капітальних видатків місцевих бюджетів становить 16%);
- слабка дохідна база та висока трансфертна залежність місцевих бюджетів, яка не відповідає потребам формування фінансово самостійного самоврядування;
- відсутність ефективних стимулів до збільшення доходів державного і місцевого бюджетів, а також дієвих механізмів подолання регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку адміністративно-

територіальних одиниць;

- недосконалий порядок надання міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам з державного бюджету України (бюджетна система України спрямована на підтримку не самодостатніх (тих, що володіють власною фінансовою базою), а дотаційних територіальних громад та регіонів);

- нерозвиненість демократичних принципів функціонування бюджетної системи та організація функціонування бюджетного процесу, серйозні порушення у сфері розподілу і використання бюджетних коштів, відсутність дієвої системи суспільного контролю за станом державних і місцевих фінансів [1].

Основними напрямками вдосконалення бюджетного менеджменту, на нашу думку, в процесі управління економікою України в кризових умовах господарювання є:

- забезпечення ефективного функціонування податкової системи, мобілізації бюджетних доходів у обсягах, визначених відповідно до вимог податкового законодавства;

- формування бюджетних видатків, орієнтованих на стимулювання економічного зростання, з огляду на необхідність забезпечити реалізацію пріоритетів економічної і соціальної політики; створення умов для інвестиційної та інноваційної діяльності; орієнтація бюджетних видатків на досягнення кінцевих соціально-економічних результатів;

- створення ефективної системи управління та регулювання бюджетними ресурсами, застосування механізму обліку всіх зобов'язань, здійснюваних центральними та місцевими органами влади при виконанні покладених на них функцій, виробленні критеріїв фінансування зобов'язань, прийнятих у попередні роки;

- здійснення структурних реформ у соціальній сфері, слід досягти підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом скорочення та ліквідації малоефективних та неефективних витрат, підвищення рівня оптимізації видатків у бюджетній сфері;

- реформування між бюджетних відносин з метою досягнення взаємного розуміння і згоди в питаннях розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та адміністративно-територіальними утвореннями, створення належних умов для ефективного використання центральними та місцевими органами виконавчої влади покладених на них функцій.

Отже, цілому фінансова політика може бути ефективною, якщо її розглядати й реалізувати як сукупність цілеспрямованих державних дій та заходів у частині формування й ефективного використання фінансового потенціалу країни, окремих регіонів та секторів економіки в напрямі прискорення соціально-економічного зростання, підвищення стійкості корпоративних фінансів і фінансів домогосподарств, удосконалення інституційної сфери, яка забезпечує реалізацію цієї політики.

Підсумовуючи наведене, можна зробити висновок, що існуючий рівень управління бюджетним процесом в Україні не задовольняє повною мірою поточні потреби бюджетного менеджменту. Необхідно запровадити на законодавчому рівні прозорий механізм звітності використання бюджетних

коштів, що забезпечить усім нам цивілізоване комфортне життя.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів України [офіційний сайт] : укр. версія. / МФУ. — Електрон. текст. і граф. дані. — К. : МФУ, 2014 . — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 65.012.32

Літовченко Богдан

к.е.н., доцент

Академія митної служби України

м. Дніпропетровськ

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ

Анотація

В статті розглянуто питання про розвиток теорії та практики сучасного менеджменту в умовах глобалізації. На основі дослідження підходів до зміни парадигми глобалізації аналізується еволюція міжнародного і багатонаціонального менеджменту і вимоги до менеджерів у міжнародному бізнесі.

Ключові слова: *глобалізація, глобалізація виробництва, глобалізація ринків, міжнародний бізнес, школи міжнародного менеджменту, вимоги до сучасного менеджера.*

Поняття глобалізації з'явилося у сфері міжнародного менеджменту на початку 80-х рр. ХХ-го ст. Так, професор гарвардської школи бізнесу Теодор Левітт передбачив появу глобалізації як наслідок виникнення ситуації, коли нова технологія дозволяє розширювати охоплення глобальних засобів інформації і знижувати вартість комунікацій. В такому випадку смаки споживачів будуть зближуватися, що послужить причиною появи глобальних ринків для стандартних товарів [1].

Подальшим етапом розвитку досліджень глобалізації стає її всезагальний рівень – вона починається розглядатися теоретиками і практиками багатьох галузей досліджень як процес всесвітньої політичної, економічної, територіальної, військової, екологічної, соціальної, культурної та інформаційної взаємодії багатьох держав світу для створення глобальної цивілізації (метасупільства) або всесвітньої культури (сьогодні глобальний менеджмент у багатьох відношеннях створюється міжнародними організаціями – НАТО, СОТ, СОТ, ВМО, ЄС та ін. – які встановлюють “правила гри” у глобальному ринковому середовищі).

Загалом, головною метою глобалізації вважається реалізація концепції поступального розвитку світової економіки на основі росту науковомісткої сфери та сфери послуг за вдяки стратегії піднесення національних економік держав, що розвиваються, до рівня конкурентоспроможної інноваційної

економіки, їх перетворення на повноцінних суб'єктів світової економіки та вибору гідного статусу у світовій системі [2, с. 62; 3, с. 26-27].

Сучасний менеджмент міжнародного бізнесу розглядає глобалізацію як всесвітню тенденцію розширення бізнесу за межі власної національної економіки – у світі глобальної економіки будь-яка організація з будь-якої країни може стати конкурентом [4, с. 3]. У світлі цього в теорії міжнародного менеджменту виникає два майже протилежні напрями – глобалізації виробництва, а потім глобалізації ринків.

Термін «глобалізація виробництва» стосується тенденції, яка спостерігається в менеджменті міжнародних (багатонаціональних) підприємств (БНП), головним чином, транснаціональних корпорацій, які все в більшій мірі розташовують своє виробництво по всьому світу. По суті, ці БНП з максимальною вигодою використовують фактори виробництва країн перебування для того, що виробити свою власну політику виробництва.

Глобалізація ринків складає абсолютну протилежність більш звичним поглядам глобального маркетингу. Глобалізація ринків припускає, що багато БНП не розглядають індивідуальні національні ринки як окремі економічні об'єкти. Не дивлячись на те, що до останньої третини ХХ-го ст. багато країн були закритими з тієї причини що там було важко здійснювати торгіву діяльність, сьогодні, коли торгівельні бар'єри подолані, ці національні ринки зливаються і до них можна застосувати однаковий підхід. Проблеми з приводу транспортування, віддаленості і навіть культури БНП відносять до одної категорії по мірі того, як вони все в більшій степені розглядають всі національні ринки однаково [5, с. 119].

Економічна глобалізація привела до змін у поглядах на ролі менеджера і вимоги до менеджменту. На першому етапі розвитку міжнародного бізнесу панувала концепція практичної школи, коли успішність виконання класичних управлінських ролей на внутрішньому ринку повинна була автоматично корелюватися із зовнішньоекономічною діяльністю. З розвитком відкритості багатьох національних економік отримала поширення крос(між)культурна школа менеджменту, яка робила наголос на виконання міжнародним менеджером таких ролей: організатор стратегічного пошуку можливостей компанії на зовнішньому ринку; стратегічний мотиватор; культурний аналітик; ефективний організатор і керівник інтернаціонального колективу; дипломат і громадський діяч; “стратегічний оптимізатор міжнародного бізнесу” [6, с. 327-328].

Сучасні вимоги глобального бізнесу істотно відрізняються від звичних критеріїв успішного менеджера. Якщо звичайний процес прийняття рішень базувався на фактах та інформації, то у багатонаціональному бізнесі в умовах міжкультурного середовища більш надійними є інтуїція, почуття і враження. Факти добре використовувати в межах однієї культури, а аргументація ними менш переконлива, ніж враження та інтуїція, які засновані не тільки на документованій інформації, але й невлених процесах, які важко довести фактами.

Глобалізація ставить до менеджменту такі вимоги: глобальне мислення,

тобто розуміння того, що світовий бізнес швидко змінюється і стає все більш взаємозалежним; готовність управляти змінами і трансакціями у глобальному середовищі; здатність працювати з людьми з різними світоглядами та культурними цінностями; здатність створювати систему навчання та пристосування до змін конкурентного середовища глобальної економіки, залучаючи для цього весь персонал і мотивуючи його вдосконалення; далекоглядно-перспективне орієнтування у комплексних ринках міжнародного середовища; координація взаємозалежностей бізнесових функцій (маркетингових і виробничих) через національні кордони; трансферабельність, тобто готовність прийняти закордонне призначення на основі знання інших культур та вміння ведення переговорів; усвідомлення наявності національних культур і розуміння, що навіть в умовах глобалізації ринки культурно відмінні. Жоден підприємець чи менеджер не може досягти успіху без глибокого розуміння національної культури країни, де вони роблять бізнес.

Історично, еволюційний розвиток процесів економічної глобалізації призвів до зміни парадигми менеджменту вздовж спіралі, яку можна описати за допомогою евфемізмів: “trade follows flags” (торгівля слідує за прапором) – “export follows experts” (експорт слідує за експертами) – “business follows knowledge” – (бізнес слідує зазнаннями) [7, с. 2-16; 8, с. 194-199].

Теорія міжнародного (багатонаціонального) менеджменту сьогодні – це, самостійна галузь знань, яка вимагає вдумливого освоєння в умовах глобалізації та появою нової галузі наукових досліджень – нейроекономіки та явищ, пов’язаних з нею. Вона повинна стати окремою дисципліною вивчення, а також міждисциплінарною областю наукових досліджень, яку правильніше за все вважати “управлінською думкою”, що сполучає у собі науку, досвід, “ноу-хау”, якість управлінського мистецтва.

Список використаних джерел

1. Levitt, T. The Globalization of Markets [Електронний ресурс] / Levitt T. // Harvard Business Report. – May-June, 1988. – PP. 92-102.
2. Горбань, Г. Процвітання чи пастка? Підводні камені світової глобалізації [Текст] / Горбань Г. // Синергія. – № 2 (6), 2003. – С. 59-62.
3. Шергін С. Сучасний вимір глобалізації: концепції і реальність [Текст] / Шергін С. // Світогляд. – № 4, 2008. – С. 26-33.
4. Cullen G.B. Multinational management: A Strategic Approach. – 2nd ed. – South-Western: Thomson Learning, 2002. – 664 p.
5. Литовченко, Б. Синергия теорий международного и стратегического менеджмента в условиях глобализации [Текст] / Литовченко Б. // Журнал европейской экономики. – Том 10(№ 1). – Март, 2011. – С. 110-121.
6. Grosse R., Kujawa D. International Business: theory and managerial applications. – 2nd ed.- Boston: IRWIN, 1992. – 733 p.
7. Burton F.N. Contemporary Trade. – (Industrial studies series) – Oxford: PhilipAllan, 1984. – 187 p.
8. Borderless Business: managing the far-flung enterprise / edited by Mann C.J. and Goetz K. – West port: Praeger publishers, 2006. – 358 p.

УДК 330.567.2/.4:631.115.11

Македон Галина

аспірант

Національний університет біоресурсів

і природокористування України

м. Київ

СПОЖИВАННЯ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД**Анотація**

В статті погруповано держави за рівнем їхнього споживання та структурою заощадження. Виділено країни з високим, середнім та низьким рівнем заощаджень. Наголошено на ролі приватних заощаджень на рівні національної економіки та вказано шляхи трансформації заощаджень домогосподарств сільської місцевості в економіку України.

Ключові слова: споживання, заощадження, домогосподарства, національна економіка, інвестиції.

Одним із джерел внутрішніх інвестицій на рівні держави є приватні заощадження. Рівень заощаджень домогосподарств України протягом останніх років є вкрай низьким (близько 8% в селі і 12% – в місті), що свідчить про незадовільний стан населення та економіки держави в цілому [4].

Ціль даного дослідження – визначити типи держав по нормі заощаджень і споживання та запропонувати шляхи оптимізації використання заощаджень для сільської місцевості України.

Традиційно при дослідженні питання заощаджень домашніх господарств окремо виділяються кілька країн і регіонів. Серед них США – провідна світова економіка, Європейський союз, Великобританія, зокрема, – країна, що характеризується низькою нормою заощадження домашніх господарств, і Німеччина – країна, яку ряд світових ЗМІ називають «великий заощадник» та окрема група – країни Азії, що є «супер-заощадниками».

За даними ОЕСР США і Великобританія є країнами, де частка кінцевого споживання населення у ВВП є однією з найвищих у світі, а значить, заощадження є одними з найнижчих. На рис. 1 зображено норми заощаджень деяких країн. Як бачимо, вона коливається в рамках від 10% до 50%. І Україна в даному рейтингу знаходиться на низьких позиціях [2].

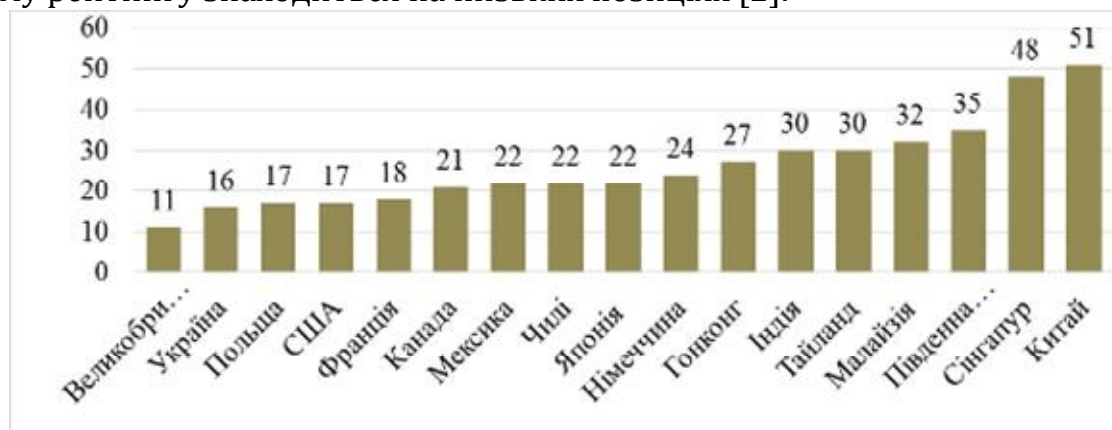


Рис. 1. Норма заощаджень, % від ВВП, 2012 рік [1]

Дуже важливим є раціональний рівень заощаджень як на рівні конкретного домогосподарства, так і національної економіки. Якщо норма заощаджень буде заниженою, то це може стати причиною надмірного споживання, що не зможе продовжуватись довго і стане причиною обманного процвітання. Наприклад, в США перевищується кредитоспроможність, разом з тим відсутні джерела капіталів, тому на цьому фоні утворюється кредитна експансія. Якщо ж показник заощадження завищений як в Китаї це призводить до недостатнього споживання, тобто не відбувається підтримка виробництва, що також є негативним для держави. При чому заощадження позитивно впливають на економіку лише, коли вони активні, тобто трансформуються в різноманітні форми інвестицій.

З макроекономічної точки зору особливий інтерес представляє собою «парадокс ощадливості» – явище, описане американськими економістами У. Кетчінгсом і У. Фостером і досліджене Дж. М. Кейнсом і Ф. фон Хайек. Суть парадоксу полягає в тому, що збільшення особистих заощаджень в період економічного спаду в кінцевому підсумку призводить до скорочення громадських заощаджень, оскільки скорочення споживання тягне за собою зменшення сукупного попиту і економічного зростання. Заощадження в даному контексті розглядаються як вилучення з економічного обігу, що обмежують зростання сукупного попиту і мультиплікативно скорочують сукупний дохід. Проблема «парадоксу ощадливості» – це, по суті, проблема надлишкової готівки в складі сукупних заощаджень домашніх господарств [3].

Споживання – категорія, що в психологічному розумінні знаходиться «на виду» і в силу ментальності українського народу, цей фактор є надзвичайно важливим. Адже кожне домогосподарство прагне відповідати споживчому рівню своєї соціальної категорії. Цей рівень не співпадає ні зі споживчим кошиком, ні з портретом середньостатистичного українця, він визначається оточенням, традиціями. А заощадження – категорія, що до певного часу залишається відомою лише самому домогосподарству. Крім того, домогосподарства сільської місцевості через відсутність фінансової грамотності не сприймають заощадження як інструмент для збільшення свого капіталу. Бо заощадження в готівковій формі (що є найпопулярнішою серед сільського населення) через економічну нестабільність в державі знецінює їх.

Важливим як на мікро-, так і на макрорівні показником споживання є його структура, зокрема відсоток, що витрачається на продукти харчування та безалкогольні напої. Далі наведено дані по країнам, де показано, що в Україні цей відсоток є занадто високим, що свідчить про бідність населення (рис. 2).

Згідно економічного закону Кейнса: домогосподарства з більшими доходами більше заощаджують. Якщо говорити про макрорівень, то не завжди вищий показник ВВП на душу населення спричиняє вищу норму заощадження. Одним з основних є культура населення та історичний економічний розвиток.

Багатство деякі експерти пропонують вимірювати наступним умовним розрахунком: якби людина перестала працювати, як довго вона могла б існувати за рахунок заощаджень. І якщо пасивні заощадження – закінчатся, то активні – продовжать приносити дохід.

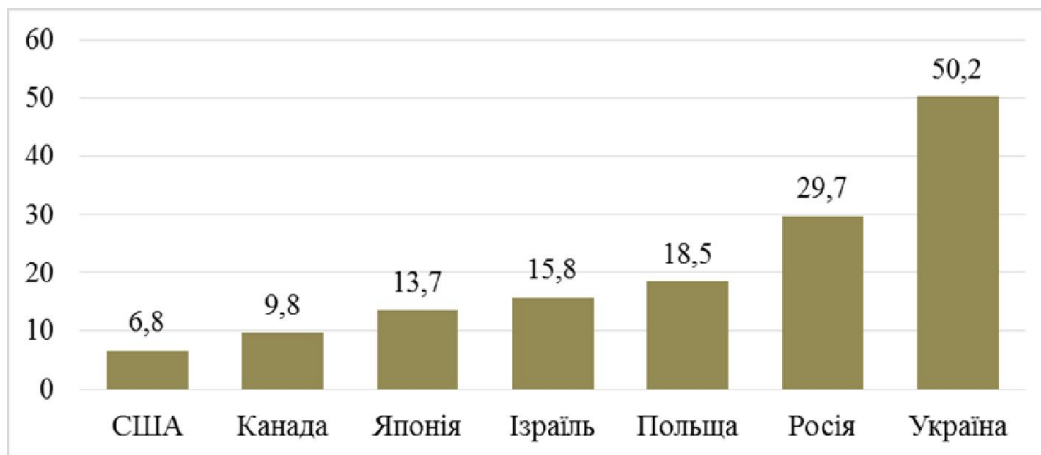


Рис. 2. Відсоток сукупних витрат, що населення витрачає на продукти харчування та безалкогольні напої [1]

Відмінність у структурі сукупних витрат сільського і міського населення зберігається в усіх країнах. Оскільки вони мають різні економічні умови, устрої та стиль життя. При чому традиційно сума витрат міських жителів є більшою. Експерти часто схиляються до думки, що умови життя на селі є гіршими в усьому світі, порівнюючи з міськими. Наприклад, у 2011 році міські домогосподарства США витратили 50348 дол., а сільські 42540 дол. (на 18% більше). Міські домогосподарства витрачали більше на харчування, житло, одяг, освіту, в той час як сільські більше витрачали на транспорт, охорону праці і розваги [1].

Заощадження з психологічної точки зору є економією. Для сімей з середніми і низькими доходами фактично це свідомо відмова від чогось сьогодні для отримання чогось в майбутньому. І для цього потрібен суттєвий мотив. Тому саме мотивація має стати рушійною силою для збільшення заощаджень населення. Якщо ж говорити про сільські домогосподарства, то мотив у них так надзвичайно високий. Наступний мотив – не просто заощаджувати, а перетворювати свої заощадження в актив, що буде приносити дохід.

Особливість соціологічних опитувань полягає в тому, що домогосподарства не бажають показувати справжній розмір своїх збережень. Дані, що пов'язані з обсягами надходжень, а відповідно і витрат домогосподарств, не показують об'єктивну ситуацію, оскільки на відміну від інших суб'єктів економіки (підприємств, в т.ч. малого бізнесу), вони не подають ніякої офіційної звітності (такої, за достовірність якої нестимуть відповідальність перед державою) і їхні сукупні витрати відомі достовірно лише їм самим. Часто певна (значна) їх частина знаходиться в тіньовому секторі економіки і не відображається в жодних документах і звітах.

Основними інвестиціями, на які покладаються в перспективі залишаються іноземні, в той час, як значні обсяги заощаджень домогосподарств залишаються неактивними. Сільськогосподарські домогосподарства в основному сприймають як виробників сільськогосподарської продукції, та не розглядають як інвесторів. Частку у фінансуванні кооперативу (базового господарства) і розвитку

інфраструктури села населення може взяти на себе. Це можливість отримувати доходи від своїх заощаджень і покращувати економічний і соціальний стан власного населеного пункту. Кооперативний рух дозволяє створювати міцний сільський «середній клас», який є основою для сильної і незалежної економіки. Це сприяє відродженню сіл і відповідно соціально-економічному розвитку держави.

Список використаних джерел

1. <http://data.worldbank.org/>
2. <http://www.oecd.org/statistics/>
3. Pattern of saving and investment of rural households: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/338/11/11_chapter5.pdf
4. Витрати і ресурси домогосподарств 2012. Статистичний збірник. – Київ 2013. – 377 с.



УДК 332.01

Павлов Константин

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных и инженерных технологий»
г. Ижевск, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯДРО РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ, КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭЛЕМЕНТНЫЙ СОСТАВ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы обоснования теоретических основ определения содержания понятия экономического ядра региона, обобщение критериев его формирования и систематизации признаков классификации.

***Ключевые слова:** экономическое ядро, регион, понятийный аппарат, критерии, процесс формирования, структура.*

Процессы формирования в России развитых рыночных отношений обусловили возникновение множество проблем, решение которых требует учитывать также и территориальную специфику. Более того, недоучет региональных факторов во многом и обусловил недостаточно высокую эффективность трансформационных рыночных преобразований. Теоретически перед региональной экономической политикой ставится задача оптимизации пространственных структур с макроэкономических позиций и поэтому недооценка, а тем более игнорирование региональных особенностей формирования рыночных отношений негативно влияют на общую экономическую ситуацию в стране. В этой связи следует отметить, что выделение в регионах

полюсов роста и пропульсивных отраслей способствует созданию «толчка» для развития экономических процессов: увеличения занятости трудовых ресурсов, функционирования взаимосвязанных отраслей хозяйства. Первопричинами необходимости формирования экономического ядра являются ограниченность ресурсов и возможностей, количество и острота нерешенных социальных и экономических проблем. Причем в сравнительно недалекой перспективе, когда ограниченность мировых ресурсов станет одной из главных проблем, возможности использования положений теории экономического ядра в хозяйственной практике еще более возрастут.

При формировании экономического ядра возможно возникновение двух трудностей: сила импульса может направляться не на районы, требующие поддержки, а на высокоразвитые районы, с которыми экономически свяжутся пропульсивные отрасли полюсов роста; можно столкнуться с дефицитом ресурсов (финансовых и трудовых). Для предупреждения этого необходимо осмысленное управление процессом ядрообразования для получения максимального эффекта [1]. В подобных условиях управление финансами становится приоритетной задачей. Затем - трудовые ресурсы и предметы труда. В советских экономических исследованиях приоритеты в управлении этими объектами не расставлялись, т.к. жестко нормировались. Свободы в манипулировании ресурсами не было. В рыночных условиях все обстоит строго наоборот - резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами территории. Перераспределение инвестиций в полюса роста будет способствовать синергическому эффекту и приведет не только к росту производства в регионе, но и к улучшению социальных показателей, повышению уровня жизни населения. Эти обстоятельства актуализируют региональное ядрообразование и управление этим процессом.

Тема формирования и выделения «ядер» региональных экономик (как правило, называемых иным образом – например ТПК, т.е. территориально-производственный комплекс), зачастую представленных комплексами отраслей, экономистами поднималась неоднократно в различных аспектах, но либо теоретические рекомендации не были достаточно разработаны и поэтому не могли успешно применяться на практике (так это было, к примеру, с теорией полюсов роста), либо широко использовались в условиях советского планового хозяйствования, но не были адаптированы к российским рыночным условиям хозяйствования.

Свое основное развитие теория экономического ядра получила в 60-е годы на Западе. Теория поляризованного развития в тот период представляла узловое направление в региональных исследованиях. Концепция полюсов роста была положена в основу региональных программ многих стран. Существенный вклад в развитие теории полюсов роста и экономического ядра внесли и российские ученые – регионалисты и, в частности, ими отмечалось наличие сходства между выбором в странах с развитой рыночной экономикой полюсов роста и советским принципом создания «промышленных очагов» и ТПК.

Многие вопросы, связанные с изучением отдельных сторон исследуемой проблемы, нашли отражение в научных трудах известных отечественных и

зарубежных учёных – экономистов и географов: Э.Б. Алаева, В.Б. Безрукова, Б.Д. Бреева, Д.И. Валентейна, А.Г. Гранберга, У. Изарда, И.А. Ильина, В.В. Кистанова, Н.С. Кистановой, А.Г. Липко, П.П. Литвякова, Н.Н. Некрасова, М.Ю. Павлова и др. Вместе с тем следует признать, что проблема развития экономики региона за счет создания и управления экономическим ядром, также как и в целом проблема управления формированием экономического ядра региона недостаточно изучены в настоящий период времени. Отсутствие механизма и критериев регионального ядрообразования обусловило необходимость развития технологии и разработки практических рекомендаций по формированию и управлению экономическим ядром региона, что и определило актуальность темы исследования.

Ведущими элементами региональных систем и подсистем населенных пунктов выступают их центры (ядра), которые соподчинены между собой. Таким образом, под экономическим ядром в регионалистике нередко понимается совокупность «полюсов роста», она играет ключевую роль в развитии экономики. Сказанное особенно справедливо в отношении переходных социально-экономических процессов и состояний, т.е. в условиях, когда экономическая система осуществляет переход от одного сравнительно устойчивого состояния к другому.

Теория поляризованного развития, представляющая собой узловое направление в региональных исследованиях, наибольшую популярность получила в 60-е годы на Западе. При существовании основных форм взаимодействия любого ядра и любой периферии - прямого воздействия, или модернизации (т.е. распространения импульсов к развитию от ядра к периферии) и обратного воздействия, или зависимости (т.е. подчинения периферии ядру), акцент был сознательно сделан на первую. Теория поляризованного развития обосновывает закономерности территориальной концентрации населения и хозяйств в определенных узловых элементах, способных оказывать воздействие на окружающие районы и стимулировать их развитие [2]. Сторонники теории поляризованного развития доказывали преимущества концентрации производства, особенно «динамичных», пропульсивных отраслей, в нескольких центрах, что по их оценкам дает немалый экономический эффект.

Концепция полюсов роста была положена в основу региональных программ многих стран. Создание всякого рода полюсов и центров развития первоначально имело целью активизацию экономической деятельности в отсталых периферийных районах. Поляризация на районном уровне рассматривалась в большинстве случаев как средство территориальной деконцентрации на макроуровне, способное ослабить резкое доминирование отдельных суперрегионов или центров.

Список использованных источников

1. Световцева, М.Г. Анализ структуры экономического ядра региона (на материалах Курской области) [Текст] / М.Г.Световцева, Э.Н.Кузьбожев, К.В.Павлов // Известия Курского государственного технического университета.

– 2003. – № 10.

2. Павлов, К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика / К.В.Павлов. – М. : Магистр, 2009. – 192 с.



УДК 332.3

Сидорук Борис

к.е.н., с.н.с., завідувач лабораторії

Тернопільська державна сільськогосподарська

дослідна станція ІКСГП НААН

м. Тернопіль

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР НА РІВНІ РЕГІОНУ

Анотація

У статті розглянуто питання проблем і перспектив розвитку рослинницької галузі на регіональному рівні, а також досліджуються можливості подальшого вдосконалення діючої системи аграрного виробництва.

Ключові слова: аграрне виробництво, енергетичний потенціал, спеціалізація, групування, удосконалення.

Кліматичні умови та земельні ресурси Тернопільської області надзвичайно сприятливі для розвитку сільського господарства регіону. На Тернопільщині третій рік поспіль спостерігається приріст валової продукції сільського господарства. Так, у 2013 р. в області одержано валової продукції аграрного сектору (в постійних цінах 2010 р.) на суму 8051,4 млн.грн., що на 1,3% більше, ніж у 2012 р. і на 38,2% більше 2010 року.

Варто наголосити на тому, що галузь рослинництва є базовою складовою сільськогосподарського виробництва і займає особливе місце в економіці Тернопільської області. У 2013 р. частка продукції рослинництва в загальному обсязі сільськогосподарського виробництва складала 71,9%. Порівняно з 2012 р. у цій галузі спостерігалось зменшення обсягів виробництва на 1,5%. На 100 га сільськогосподарських угідь у 2013р. було вироблено 600,3 тис.грн. валової продукції рослинництва, що на 126,4 тис.грн. перевищує середній показник по Україні.

У 2013 р. загальна посівна площа сільськогосподарських культур в усіх категоріях господарств становила 798,3 тис.га, що на 0,8 тис.га (на 0,1%) більше, ніж у 2012 р. Землеробство області сьогодні характеризується значними змінами в структурі посівних площ: усе більше в області сіють зернових та технічних культур. Так, за останні 10 років частка посівів зернових у загальній посівній площі зросла з 57,6% у 2003 р. до 61,9% у 2013 р., технічних культур – відповідно з 11,0% до 20,6%. Водночас, за цей період значно зменшилася питома вага

посівів кормових культур (майже на 11 в.п.) [13, с. 44].

У 2013 р. порівняно з 2012 р. в області наростили обсяги виробництва всіх основних енергетичних сільськогосподарських культур, крім цукрових буряків (фабричних).

Так, у 2013р. було отримано рекордний урожай зернових культур, який значно перевищив досягнення минулих років. Загалом на Тернопільщині зібрали 2228,9 тис.т зерна, що на 3,0% більше, ніж у 2012 р. Зростання загального обсягу виробництва зернових культур відбулося в основному за рахунок кукурудзи, якої в 2013 р. зібрали 1206,4 тис.т, або на 39,7% більше в порівнянні з 2012 р. У структурі виробництва зернових у 2013 р. найбільшу питому вагу займали кукурудза (54,1%), пшениця (31,1%) та ячмінь (12,7%). Загалом, в області в 2013р. з 1 га збирали по 46,7 ц зерна, що на 6,8 ц більше, ніж у середньому по Україні. За урожайністю зернових у 2013 р. Тернопільщина посіла 8 місце серед інших регіонів.

У 2013 р. в області значно зросло виробництво ріпаку (на 51,0%), сої (на 31,6%), фруктів (на 31,6%) та соняшнику на зерно (на 29,4%), яких зібрали відповідно 156,1 тис.т, 101,3 тис.т, 56,2 тис.т, 29,9 тис.т.

Проведено групування сільськогосподарських товаровиробників за критерієм валових зборів сільськогосподарських культур в залежності від площі, яка відведена під посіви даних культур.

Згідно результатів групування виявлено, що найбільша частка валових зборів зернових та зернобобових культур припадає на великі сільськогосподарські підприємства з площею понад 3000 га сільськогосподарських угідь, а саме, 34,0%, ще 20,5% від урожаю даних культур отримують господарства з площею від 1000 до 2000 га сільськогосподарських земель. Дані групи підприємств характеризуються і найвищими показниками урожайності зернових і зернобобових культур – 61,1 і 49,4 ц/га, відповідно. Проте, малі і середні господарства з площею угідь до 250 га, яких в області їх найбільша частка (73,1%), в структурі валових зборів мають лише 5,5%. В даних господарствах можна відмітити і найнижчі показники урожайності по цій групі сільськогосподарських культур

Подібну картину спостерігаємо і по окремих сільськогосподарських культурах (озима пшениця і кукурудза на зерно), де найбільші показники по урожайності і валових зборах відмічаємо у великих сільськогосподарських підприємствах з площею сільськогосподарських угідь понад 1000 га. В даній групі підприємств отримують понад 40,0% валових зборів зерна озимої пшениці і понад 60,0% зерна кукурудзи.

Дещо інша ситуація відмічається із посівами технічних культур. Так, найвищими показниками урожайності соняшнику і цукрових буряків (фабричних) характеризуються малі і середні господарства. Зокрема, найбільша урожайність соняшнику відмічається у господарствах з площею сільськогосподарських угідь 250-500 га (24,2%), найменші показники – у малих (до 50 га) і великих господарствах (1000-2000 га): 19,0 і 19,0 ц/га, відповідно. Найбільша частка валових зборів припадає також на середні господарства з площею сільськогосподарських угідь від 100 до 500 га (52,8% валової продукції).

Подібні результати спостерігаються і у сфері вирощування цукрових буряків. Так, найвищі показники урожайності відмічаємо у господарств з площею земельних угідь до 500 га (коливаються від 399,3 до 352,2 ц/га), найменші – у господарств з площею понад 1000 га сільськогосподарських угідь (коливаються в межах 275,5-277,8 ц/га). Проте, найбільшу частку у структурі валових зборів продукції цукробурякової галузі займають великі господарства (49,9%), які мають понад 1000 га сільськогосподарських угідь.

Дані проведеного аналізу свідчать про низьку ефективність вирощування технічних культур у великих сільськогосподарських підприємствах. Така ситуація може бути обумовлена як суб'єктивними (подання статистичним органам неправдивої інформації, її спотворення), так і об'єктивними факторами (у великих підприємствах відмічається монокультура, у структурі посівних площ практично відсутні кормові трави і бобові культури, не дотримуються сівозміни, що веде до деградації і зниження родючості ґрунтів та негативного впливу на посіви вимогливих до ґрунтів просапних технічних культур).

Підтвердженням наших припущень щодо недотримання сівозмін в багатьох сільськогосподарських підприємствах і вузької спеціалізації господарств можуть служити наступні дані. Виходячи із результатів проведеного групування, відмічаємо значний рівень вузької спеціалізації сільськогосподарських підприємств досліджуваного регіону. Так у 2013 р. серед 1033 сільськогосподарських підприємств 168 займалися вирощуванням тільки зернових культур (16,3%), 27 (2,6%) – технічних культур, 53 (5,1%) – зернових культур і соняшнику, 20 (1,9%) – кормових культур. Подібна ситуація спостерігається і у фермерських господарствах: у 2013 р. 21,9% від їх загальної кількості вирощували лише зернові культури, 3,2% – технічні культури, 1,8% – зернові культури і соняшник, 1,2% – кормові культури (табл. 1).

Таблиця 1

Групування сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за спеціалізацією вирощування сільськогосподарських культур у 2013 році [13, с. 61]

Напрямок спеціалізації	Сільськогосподарські підприємства – всього		з них фермерські господарства	
	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості
Підприємства, що займалися вирощуванням сільськогосподарських культур – усього	1033	х	567	х
з них ті, що займалися вирощуванням тільки зернових культур	168	16,3	124	21,9
технічних культур	27	2,6	18	3,2
картоплі та овоче-баштанних культур	5	0,5	5	0,9
кормових культур	20	1,9	7	1,2

Продовження табл. 1

зернових культур та соняшнику	53	5,1	10	1,8
зернових культур, соняшнику та цукрових буряків (фабричних)	11	1,1	3	0,5
Підприємства, що займалися вирощуванням тільки плодів та ягід	22	x	11	x

Як наслідок, відбувається зниження потенційної урожайності сільськогосподарських угідь і зменшення валових зборів по основних групах сільськогосподарських культур (особливо, вимогливих до ґрунтів).

Для покращення даної ситуації, важливе значення має розширення сфери використання продукції рослинництва, насамперед, в напрямку, її застосування поряд із споживчими і для енергетичних цілей та виробництва альтернативних видів енергії.

Якщо врахувати можливості використання побічної рослинницької продукції, то тут існують значні перспективи у виробництві альтернативних енергетичних ресурсів.

При цьому в подальшому потрібно більше уваги приділити вдосконаленню структури посівних площ сільськогосподарських культур в Тернопільській області в напрямку стимулювання застосування сівозміни і введення в структуру посівів бобових і кормових культур з метою покращення потенційної родючості ґрунтів.

В перспективі це зможе істотно підвищити показники врожайності і валових зборів по основних групах сільськогосподарських культур, насамперед тих, які матимуть перспективи використання в енергетичних цілях (група зернових і технічних культур).

Список використаних джерел

1. Сільське господарство Тернопільської області за 2013 рік. Статистичний збірник / за ред. В.Г. Кирича. – Тернопіль : Тернопільське ГУС, 2014. – 216 с.



УДК 330.341.1

Солоха Дмитро

д.е.н., професор

Белякова Оксана

к.е.н., доцент

Київський національний університет культури і мистецтв

м. Київ

ВИЗНАЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЇ «СИСТЕМА» ЩОДО РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація

Розглянуто питання визначення дефініції «система» за сучасних вимог щодо розвитку та управління соціально-економічними системами регіонального рівня, досліджено трансформацію системного підходу стосовно сучасних вимог розвитку економічної теорії.

Ключові слова: *система, розвиток, регіон, системний підхід, управління.*

Ключовим завданням формування соціально-економічної політики в Україні є визначення завдань розвитку на регіональному рівні. Сучасний стан економічних досліджень потребує переосмислення понятійно-категоріального апарату відносно вимог часу, а саме впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів, отже, на те є потреба визначення.

В умовах подальшої трансформації вітчизняної економіки і розвитку ринкових відносин першочерговим стає питання розробки та реалізації механізму сталого розвитку регіонів.

Стабілізація функціонування сучасних регіональних угруповань в значній мірі досягається за рахунок організації на підприємствах, галузях ефективної системи управління, яка дозволить в умовах дестабілізації економіки адаптувати методи управління з використанням системного підходу.

Системний підхід представляє собою науковий напрямок, заснований на методології пізнання частин на підставі цілого і цілісності на відміну від класичного підходу, орієнтованого на пізнання цілого через частини. В сучасних умовах зрозумілою є обмеженість класичної методології – від частини до цілого, бо в умовах динамізму зовнішнього середовища зміни призводять до виникнення нових властивостей не тільки на рівні підприємств, але й регіону.

Головна концепція системного підходу полягає в вивченні (пізнанні – аналізі) деякої системи не тільки як сукупності її частини, а і у зворотному напрямі, – визначенні основних властивостей системи як цілого, інтерпретуванні функціонування і розвитку її частин (підсистем) з погляду системи в цілому. «Навчитися» системному підходу можна тільки кардинально перебудувавши своє мислення, яке зобов'язане розглядати систему відразу і одночасно у всьому комплексі проблем і на всіх рівнях організації, у тому числі з урахуванням аналізу зовнішнього для системи середовища.

Основні принципи теорії систем (цілісності, системності і динамічності) були виведені на основі вивчення конкретного біологічного матеріалу і за своєю сутністю носять індуктивний характер. Як відзначено у [11], Л.Берталанфі

відмітив, що метод Р. Ешбі також не має чисто дедуктивного характеру. Річ у тому, що і предметом вивчення кібернетики на перевірку виявляються не «всі можливі машини», а суто кібернетична система, відкрита для інформації і закрита для передачі ентропії, доводять автори [1].

Мабуть важко знайти чисто індуктивну або дедуктивну теорію. Формулюванню загальних принципів передують аналітичне дослідження конкретного матеріалу, а сам обсяг матеріалу і напрям його обробки визначаються наявністю інших попередніх принципів тощо. Індукція і дедукція як методи дослідження знаходяться в діалектичній єдності. Їх виділення у вигляді самостійних методів швидше показує, на якій стадії вивчення об'єкту почато створення теорії.

Існує багато визначень поняття «система», але всі вони зводяться до розкриття системи як «сукупності елементів, організованих таким чином, що зміна, виключення і введення нового елемента закономірно відбивається на всіх інших елементах». У. Ешбі під системою розумів «усю сукупність перемінних, які експериментатор вибирає з числа перемінних реальної «машини». Л. Берталанфі дав своє поняття системи, визначивши її «комплексом елементів, що знаходяться у взаємодії», відмітили [1].

Деякі вчені відійшли від визначення системи як сукупності елементів і розглядали її як процес. Система - «...это процесс или поток независимых процессов компонентов системы, обладающих определенными свойствами, которые связаны циклами развития и деградации», цитують автори монографії [3].

Більшість дослідників визначали, що ціле (система, організація) виникає і зберігається завдяки взаємодії частин. Проте визначення системи через взаємодію частин було деякими авторами поставлено під сумнів. Те, що пропонується замість подібного визначення, знімає цей його недолік, але одночасно створює нові труднощі такого порядку, що і сама теорія систем стає абсолютно проблематичною. В. А. Лекторський і В. І. Садовський справедливо відмітили, що заміна поняття «взаємодія» поняттям «відносини» у визначенні системи А. Холденом і Р. Фейджином робить розуміння системи ширшим, ніж сукупність явищ. А. І. Уємов намагається звузити визначення системи шляхом накладення на створюючі відносини деякого обмеження у вигляді відносин «другого порядку», доведено [1]. Але оскільки вибір відносин, що обмежують систему, абсолютно довільний, один і той же об'єкт одночасно може і не може бути системою. При такій невизначеності властивості системності сам системний метод втрачає значення.

Насправді поняття взаємодії є достатньо ширшим, особливо якщо його розглядати як функціональний зв'язок. Обмеженість поняття взаємодії ілюструється прикладами концептуальних систем (наприклад, періодична система Д.І. Менделєєва) або посиланням на такі системи, фізична цілісність яких близька до нуля, наприклад біологічний вигляд [2]. При цьому цілісність концептуальних систем, а, отже, і взаємодія між їх елементами визначається цілісністю тих реальних систем, віддзеркаленням яких вони є.

Уточнення визначення системи полягає не в розширенні його обсягу, а

навпаки, в звуженні: не всяка взаємодія веде до виникнення і тим більше збереження системи. Деякі способи взаємодії виявляються руйнівними як для системи, так і для самих взаємодіючих об'єктів, тобто «елементів».

Аналіз безлічі визначень поняття системи дозволяє зробити наступне узагальнення – система:

- являє собою організоване складне ціле;
- сукупність чи комбінацію предметів або частин, що утворюють комплексне єдине ціле;
- формується на основі елементів системи, яка може відрізнитися від інших систем або за діючими в них законами різного рівня, тобто рівнем розвитку, або за законами одного рівня, відмінність яких визначається лише різними умовами розвитку цих елементів;
- потребує наявності одночасно двох видів сумісності: сумісності однопорядкових елементів як необхідної умови взаємодії і сумісності окремо взятого елемента зі всіма іншими елементами цілого, тобто елемента і системи, в яку він входить.

Узагальнюючи наведені поняття, під системою будемо розуміти об'єкт будь-якої природи (або сукупність взаємодіючих об'єктів), що володіє вираженою «системною властивістю» (властивостями), тобто властивістю, якої не має жодна з частин системи при будь-якому способі декомпозиції і що не виводиться з властивостей частин. Частини системи, що мають аналогічні властивості, назвемо підсистемами. Об'єднання декількох систем, що володіє системною властивістю, називатиме надсистемою або системою більш високого порядку (2-го, 3-го тощо). Елементом системи є об'єкт (частина системи) з однозначно певними відомими властивостями.

Система (підсистема, елемент) має входи, виходи і складається з певних підсистем, що досить ретельно доведено в монографії [3].

Подібне розчленовування сильно спрощує дві операції:

- сприяє правильній декомпозиції системи на підсистеми;
- сприяє створенню правильної моделі і тієї що відносно легко інтерпретується, що має відношення до аналізу і прогнозування функціонування системи.

Різноманіття підсистем пояснює складність системи та підкреслює важливість здійснення стратегічного управління. В системі (якщо це дійсно система) завжди є домінуючим (основним) цикл (або ритм), який визначає зміст системи (її здібності).

Причому цей ритм завжди включає акумулятор і процесор (перетворювач ресурсів). Базова модель системи повинна описувати в першу чергу головний цикл системи «акумулятор<=>процесор».

Розглядаючи наведені характеристики, можна відзначити, що вони не вичерпують ества методології системного підходу, але в цілому дають можливість визначити істотні його складові для розробки методологічних основ дослідження сталого розвитку соціально-економічних систем регіону.

Список використаних джерел

1. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону [Текст] : монографія / Д. В. Солоха, М. В. Бандура, М. В. Савченко, В. В. Морева. – Донецьк : Ноулідж, 2011. – 431 с.
2. Скиба В. А. Функционализм в буржуазной социологии массовой коммуникации [Текст] / В. А. Скиба // Философские науки. – 1969. – № 6. – С. 12-21.
3. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України [Текст] : монографія / Матросова Л. В., Овечкина О. А., Іванова К. В., Солоха Д. В. – Донецьк : Донбасс, 2009. – 485 с.



УДК 37.014.7:332.1

Сухий Олег
к.е.н., доцент
Львівська комерційна академія
м. Львів

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Анотація

У статті досліджені тенденції диференціації цін на ринку освітніх послуг з використанням мікроекономічного аналізу. Окрім цього, охарактеризовані моделі поведінки з боку споживачів освітніх послуг та зосереджена увага на причинах відтоку абітурієнтів і визначені заходи, реалізація яких дозволить збільшити кількість студентів у ВНЗ.

Ключові слова: мікроекономічний аналіз, освітні послуги, диференціація, ціни, ринок, вищий навчальний заклад.

Мікроекономічний аналіз традиційно розглядає науково обґрунтовані методи й стратегії максимізації цільових показників: загальної корисності (для споживача, суб'єктів споживчої економічної підсистеми); загального обсягу виробництва (для виробничих підсистем); стратегії максимізації доходів та прибутків (для комерційного сектору). Використовуючи даний науковий інструментарій, можна виділити певні засадничі підходи, релевантні для вищих навчальних закладів як суб'єктів формування людського капіталу. Так, важливим методом збільшення доходів у мікроекономічній теорії вважається диференціація цін, яка проводиться за таким принципом: встановлення вищих цін для менш еластичних (менш чутливих до підвищення ціни) сегментів ринку та нижчих цін для високоеластичних (чутливих до рівня цін) сегментів ринку. Стосовно формування людського капіталу даний принцип означає, що на менш конкурентних сегментах ринку (зокрема, вступ на 3-й курс на дистанційну чи

заочну форму навчання після галузевих коледжів, наприклад, на дистанційних навчально-консультаційних центрах чи в межах інститутів дистанційного навчання) дозволяється більша амплітуда цін та відхилення від середньоринкових, тому що абітурієнти уже певним чином прив'язані до даного ВНЗ; і навпаки, на сегментах ринку з високим рівнем конкуренції, де попит високоеластичний і які є важливими для успішної акредитації ВНЗ (наприклад, студенти денної форми навчання), існує значний тиск на рух ціни в напрямку середньоринкової в регіоні за даною спеціальністю, щоб не допустити втрати своєї частки ринку та запобігти зменшенню доходів.

Зазначимо, що на даний час диференціація цін на ринку освітніх послуг уже здійснюється в кількох вимірах. Так, поширюється практика встановлення тим самим ВНЗ в межах однієї вступної компанії до трьох, або навіть чотирьох різних рівнів цін на економічні напрями підготовки в межах тієї самої галузі знань ("Економіка та підприємництво"): вищі ціни на більш престижні напрями підготовки в межах цієї галузі знань і нижчі ціни (до -25%) на спеціальності, які об'єктивно користуються дещо меншим попитом (економічна кібернетика, маркетинг, економічна статистика тощо) задля збереження даних спеціальностей й підготовки до середньострокового розширення ринку освітніх послуг після завершення демографічного спаду. Останній підхід демонструє ще один важливий для мікроекономічної теорії принцип: в розрізі окремих напрямів підготовки може бути доцільне тимчасове функціонування з мінімальними збитками (стратегія мінімізації збитків [1, с.174]) з метою збереження виробничо-навчального потенціалу й виходу на прибуткову діяльність в майбутньому. Крім того, тенденції 2010-2014 рр. засвідчили доволі вагомні масштаби цінової диференціації: йдеться про різницю навіть не у 500-700 грн., а до 2-3 тис. грн. і більше між вартістю навчання на різних напрямках підготовки в тому самому ВНЗ навіть в межах тієї самої галузі знань.

Другий вимір диференціації – це встановлення різних цін для різних структурних підрозділів ВНЗ на ті самі напрями підготовки. Так, набувають поширення як окремі підрозділи ВНЗ інститути дистанційного навчання, інститути заочної освіти – при цьому із власними шкалами цін, які навіть на сайтах ВНЗ представляються окремими таблицями, що дає змогу проводити подальшу глибшу цінову диференціацію (одні нижчі ціни для заочників, які є у місті базування ВНЗ, інші – вищі ціни для студентів, які віддають перевагу заочній чи дистанційній формі навчання з інших міст, що, з одного боку, пов'язано з додатковими витратами ВНЗ на формалізацію навчального процесу, а, з іншого боку – дає змогу студентам зекономити на транспортних витратах та проживанні, тобто представляє студентам з інших віддалених міст певні переваги, за які вони готові платити вищу ціну порівняно з місцевими заочниками). Кінцева мета такої диференціації – збільшення частки ринку, контингенту набору і максимізація отриманих доходів.

Змінюються і моделі поведінки з боку споживачів освітніх послуг в умовах описаної диференціації. В сучасних умовах вища освіта набула серед молоді масового характеру, в більшості перестала носити ексклюзивні, виняткові риси, а тому придбання освітніх послуг значною частиною населення сприймається на

рівні буденної свідомості за аналогією з придбанням інших товарів щоденного вжитку й відповідною орієнтацією на середній рівень цін на ринку. Спрацьовує проста аналогія пересічного масового споживання, і тому більшість споживачів освітніх послуг, більшість батьків абітурієнтів в умовах масового поширення вищої освіти сприймають також і вибір ВНЗ за методикою буденної свідомості й часто не готові платити вищу ціну за додаткові академічні переваги, оцінити які в належному обсязі може лише невеликий сегмент абітурієнтів. Саме тому і зустрічаються випадки вибору ВНЗ значно нижчого академічного рівня заради невеликої різниці в ціні. Відтак, якщо навіть на малокомплектній спеціальності хоча би один абітурієнт обирає інший ВНЗ заради різниці в 400-500 грн., а інколи навіть заради різниці в 300 грн. (а такі непоодинокі випадки фіксуються технічними працівниками приймальних комісій й уже знайшли відповідне відображення в наукових працях [2]), то існують резерви зростання доходу первинного ВНЗ за кожного додатково набраного студента на малокомплектній спеціальності за рахунок цільового надання йому більш вигідної цінової пропозиції, яка утримає абітурієнта саме в даному ВНЗ, забезпечуючи додатковий стабільний дохід.

Підкреслимо, оскільки об'єктом нашого аналізу є сегмент платної форми навчання, то, відповідно, першочергова увага повинна бути зосереджена на причинах відтоку абітурієнтів саме на платну форму навчання в інші ВНЗ. Якщо ідентифікувати ці причини й впливати на них, чим зменшити відтік заяв принаймні на 5-10%, то це допоможе суттєво збільшити набір зарахованих у первинному ВНЗ (зараз, для прикладу, зі 100 поданих заяв типовий відтік становить 90 заяв, тому зменшення відтоку навіть на 5% заявників збільшує набір зарахованих на бакалаврат денної форми навчання в 1,5 рази, тобто на 50% і більше (!) з відповідним зростанням загального доходу. Це також підтверджує актуальність розширеного маркетингового опитування (необхідно збирати "big data" – масиви даних (O.C.) щодо переваг не лише зарахованих студентів, але й тих, які подали заяви, проте не вступили в досліджуваний ВНЗ.

Таким чином, в умовах масовості вищої освіти абсолютна більшість абітурієнтів та їх батьків керуються буденною свідомістю масового споживача, і в умовах сучасної валютної та економічної кризи не мають стимулів платити більше, ніж середньоринкова вартість; з іншого боку, переважна частина масових споживачів не бажають й не будуть вникати в якісні сторони освітньої послуги (економічна психологія мас) і при виборі серед традиційно відомих ВНЗ орієнтуються, насамперед, на ціну, як первинний маркер-індикатор, поряд зі загальним іміджем ВНЗ. Окремої уваги заслуговує те, що пересічний споживач освітніх послуг на етапі вступної кампанії не може, як правило, оцінити ступінь розвитку тієї чи іншої галузі знань у різних ВНЗ, а тому схильний враховувати імідж ВНЗ в цілому.

Водночас, об'єктивно необхідним стає більший фокус ВНЗ на своїх клієнтах, опитування абітурієнтів, ключовими стають працівники першої ланки, що безпосередньо працюють із абітурієнтами, інформація від яких може мати вирішальне значення для ефективних управлінських рішень (максимально точна повна інформація з перших вуст), селективно точне формування місії та

стратегії вищого навчального закладу, його цільового ринку, що потребує подальших спеціалізованих маркетингових досліджень з чітко визначеними цілями й завданнями.

Список використаних джерел

1. Taylor, T. Principles of Microeconomics / T. Taylor, C. Gamez, D. Shapiro & others. – Houston, 2014. – 491 p.

2. Кучеренко, С. Ю. Плата за надання освітніх послуг як одне з джерел фінансування державного вищого навчального закладу [Електронний ресурс] / С. Ю. Кучеренко, Ю. В. Рибченко / Научная мысль информационного века - 2014 : матеріали конференції. – Режим доступу : www.rusnauka.com /8_NMIW_2014 /Economics /3_161775.doc.htm.



УДК 338.436(477)

Ужва Алла

к.е.н., доцент

Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського
м. Миколаїв

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ
В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ**

Анотація

У статті розглянуто фактори, що перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності продукції АПК на зовнішніх ринках, проаналізовано переваги, недоліки функціонування АПК в умовах євроінтеграційних процесів, надано пропозиції щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, агропромисловий комплекс, євроінтеграція.

Адаптація вітчизняного аграрного сектора економіки до умов та вимог Європейського союзу є складним і суперечливим процесом. Внаслідок природних та економічних особливостей галузі сільського господарства, його тривалою внутрішньою і зовнішньою відірваністю від розвинутих європейських країн, суттєвих розбіжностей між Україною та ЄС у визначенні пріоритетів державної аграрної політики продовжуються наукові дискусії про доступні євроінтеграційні перспективи вітчизняного агропромислового комплексу.

Євроінтеграційні процеси стали невід'ємною ознакою та напрямком розвитку аграрного сектора економіки України. Першочергового значення при цьому набула взаємообумовлена діяльність держави та господарюючих суб'єктів, спрямована на забезпечення продовольчої безпеки та комплексний підхід при плануванні розвитку територій.

Розвиток інтеграції на європейському рівні є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки.

За даними Державної служби статистики України у 2013 році прямі іноземні інвестиції у сільське, лісове та рибне господарство зросли на 15%, тоді як в економіку загалом – лише на 5%, і становлять 839,3 млн дол США. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів залишається сільське господарство Київщини та Івано-Франківщини. У ці регіони надійшло близько половини (47,8%) інвестицій галузі, у тому числі Київ залучив 20%, Київська область – 15,8%, а Івано-Франківська область – 12%. Аграрії Дніпропетровщини залучили 6,3%, Харківщини – 5,7%, Львівщини – 5,0% іноземних інвестицій. Обсяги прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор Черкаської та Донецької областей, становлять 3,7% та 3,5% відповідно. Вінниччина та Хмельниччина залучили по 3,1%. На решту 17 регіонів, припадає лише близько 22% іноземних інвестицій [2].

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції агропромисловий комплекс України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства.

Розвитку конкурентоспроможності продукції, яка є запорукою стабільної діяльності підприємств, сприяє світова практика управління підприємствами, яка спрямована на забезпечення довгострокових переваг шляхом використання унікальних можливостей підприємств. Конкурентні стосунки як механізм взаємодії агентів на ринку задають параметри ринкової економіки, визначають функціональні залежності в системі підприємницьких стосунків, забезпечують розширене відтворення у сфері агропромислового комплексу.

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на зовнішніх ринках такі чинники:

- низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи, що проявляється у високій вартості банківських кредитів та позик, нерозвиненості в Україні сфери страхування кредитних та виробничих ризиків;

- нерозвиненість інфраструктури АПК, що призводить до збільшення вартості виробництва, значних втрат продукції під час її транспортування та зберігання;

- недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними;

- низька капіталізація вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка обмежує їх можливості щодо залучення додаткових коштів для розвитку бізнесу;

- переважно низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств – більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10-20 найменувань

продукції;

- недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок в аграрному секторі, що зумовлює незадовільну якість насінневого та племінного матеріалу, обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва;

- недостатня активність державної політики щодо підтримки родючості ґрунтів, яка призводить до збільшення частки ґрунтів, які є непридатними для ведення сільського господарства;

- занепад вітчизняної машинобудівної галузі та обмеженість фінансових можливостей сільськогосподарських виробників;

- фактичне знищення кооперативних традицій [1].

Важливість та актуальність посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському ринку пояснюється підвищенням цін на сільськогосподарську продукцію внаслідок загострення світової продовольчої кризи та збільшення виробництва й використання біологічного палива, що обумовлює збільшення потенційного попиту на вітчизняну продукцію; зростанням попиту в європейських країнах на органічну продукцію, причому ціни на таку продукцію вищі на 20-50 %, а для її вирощення в країнах ЄС використовується лише 3,5 % загальних сільськогосподарських площ; лише 20 % виробленої в Україні аграрної продукції споживається в межах держави, а решту 80 % можна експортувати; експорт сільськогосподарської продукції становить 21 % усього експорту України до країн ЄС, причому країни ЄС є найбільшим імпортером сільськогосподарської продукції у світі [1].

З урахуванням існуючих проблем, а також позитивного зарубіжного досвіду, видається доцільною реалізація заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку за такими основними напрямками: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС; збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції; налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами; використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції в напрямі зміцнення конкурентоспроможності АПК.

Список використаних джерел

1. Гайдуцький, П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс] / П. Гайдуцький // Джерело тижня. – 7 червня 2013 року. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/gayduckiyukraina-es-problemy-integracii>.

2. Експрес-випуск Державної служби статистики України 14.02.2014 № 88/0/03.5вн-14 // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



УДК 65014.1+658

Харченко Вікторія

к.е.н., доцент

Донецький національний технічний університет

м. Донецьк

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Обґрунтовано, що в основу системи забезпечення розвитку підприємства на довгострокову перспективу має бути закладено основні принципи стратегічного управління та підходи до розробки стратегії діяльності. Формування єдиної системи управління розвитком дозволить узгодити управлінські дії у процесі прийняття стратегічних рішень.

***Ключові слова:** розвиток, підприємство, стратегічне управління, стратегія, система.*

У нестійких макроекономічних умовах господарювання вкрай важливим є системний погляд на вирішення виробничих, економіко-фінансових, соціальних, екологічних проблем промислових підприємств. При цьому система забезпечення розвитку підприємства набуває таких рис, як невідкладність, необхідність, надійність та ефективність, а формування системи стратегічного управління розвитком дозволяє вирішувати важливі для життєдіяльності підприємства завдання і стає запорукою узгодженості різних стратегічних управлінських заходів щодо забезпечення результативності функціонування суб'єкта господарювання.

Метою статті є обґрунтування змісту системи забезпечення розвитку підприємства.

Узагальнення наукових доробок щодо проблем розвитку, стратегічного управління, системного підходу, щодо розробки і реалізації стратегій діяльності [1-8] дозволило визначити ключові поняття для спрямування діяльності підприємства на довгострокову перспективу:

- базові поняття: стратегічне управління, розвиток, стратегія;
- синтез понять: стратегія розвитку; стратегічний розвиток;
- складні поняття: стратегічне управління розвитком, система стратегічного управління; система управління розвитком.

Існуючу залежність між поняттями «стратегія», «розвиток» і «стратегічне управління» продемонстровано у табл. 1.

Спираючись на сутність понять «стратегія» і «розвиток», узагальнюючи різні їх тлумачення, О.М. Кукушкін [5] визначає стратегію розвитку як довгостроковий план щодо напрямку розвитку, формування і використання потенціалу підприємства. На думку В.А. Чичун [8] стратегія розвитку на тривалу перспективу дозволяє адаптуватися до ринкових умов, реагувати на зміни середовищ і є основою стратегічного управління. Також слід зазначити, що у дослідженнях, присвячених сутності категорії «розвиток», серед видів розвитку відділяють і характеризують стратегічний розвиток, пов'язаний з інноваціями.

Таблиця 1

Залежність між поняттями «стратегія», «розвиток» і «стратегічне управління»

Найменування поняття	Визначення поняття
<u>Розвиток</u>	результат реалізації <i>стратегії</i>
Управління <u>розвитком</u>	управління, що пов'язане зі <i>стратегіями</i> зростання: концентрованого, інтегрованого і диверсифікованого зростання
Стратегія	дозволяє: - направити процес <u>розвитку</u> організацій; - встановити і досягти довготривалої цілі <u>розвитку</u> національної економіки
Стратегічне управління	- процес управління довготермінованими цілями, <i>стратегією</i> ; - реалізація підходів до діяльності для встановлення цілей <u>розвитку</u> ; - довгостроковий <u>розвиток</u>

Примітка: узагальнено за [1, 2, 4, 5].

Подані у табл. 1 визначення стратегічного управління можна доповнити, розширити і виділити зв'язки з іншими економічними категоріями, такими як потенціал, зміни, середовище, конкурентні переваги, результати, ефект тощо [1-8]. У цілому слід наголосити, що стратегічне управління розглядається здебільшого з трьох позицій: як процес, як діяльність та безпосередньо управління. У даному контексті в доповнення до визначень, які наведено у табл. 1, можна навести найбільш місткі, за авторською позицією, трактовки терміну «стратегічне управління»: по-перше, як *процесу*: процес підтримки діяльності; по-друге, як *діяльності*: діяльність щодо постановки цілей і задач організації, підтримки взаємовідносин з оточенням; по-третє, як *управління*: управління результатами; управління, яке проводить своєчасні зміни.

Певний інтерес у науковців викликають такі проблемні напрями дослідження як стратегічне управління розвитком і створення системи стратегічного управління підприємством. Щодо систем стратегічного управління підприємством, то їх структура, на думку Т.О. Кокодей [3], містить цілі, завдання і функції системи, а також ресурси. Як відзначає Т.Є. Циба [7], такі системи залежать у першу чергу від умов функціонування підприємства, а також особливостей підприємства і характеристик зовнішнього середовища, із чим слід погодитися, однак варто зазначити, що усі системи стратегічного управління промисловим підприємством повинні мати спільні характерні риси, такі як: принципи формування; набір основних керованих елементів системи; виконання критичних співвідношень між показниками (елементами); процедури узгодженості управлінських рішень усередині підсистем управління і між підсистемами стратегічного управління; досягнення ефективності функціонування суб'єкта господарювання у процесі розвитку.

У проаналізованих фахових дослідженнях стратегічне управління розвитком пов'язується із забезпеченням конкурентних переваг підприємства, а

також із зростанням обсягів господарювання, інноваційною спрямованістю, що досить вдало підкреслює сутнісні особливості даного поняття, які не викликають протиріч.

Виходячи із змісту категорії «розвиток» в стратегічному аспекті дослідження, результативність стратегічного управління розвитком підприємства забезпечується завдяки:

- впровадженню системного управління всіма сферами діяльності підприємства: виробничо-технічної, економічної, фінансової, інвестиційної;
- системному підходу до вирішення проблем підтримки рентабельності, конкурентоспроможності, нарощування потенціалу, впровадження інновацій;
- творчому підходу персоналу до реалізації мети господарювання.

У наукових доробках, у тому числі авторській праці [6] досліджується інше складне комплексне поняття – система управління розвитком промислового підприємства. З огляду на стратегічний аспект управління розвитком підприємства доречним є дослідження поняття «система стратегічного управління розвитком промислового підприємства» як системи, що об'єднує процеси розробки і виконання стратегічних фінансово-економічних та виробничо-технічних управлінських рішень щодо забезпечення ефективної реалізації стратегій і досягнення цілей розвитку промислового підприємства в умовах дестабілізуючого впливу зовнішнього оточення та регулює взаємозв'язки між складовими частинами даної системи на основі оптимізації процесів досягнення і підтримки ефективності функціонування у діючих умовах господарювання.

З результатів проведеного дослідження випливає, що система забезпечення розвитку підприємства у довгостроковому періоді має визначати: цілі і завдання розвитку, функції стратегічного управління, стратегію розвитку підприємства, механізм реалізації стратегії розвитку, механізм стратегічного управління розвитком, основні засади системи стратегічного управління розвитком підприємства, критерії ефективності функціонування системи стратегічного управління розвитком, потенційні можливості до подальшого розвитку підприємства. Наведений перелік складових у системі забезпечення розвитком є певною послідовністю управлінських дій, виконання яких сприяє поєднанню процесу реалізації цілей розвитку виробничо-збутової, фінансової і ресурсної підсистем і утворює єдину ефективну систему управління на підприємстві.

Таким чином, у роботі доведено, що складні умови функціонування промислових підприємств вимагають системного бачення у вирішенні проблем розвитку, досягненні цілей стратегічного управління і реалізації стратегії діяльності. Формування системи стратегічного управління розвитком підприємства з подальшим постійним контролем за її життєздатністю є основою стабільності господарювання суб'єктів ринкових відносин на перспективу та основним етапом у створенні системи забезпечення розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Ансоф И. Стратегическое управление [Текст]: [пер. с англ.] / И. Ансофф; [науч. ред. и авт. ст. Л.И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

2. Дунда С.П. Управління розвитком підприємств хлібопекарної галузі [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.П. Дунда. – Київ, 2011. – 20 с.
3. Кокодей Т.А. Структура и механизм системы стратегического управления предприятием / Т.А. Кокодей // Экономика Крыма. – 2006. – №17. – С.100-104.
4. Колодійчук А.В. Розвиток понятійно-термінологічної підсистеми "стратегічне управління промисловістю" [Текст] / А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2012. – Вип. 22.2. – С. 260-270.
5. Кукушкін О.М. Сутність поняття "стратегія розвитку підприємства" [Текст] / О.М. Кукушкін // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУ України, 2005. – Вип. 15.2. – С. 220-227.
6. Харченко В.А. Сутність системи управління розвитком промислового підприємства [Текст] / В.А. Харченко // Економіка промисловості. – 2013. – №4. – С. 100-110.
7. Циба Т.Є. Розвиток стратегічного управління підприємством [Текст] / Т.Є. Циба // Економіка і регіон. – 2009. – №1 (20). – С. 120-126.
8. Чичун В.А. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / В.А.Чичун // Збірник наукових праць [Буковинського університету]. Сер.: Економічні науки. – Чернівці: Книги-XXI, 2011. – Вип. 7. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/27USU.pdf.



УДК. 338.242

Цап Михайло
аспірант
Львівська комерційна академія
м. Львів

ОЦІНЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОБЛЕМ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Анотація

Охарактеризовані чинники посилення проблеми імпортозаміщення в Україні, здійснено групування та подані характеристики груп регіонів України за значеннями коефіцієнту покриття експортом імпорту у 2013 р., зроблені висновки відносно удосконалення методики моніторингу імпортозаміщення в Україні.

Ключові слова: імпортозаміщення, оцінювання, регіональні особливості.

Передумови проблеми імпортозаміщення обумовлені чинниками, які стимулюють імпортозалежність національного господарства та які стримують або компенсують надходження на внутрішній ринок товарів і послуг, виготовлених не на території держави.

Для сучасного посттрансформаційного етапу розвитку економіки України характерною є ситуація, коли посилюється вплив чинників, які стимулюють збільшення обсягів імпорту (швидке розширення місткості внутрішнього ринку та сфери товарного обігу, зростання доходів громадян, розвиток інституційної інфраструктури торгово-посередницької та зовнішньоекономічної діяльності, послаблення контролю та покращення можливостей входження в систему вітчизняної торгівлі), і практично не сформовано бар'єрних та компенсаторних можливостей протидії (формування і використання потужностей внутрішнього виробництва, зростання його конкурентоспроможності, підвищення фінансово-економічної ефективності, розвиток інвестиційно-інноваційно активних інтегрованих підприємницьких мереж).

Потрібно звернути увагу й на наявність суттєвих регіональних диференціацій в імпортозалежності. Так, якщо у 2013 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту в середньому по державі становив 0,82, то в семи регіонах (Чернівецька – 0,79, Закарпатська – 0,63, Волинська – 0,58, Львівська – 0,49, Одеська – 0,47, Київська – 0,42 області та м. Київ – 0,46) його значення було ще нижчим, що негативно. Але така ситуація є наслідком не вищої імпортозалежності, а того, що ці області є основними митними територіями і імпортна продукція у більшій своїй частині офіційно «заходить» в Україну саме через ці регіони, надалі розповсюджуючись решту територіями держави.

Прикладні висновки відносно регіональних аспектів імпортозаміщення можна зробити за результатами аналізу показника «коефіцієнт покриття експортом імпорту» за регіонами України і відхилення фактичних значень для кожного регіону від середнього (із застосуванням коефіцієнту дисперсії).

Як бачимо з табл. 1, області України, що потрапили до першої і другої груп, характеризуються найкращим співвідношенням обсягів експорту до обсягів імпорту. Причинами цього стали розвиток внутрішнього виробництва та його експортних можливостей, захист внутрішнього ринку від імпортних товарів шляхом підтримки місцевого виробника, наявність природно-сировинних ресурсів, що скеровуються на експорт.

Позитивну практику регулювання імпортозаміщення та державної структурної політики в цій сфері доцільно перенести на регіони групи 3 для покращення співвідношення між експортом і імпортом товарів. Натомість, на території регіонів, що потрапили до групи 4, можуть реалізовуватися заходи в межах організаційно-економічного механізму державної політики імпортозаміщення, спрямовані на застосування економічних і адміністративних обмежень проходження на внутрішній ринок товарів, виготовлених не на території України.

Зробімо ще й такий важливий висновок. Здійснення моніторингу міри імпортозалежності (як стану, так і динаміки) на регіональному чи місцевому рівнях та прийняття за його результатами адекватних і ефективних

управлінських рішень потребує обґрунтування критичних значень головних показників, при перевищенні яких є підстави стверджувати про настання загрозової для внутрішнього ринку та соціально-економічної сфери ситуації.

Таблиця 1

Результати групування регіонів України за значеннями коефіцієнту покриття експортом імпорту у 2013 р. та характеристики груп

Групи	Регіони	Інтервали значень коефіцієнтів покриття експортом імпорту	Характеристики груп
1	Кіровоградська, Донецька, Полтавська, Миколаївська області	2,17-3,53	Регіони з найбільшим перевищенням обсягів експорту над обсягами імпорту, для яких характерні дещо менша залежність від імпорту та вищий рівень експортного потенціалу
2	Запорізька, Луганська, Дніпропетровська, Житомирська, Черкаська, Рівненська, Сумська, Вінницька, Херсонська області	1,99-2,16	Регіони з перевищенням експорту над імпортом
3	Тернопільська, Хмельницька, Чернігівська, Харківська, Івано-Франківська, Чернівецька області	0,78-1,98	Регіони зі збалансованим співвідношенням експорту та імпорту
4	Закарпатська, Волинська, Львівська, Одеська, Київська області, м. Київ	0-0,77	Регіони з критично низькими значеннями та надмірним перевищенням імпорту над експортом, оскільки через їх територію здійснюється митне оформлення імпорту (є джерелом постачання на внутрішній ринок товарів)

Використовуваною на сьогодні в Україні методикою не враховуються тенденції зміни співвідношень: імпорт-виробництво-експорт-споживання. Адже коефіцієнт покриття експортом імпорту за певною товарною позицією може перебувати у задовільному інтервалі, але впродовж останніх років намітилися негативні тенденції. За умови врахування цього в методиці оцінювання імпортозалежності представники влади можуть своєчасно реагувати на зміни, а

не вже їх безпосередні наслідки. Це дуже важливо в контексті підвищення ефективності державної структурної політики регулювання імпортозаміщення.

Таким чином, визріла актуальність удосконалення методики оцінювання імпортозалежності, зокрема за товарами і товарними групами, передусім на регіональному та місцевому рівнях. Головними складовими формування відповідного висновку мають стати два параметри: (1) частка імпорту в роздрібному товарообороті аналізованого товару та (2) середньорічний темп її зростання (зменшення). За рахунок цього буде відображено і міру входження в проблемну ситуацію і темпи її розвитку.



УДК 332.81

Чопенко Ольга

студент

Ковальова Дар'я

студент

Горященко Юлія

к.е.н., доцент

Дніпропетровська державна фінансова академія

м. Дніпропетровськ

ЖИТЛОВИЙ ФОНД ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

Анотація

У статті проаналізовано житловий фонд населення та сучасні житлові умови у Дніпропетровській області та запропоновано шляхи їх покращення.

Ключові слова: *житловий фонд, нерухомість, експлуатація житла, комунальний благоустрій, житлова площа.*

Житло завжди було і лишається одним із найважливіших інструментів на шляху досягнення соціальних цілей у суспільстві. Забезпеченість громадян житлом – показник успішності державної політики. У наш час не кожен може дозволити собі придбати квартиру, основною причиною чого є недолік фінансів у потенційних покупців.

Зміст і значення житлового фонду розглядається в проекті Житлового Кодексу від 30.03.2009 р. зі змінами та доповненнями № 2307-1. Згідно зі статтею 1, житловий фонд – це сукупність усіх видів житла (житлових будинків, квартир, інших приміщень, які призначені та придатні для постійного проживання в них).

Питанням розвитку житлового фонду України займалися такі науковці: В.М. Кірнос, Г.І. Коваленко, М.І. Русинко, Н.Г. Насонкіна, В.І. Шаталов, О.О. Нешева та інші.

На думку Г.І. Коваленка, житловий фонд – це сукупність житлових будинків

і житлових приміщень на всій території України, що визначені у встановленому порядку житлом, придатним для проживання громадян.

У наш час не кожен може дозволити собі придбати квартиру, основною причиною чого є недолік фінансів у потенційних покупців. За статистикою, динаміка середніх цін продажу нерухомості така (січень 2013 до січня 2012 року) : Київ - 1,6 відсотків, Донецьк - 2,8 відсотки, Одеса - 2,0 відсотки, Львів - 2,3 відсотки, Дніпропетровськ - 0,5 відсотків, Харків - 3,1 відсотки.

На березень 2013 року ціни за 1 кв.м.: Київ - 1798 у.о., Донецьк - 1212, Одеса - 1165, Львів - 1137, Дніпропетровськ - 830, Харків - 1002.

Дані таблиці 1 свідчать, що житловий фонд Дніпропетровщини протягом 2003-2013 рр. має негативну динаміку, спостерігаємо скорочення загальної площі на 0,6 млн. м², проте, не зважаючи на це, у середньому на одного жителя площа зросла на 1,1 м².

Таблиця 1

Динаміка житлового фонду Дніпропетровщини протягом 2003 -2013 рр. [2]

Роки	Весь житловий фонд, загальної площі, млн.м2	У середньому на одного жителя загальної площі, м2
2003	78,8	22,2
2004	78,7	22,3
2005	78,8	22,5
2006	78,4	22,6
2007	78,5	22,8
2008	78,7	23,0
2009	79,1	23,2
2010	79,0	23,3
2011	79,1	23,5
2012	79,1	23,6
2013	78,1	23,4

Дніпропетровська область відноситься до областей країни, в яких добре розвинуті галузі матеріального виробництва, у тому числі будівництва. На Дніпропетровський регіон припадає близько 7% усіх будівельних робіт країни.

Житловий фонд Дніпропетровської області щороку збільшується за рахунок прийняття в експлуатацію житла. Кількість прийнятого в експлуатацію житла у період з 2003 по 2013 рік зменшилась як в загальній кількості так і по видам житлових будівель, позитивна динаміка спостерігалась лише у період з 2006 по 2008 рр. Різке падіння прийнятого в експлуатацію житла можна прослідкувати у 2009 році, тоді його кількість скоротилась у 2,5 рази. З 2010 по 2013 рік спостерігається тенденція до зростання.

Житлові умови населення є важливим показником, адже він має значний вплив на здоров'я людей. Надчутливі до несприятливих житлових умов діти і люди похилого віку. Так, із збільшенням житлової площі захворюваність дітей різко зменшується. Дослідження багатьох учених-гігієністів свідчать про те, що чим більше в одній кімнаті проживає людей, тим більша їхня захворюваність,

особливо дітей і літніх людей. А одночасне проживання в одній квартирі двох сімей призводить до збільшення захворюваності мешканців у 2 рази, переважно за рахунок ураження органів кровообігу і нервової системи. У значній мірі житлові умови визначає обладнання квартир та будинків різноманітними видами комунального благоустрою.

Протягом останніх 10 років в Україні значно погіршився технічний стан основних конструкцій та інженерного обладнання житлового фонду, в першу чергу, покрівель, систем опалення, холодного водопостачання, каналізації, ліфтів, газового обладнання. Знос житлового фонду складає близько 55,7%.

Аналізуючи житлові умови на Дніпропетровщині, можна стверджувати, що протягом 2003-2013 років в квартирах Дніпропетровщини зростає питома вага загальної площі обладнаної водопроводом, каналізацією, опаленням, газом та ваннами – це свідчить про значне поліпшення житлових умов в яких проживають мешканці. Однак, таке поліпшення все ж таки залишається на рівні базового забезпечення необхідними для життя умовами, дивлячись на забезпечення гарячим водопостачанням, то за 11 років питома вага тільки зменшилась на 2 %, тобто можна свідчити що в 2013 році тільки трохи менше половини обладнаної площі на Дніпропетровщині забезпечена гарячою водою. Хоча гаряча вода і є важливим фактором зручності і гігієни в повсякденному житті, Дніпропетровський регіон так і залишається недостатньо забезпеченим таким фактором. Більш менш стабільна динаміка спостерігається у випадку з підлоговими електроплитами, їх питома вага значно не змінюється протягом років [2].

В Україні починаючи з 2002 активно реалізується програма забезпечення житлом молодих сімей. На той період прогнозувалось вкласти 399,6712 млн. грн. на введення в експлуатацію житла для молоді. Прогноз був позитивний, але ця програма повністю не реалізувалась. Лише незначна частина (близько 40% прогнозного показника) була реалізована за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів [3]. Враховуючи це майбутня програма 2013-2017 має набагато нижчі прогнозні показники ніж попередня.

24 жовтня 2012 року була затверджена Державна програма забезпечення молоді житлом на 2013-2017 роки. Програма передбачає надати молоді 819 квартир [4].

В Україні активно проводиться програма — «Доступне житло», яка передбачає одноразову субсидію громадянам в розмірі 30% від нормативної вартості житла. Тобто 70% необхідної суми вносить людина, а 30% сплачує держава. Брати участь у цій програмі можуть громадяни, які потребують покращення житлових умов та перебувають на квартирному обліку, і в яких середньомісячний сукупний дохід на одного члена сім'ї не перевищує п'ятиразового розміру середньої заробітної плати в регіоні, за даними Держкомстату. Вікових обмежень для участі в програмі «Доступне житло» немає [1].

Отже, житло має велике соціальне значення для добробуту населення. Якщо хоч малий відсоток населення не має житла, або не в змозі сплачувати витрати стосовно наданням основних послуг, тоді питання вмиль

перетворюється на глобальну проблему. Виходячи з аналізу житлового фонду Дніпропетровщини, для покращення його стану та розвитку можна висунути такі рекомендації:

1. Удосконалити законодавство щодо житлового забезпечення населення;
2. Виділяти з держбюджету на реалізацію державних соціальних програм більш значну суму коштів;
3. Приділяти більше уваги громадянам, які потребують покращення житлових умов;
4. Створити добровільні об'єднання громадян, які у змозі власними силами допомогти створити сприятливі умови для життя населення.

Список використаних джерел

1. Державна соціальна програма «Доступне житло» [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://investhelp.com.ua/content/serg%D1%96i-komnatnii-%C2%A%Bderzhavna-sots%D1%96alna-programa-%C2%ABdostupne-zhitlo%C2%BB-ne-ma%D1%94-v%D1%96kovikh-obmezhen%C2%BB#>
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Постанова Кабінету міністрів України від 29 липня 2002р № 1089 «Про затвердження Державної програми забезпечення молоді житлом на 2002-2012 роки» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1089-2002-%D0%BF>.
4. Постанова Кабінету міністрів України від 24 жовтня 2012р № 967 Про затвердження Державної програми забезпечення молоді житлом на 2013-2017 роки [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/967-2012-%D0%BF>.



УДК 330.59

Шевченко Олена

к.е.н., доцент

Національний університет «Кієво-Могилянська Академія»

м. Київ

ПРОБЛЕМИ ДОСЯГНЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті розглянуто суть і роль європейських соціальних стандартів в соціальній політиці європейських країн, визначено необхідність та стратегічні напрямки імплементації їх в Україні в контексті євро інтеграційних процесів.

Ключові слова: соціальні стандарти, соціальна політика, соціальні гарантії, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата.

Для країн з розвиненою ринковою економікою все актуальнішими стають процеси соціалізації економіки. Це обумовлено тим, що в процесі свого розвитку ринкова система набула нових цінностей, на чолі яких стоїть людина, її життя, здоров'я, безпека, добробут та гармонійне існування, а отже, і нових механізмів для реалізації завдань з забезпечення гідного існування індивідів. Одним з цих механізмів є соціальна стандартизація та уніфікація. Причиною появи соціальних стандартів стала успішна реалізація соціально-економічної політики високорозвиненими країнами, створення так званих держав загального добробуту, забезпечення їх сталого розвитку. Для передачі цього досвіду країнам, що розвиваються і прагнуть соціалізувати власні економічні системи, було визначено ряд індикаторів та стандартів, які ілюструють ефективність реалізації соціальної політики, рівень життя населення в цих країнах.

Незважаючи на те, що існують певні відмінності в національних моделях соціальних стандартів (континентальна, англосаксонська, шведська та південноєвропейська) європейських країн, вже з початку 60-х р. р. минулого століття здійснені перші спроби їх уніфікації. Вони знайшли відображення в Європейській соціальній хартії 1961 р., нову редакцію якої в 1996 р. ратифікували 15 європейських країн. При цьому можна виокремити два основні завдання, реалізації яких служать європейські соціальні стандарти:

- стандартизація соціальних прав громадян країн-членів ЄС;
- розробка соціальних стандартів рівня життя населення з метою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві та зниження соціальної напруженості.

Європейські стандарти – норми, що прийняті за основу інституціями ЄС та застосовуються в практиці країн ЄС

Соціальне забезпечення за стандартами Ради Європи і Європейського Союзу включає крім соціального забезпечення інші форми соціального захисту – державну соціальну допомогу, а також спеціальний особливий (додатковий) захист для окремих категорій населення.

Держава повинна мати таку систему соціального забезпечення, яка шляхом виплати соціальних допомог покривала б основні соціальні ризики.

Таким чином, метою створення системи соціальних стандартів в європейській практиці є моніторинг рівня життя населення для дійсних членів ЄС, та орієнтування нових членів Європейської Співдружності та країн, які прагнуть досягти рівня розвитку європейських країн, у процесі здійснення соціальної політики і соціалізації своїх економік.

Україна декларує намір стати партнером та інтегруватися в спільноту європейських країн для запозичення їхнього досвіду в сфері суспільно-економічної діяльності для подолання відсталості і підвищення добробуту своїх громадян до європейського рівня. Досягнення високого рівня життя населення, аналогічного рівню в країнах Європи, є можливим за умови імплементації ЄСС у свою практику.

Впровадження ЄСС в Україні передбачає ряд механізмів та етапів. Одним з важливих аспектів здійснення європейської соціальної політики в Україні є стандартизація в сфері соціального захисту. Сучасна політика соціального

захисту в Україні має ряд проблем: нестача ресурсів на соціальне забезпечення, демографічні проблеми, економічні (безробіття, корупція, тіньова економіка, негативні зовнішньоекономічні впливи), соціальні, політичні.

Таблиця 1

**Стандарти-індикатори рівня життя населення для України
та ЄС-28 у 2013 році***

Назва показника	Нормальне значення	Значення для України	Середнє значення для ЄС-28
Показник очікуваної тривалості життя при народженні	Мінімальне значення – 25 років, максимальне - 85	68,808	78,51996
Показник грамотності дорослого населення	На рівні 100%	99,7	98,68571
Середня тривалість навчання	Не менше 15 років	11,282	10,75276
Реальний НД на душу населення за ПКС	Від 200 до 40 тис. доларів США	6428,007	25305,97
Сумарний коефіцієнт народжуваності	На рівні 2,14 – 2,15	1,29	1,531852
Коефіцієнт старіння населення	Не більше 7%	41	45,61592
Розрив у рівні доходів граничних децильних груп	Не більше ніж 10:1	7,6	8,924
Частка населення, що проживає за межею бідності	Не більше 10%	25	17
Співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати	Не більше ніж 1:3	39,4	60
Мінімальний рівень погодинної заробітної плати	Не менше 3 доларів США		
Рівень безробіття	Не вищий від 8-10%	7	10,37778
Кількість правопорушень на 100 тис. населення	До 5 тис. випадків	1146	
Рівень депопуляції	50:50	-0,547	0,230571
Кількість психічних патологій на 100 тис. населення	Не більше 248 осіб	244	

**Розраховано автором*

Найкраще відображають ступінь соціального розвитку країн так звані показники рівня життя, які налічують 14 показників, мінімальних соціальних норм, які гарантують гідний рівень життя населення країни. Ці стандарти використовують як європейські країни, так і ООН (при розрахунках індексу

людського розвитку і аналізі та прогнозуванні соціально-політичної ситуації в будь-якій державі).

Якщо за показниками грамотності і демографічними показниками, безробіттям Україна не значно відстає від Європи і навіть дещо випереджає, то за іншими індексами має місце суттєве відставання. Отже, Україна потребує стимулювання розвитку економіки, але в той же час така політика не повинна погіршувати соціальну справедливість.

В законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» державні соціальні стандарти визначаються як встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій. А державні соціальні гарантії - як встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму. До соціальних норм і нормативів відносять показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами. Нормативи витрат (фінансування) Закон визначає як показники поточних і капітальних витрат з бюджетів усіх рівнів на забезпечення задоволення потреб на рівні, не нижчому від державних соціальних стандартів і нормативів [1].

В цілому українське законодавство містить необхідні основи для впровадження ЄСС, в той же час, задекларовані в цих нормативно-правових актах стандарти, є значно нижчими в порівнянні з європейськими, внаслідок недостатнього рівня економічного розвитку, що а також через наявність корупції та олігархії.

Першочерговими завданнями в процесі соціалізації економіки України в умовах європейської інтеграції є забезпечення розвитку інститутів, законодавства, інфраструктури, структурних реформ, зокрема в сферах соціального захисту (перехід від соціального стандарту «прожитковий мінімум» до соціального стандарту «мінімальний споживчий бюджет», який має бути базою розрахунку мінімальної заробітної плати; запровадження адресної соціальної допомоги), охороні здоров'я, сфері пенсійного забезпечення, мінімальних соціальних гарантій рівня життя населення, забезпечення ефективного функціонування економіки та політичної системи, узгодження політики стимулювання економічного розвитку та забезпечення соціальної справедливості.

Список використаних джерел

1. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : [Закон України] : за станом на 20.11.2014 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – N 48. – ст.409.
2. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2009–2020 роки : Послання Президента

України до Верховної Ради України від 30.04.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon1.rada.gov.ua.

3. Концепція реформування системи соціальних послуг. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2007р. N 178-р // Концепція реформування системи соціальних послуг. – Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України.

4. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, 2014 р. // Урядовий портал. – Режим доступу: kmu.gov.ua.



УДК 316.323+316.61

Шевчик Богдан

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

СОЦІОКУЛЬТУРНА ІДЕНТИЧНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ РЕСУРС В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Анотація

У статті висвітлені особливості та цінності чуттєвої та ідеаційної культур в історичному аспекті. Зокрема, автором висловлено думки щодо діагностики згортання чуттєвої культури та економічної цінності результатів виробництва ідеаційної культури в онтологічному вимірі.

Ключові слова: чуттєва культура, цивілізація, глобалізація, ідеаційна культура.

Життя – це невинний потік змін існуючого. Наш час характерний тим, що зміни носять епохальний характер. Техногенна цивілізація підійшла до рубікону своїх начал – знову гостро стоїть проблема людини, але вже на новому, вищому, планетарному рівні. Якщо індустріальна цивілізація ринкового капіталізму, котра стала розвоєм чуттєвого типу культурної ментальності, запропонувала просту формулу взаємодії людини зі світом, де метою виступила максимізація матеріального добробуту, то чи може піти тим же шляхом і сучасна постіндустріально-інформаційно-інтелектуально-інноваційно-ноосферна цивілізація? Напрошується проста відповідь: а як же інакше? Однак, сформулюємо питання по-іншому: культурні ресурси якого типу економічної ментальності формують фідуціарно-інституціональний каркас нооекономіки? Ті ж, що і триста років тому?

Чуттєва культура економічної ментальності трактує людську душу як безодню потреб, для якої світ довозкола виступає дефіцитом лише в сенсі доступу до ресурсів; детермінізм долається експансією праці і капіталу; "утроба Молоха споживання" виправдовує будь-яку дію, справедливість віддано на відкуп механізму "невидимої руки". Філософія британського утилітаризму, у контексті

загрози планетарної екологічної катастрофи, нагадує сковородівську "глупомудрствующую мартишку", зводячи стан щастя до можливості безмежного збагачення, а в умовах світу як дефіциту – збагачення одних ціною зубожіння інших. Економічна поляризація у глобальному просторі вже сама собою несе серйозні виклики, починаючи від глобального тероризму до перспективи "зіткнення цивілізацій" (і вже навіть знайшовся новий божевільний фігур із Півночі). Якщо ж химера мальтузіанського вироку, антропогенний тиск на природу, зумовлений хибністю економічних імперативів, зробить проблемною можливість самовідтворення біосфери, цивілізація може замовляти по собі реквієм.

Першими забили на сполох адепти сталого розвитку. Розроблено біореанімаційні моделі "зеленої", "синьої" та інших типів еколого-економічних систем. Однак, проблеми не зникають, а, навпаки, загострюються.

Тож повернімося до запитання, з якого ми розпочали: яке соціокультурне середовище шахує мету економічного розвитку ноосферної цивілізації? Соціокультурні флуктуації ідуть циклами почергової зміни чуттєвих та ідеаційних типів культурної ментальності, де домінуючий тип культури визначає для економіки фідуціарне поле цінностей мотивації, поведінкових взірців та патернів відтворювальної діяльності. Цінності чуттєвої культури активізують свідомість для діяльності у сфері задоволення матеріальних потреб, а цінності ідеаційної культури – духовних. Індустріальний ринковий капіталізм – продукт чуттєвого типу культури; до цього було Середньовіччя – продукт ідеаційної культури; до того – тілесно-чуттєва Античність. Тепер, перефразовуючи М. Бердяєва, маємо світанок "постіндустріального середньовіччя", що характеризується становленням нового ідеаційного типу культурної ментальності та цінностей ідеаційної культури як домінуючих над чуттєвими у сферах відтворювальної діяльності суспільства. У цьому і полягає суть сучасних епохальних змін – становлення нової людини, носія нової свідомості.

Із сказаного логічно випливають два запитання: як виглядає діагностика згортання чуттєвої культури? що зумовлюватиме собою економічну цінність результатів виробництва ідеаційної культури в онтологічному вимірі? Відповідаємо тезисно:

1. Дискретний цикл соціокультурних флуктуацій в інерційній фазі породжує цивілізацію домінуючого типу культури, розвиток якої супроводжується наростаючою симулякризацією у системах відтворювальної діяльності і появою нової фази – обскурації, де симулякр як патерн набуває тотальності. Контрактатична фаза вміщує точку біфуркації, активовану атрактором полярного типу культури, і вже наступна фаза – регенерації, оперує цінностями альтернативного типу культури і стимулює свідомість носіїв нового типу культурної ментальності (наприклад, на чільне місце, як еліта і продуценти цінностей, висуваються носії ідеаційної культурної ментальності замість попередніх носіїв чуттєвої культурної ментальності).

2. Сучасний тип ідеаційної культури набуває поширення у формі постіндустріальних економічних систем, які ще ототожнюють із інформаційною

економікою. Однак, чи релевантні нооекономіка та інформаційна економіка? Інформаційна економічна система – це спосіб виробництва слова як товару. І відразу ж постає фундаментальне запитання: а що є субстанцією вартості слова як товару? Що є тим цілим, стосовно якого кожне окреме слово набуває споживної і мінової вартості реалізатора фрактальної функції синергічної дії, зумовлюючи буття того, чого ще не існувало? Функція споживної вартості слова – набуття нового досвіду можливості досконалого у відтворювальній діяльності. Тобто, це функція зростаючої свідомості, а не лише практичне знання управління новою технікою, інтелектуальна дифузія мімезису інновацій.

Засадничий дискурс економічної науки – це інтерпретація субстанції вартості: від "догми Сміта" до рикардіансько-марксистської трудової теорії вартості, від маржиналістської концепції граничних величин до бачення джерела вартості у живій речовині природи (фізіократи XVIII ст.) та космічному випромінюванні (українська школа фізичної економії). Тобто, у будь-якому випадку, вартість економічних продуктів має дискретні параметри, пов'язані із трансформацією речовини природи. Чи справедливо це стосовно слова, яке у процесі споживання самозростає кратно кількості споживачів, перетворюючи їхню свідомість у живий простір можливості тих ідеальних світів, які несе у собі слово? Ким тоді духовно стає споживач?

Усі люди різні, але всі вони – відбиток Єдиного. І споживаючи слово, яке орієнтує свідомість на можливість ідеального як реального, індивід втілює синергічну функцію того вищого метафізичного порядку, актуалізація якого є покликанням людини як творця власних світів та співтворця Світу Білого, другої природи у напрямі звершення цілісності духовної культури, що є сутністю метапраксеології. Економічна вартість слова зумовлюється тією таємницею покликання творчої актуалізації, яка не присутня у досвіді, але інтелегібельно, через розум і пам'ять серця конститує моральний обов'язок життя як творчості, прояву модальностей Єдиного у суспільному бутті в історичній долі народу. Тому онтологія вартості слова носить символічний характер, де позначуваням виступатиме те духовно бажане ідеально-невідоме, яке у поступових актах своєї матеріалізації через суспільно-економічну діяльність (де орієнтиром слугуватиме позначник як об'єкт досвіду і патерн відтворення), ототожнить процес виробництва із мистецькою творчістю. Це і буде початок ноосфери: життя за зростаючою совістю, виробництво за "зрідненою" працею, свідомість фрактальної онтології у процесах відтворювальної діяльності у напрямку до Слова, яке було на початку всього.



ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ,
АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

УДК 657.1:330.522.4

Басіста Іванна
аспірант
Львівська комерційна академія
м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація

У статті розглянуті підходи сучасних науковців до класифікації запасів та аргументована необхідність правильної організації їх обліку. Окрім цього, визначені недоліки, пов'язані з відображенням інформації про запаси у фінансовій звітності, та запропоновані напрями їх усунення.

Ключові слова: *запаси, класифікація, облік, організація, підприємство, звітність.*

Для забезпечення безперервної господарської діяльності на складах підприємства завжди повинні бути в межах норм та передбачені потребами підприємства запаси. Інформація про наявність і рух запасів на підприємстві формується обліковою системою. Тому важливе значення для забезпечення оптимальної величини запасів на підприємстві має правильна організація їх обліку. Вона повинна гарантувати правильне визначення обсягу запасів, обрання належної методики їх списання та раціональне використання у виробничому процесі.

Правові основи організації ведення бухгалтерського обліку запасів регламентуються законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [5]. В рамках дії цього Закону підприємство самостійно може затверджувати облікову політику, обирати форму ведення бухгалтерського обліку, визначати доцільність застосування міжнародних стандартів тощо.

Важливою умовою організації обліку запасів є їх групування, оскільки в залежності від виду діяльності на підприємствах запаси можуть мати різне функціональне призначення. Склад запасів та їх класифікацію визначено у Плані рахунків бухгалтерського обліку [3] та П(С)БО 9 „Запаси” [4]. Відповідно до цих нормативних документів можна подати загальну класифікацію запасів, яка, на нашу думку, є найбільш типовою та використовується в практичній діяльності кожного підприємства. Запаси згідно П(С)БО 9 „Запаси” та Плану рахунків складаються з виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, малоцінних та швидкозношуваних предметів і поточних біологічних активів.

Дана класифікація є досить умовною та використовується багатьма науковцями і характеризує поділ запасів відносно методики відображення інформації про них в обліку.

Так, І. Б. Садовська класифікує запаси за такими ознаками: призначенням і причинами утворення, місцем знаходження, походженням, по відношенню до балансу, за складом і структурою, рівнем наявності на підприємстві [6, с. 234]. Цю класифікацію запасів доповнюють такі науковці як Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна та ін. за наступними ознаками: обґрунтованістю знаходження на підприємстві, сферою використання та ступенем ліквідності [1, с. 115-116].

Майже ідентичну класифікацію подає О. В. Карпенко [7, с. 17-18] у своїй монографії, виділяючи наступні класифікаційні ознаки: за місцезнаходженням, джерелами виникнення, ступенем лімітування, строками, одиницями виміру, призначенням, ступенем використання, функціональними типами і видами.

Поряд із групуванням запасів важливим етапом функціонування та управління підприємством є затвердження облікової політики підприємства з доцільним визначенням методів обчислення собівартості запасів, які надходять на підприємство, а також найбільш ефективного методу вибуття запасів із метою отримання максимальних економічних вигод від використання таких запасів.

Запаси – це складна облікова категорія, яка потребує правильної організації аналітичного обліку за кожним їх видом. Це пов'язано з тим, що існує безліч найменувань та видів запасів в залежності від сфери застосування, мають місце різні терміни використання та умови зберігання запасів, що суттєво впливає на очікувані результати від їх використання, а також необхідна раціональна методика визначення їх вартості.

Ми погоджуємось з думкою науковців, які вважають, що розглядаючи запаси з позицій аналітики, вирішується важливе питання щодо забезпечення оптимального складу кожного з видів запасів, оскільки наявність надлишку запасів може призвести до заморожування капіталу підприємства [1, с. 117].

Тому важливе значення має планування необхідного підприємству обсягу запасів, що передбачає розрахунок потреби у них, підтримку відносин та укладання договорів із постачальниками, визначення точних обсягів запасів, які будуть використовуватися на внутрішньогосподарські потреби підприємства.

Кінцевим етапом організації бухгалтерського обліку запасів є відображення інформації про запаси у звітності. Введення в дію нового стандарту бухгалтерського обліку, що регулює засади складання звітності є позитивним кроком на шляху її наближення до світових норм і практики. Це, безперечно, полегшує процес виходу на міжнародний ринок з метою забезпечення притоку іноземних інвестицій в економіку країни. Однак, в процесі наближення звітності до міжнародних стандартів окремі її статті та розділи були скорочені, багато статей є згорнутими в інші статті, що обмежує можливість отримання всебічної інформації про діяльність підприємства.

Що стосується запасів, то згідно з НП(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” [2] вони відображаються в одній статті „Запаси”, у зв'язку з чим при

використанні даних про таку важливу облікову категорію значно ускладнюється сприйняття їх користувачами, оскільки згідно з новою формою балансу інформація про запаси узагальнюється без поділу за їх функціональним призначенням. Це, на наш погляд, є недоречним. Тому, ми вважаємо, що підприємствам слід обов'язково розкривати інформацію про кожен вид запасів, який є на підприємстві на дату складання балансу, в додаткових статтях. Це дасть змогу більш ширше охарактеризувати зміст запасів та їх зміну протягом звітного періоду.

Отже, організація обліку запасів є важливим елементом системи управління, що забезпечує отримання достовірної, повної і правдивої інформації про результати діяльності від використання цієї обліково-економічної категорії.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський фінансовий облік : теорія та практика [Текст] : [навч.-практ. посібник] / Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 536 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” : наказ Міністерства фінансів України від 07. 02. 2013 Р. № 73 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30. 11. 1999 р. №291 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtkt.com.ua/show/2cid06880.html>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 „Запаси” : наказ Міністерства фінансів України від 20. 10. 1999 р. № 246 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996 – XIV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
6. Садовська, І. Б. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посібник / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
7. Хоменко, Н. В. Товарні запаси: проблеми обліку та звітності [Текст] : монографія / Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.



УДК 657.1

Белова Ірина

к.е.н, доцент

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль

**СУТНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ****Анотація**

У статті розглянуто питання необхідності застосування інформаційного забезпечення для системи управління підприємством. Наявність потреби в інформації і інтересів користувачів облікової інформації сприятиме процесу пізнання об'єкту, як складової процесу управління.

Ключові слова: інформація, управління, управлінський облік, облікова інформація, бухгалтерський облік, облікова система.

В Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [7] відмічається, що «внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством».

Проф. Є.А. Мізіковський у 1995 році буквально не ототожнюючи управлінський облік з виробничим пише: «Стратегічний напрям розвитку вітчизняного виробничого обліку на найближчу перспективу бачиться в теоретичній розробці і наступному поетапному практичному впровадженні концептуальних основ управлінського обліку» [9, с. 44].

Оригінальним є трактування управлінського обліку Н.В. Валебнікова та І.П. Василевич [4] як особливої галузі бухгалтерського обліку. Основним завданням цього обліку є акумуляція затрат за виробничими ділянками.

Узагальнюючи визначення управлінського обліку як виробничого визначимо дві основні позиції авторів: виробничий облік тотожний управлінському, при цьому управлінський облік є більш деталізованим; виробничий облік – одна із складових управлінського обліку.

Підтвердженням цьому є позиція О.С. Бородкіна: «хіба без наявності облікової інформації про випуск продукції, її реалізацію та отримані фінансові результати можна серйозно говорити про управління? Звичайно, ні.» [2, с. 47] та С.А. Стукова, який відмічає, що «... весь бухгалтерський облік є однією з найважливіших функцій управління і є відповідно управлінським, однак в англійській літературі управлінським стали називати той розділ бухгалтерського обліку, який пов'язаний з відображенням і контролем витрат виробництва» [13, с. 64].

Отже, управлінський облік не може існувати лише в межах виробничого обліку. Він повинен поширюватись на всю діяльність підприємства.

Сьогодні широкого розповсюдження набула думка про те, що управлінський облік є аналітичним, в той час як бухгалтерський – синтетичним. «...Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський здійснюється

значною мірою умовно. В системі бухгалтерського синтетичного обліку обороти управлінського і фінансового обліку окремо не виділяються, відмінність в значній мірі відбувається на рівні аналітичного обліку» [12, с. 62].

Деякі вчені, зокрема: Р. Гаррісон [5, с. 70], Б. Нідлз [10, с. 41] не торкаючись змісту і широти діапазону розподілу обліку, роблять акцент на користувачах інформації, відмічаючи при цьому, що управлінський облік необхідний для внутрішніх користувачів, в той час як бухгалтерський – для зовнішніх

Як зазначає Д.Д. Батуєва [1, с. 34-36] «звітні показники фінансового обліку – публічна звітність орієнтована на інвесторів, кредиторів, державні контролюючі відомства, потенційні і реальні власники. Звітні показники управлінського обліку – особливі внутрішні звіти, орієнтовані на координацію внутрішніх грошових потоків і прийняття менеджером управлінських рішень». Говорячи про міжнародний облік Ф.Ф. Бутинець [3, с. 7] зазначає: «...не слід плутати такі два абсолютно різні поняття, як облік та звітність».

Отже, управлінський облік не є внутрішнім, в той час як фінансовий – зовнішнім. Облік єдиний, проте інформація, втілена у звітності, або власне звітність може бути зовнішньою і внутрішньою (фінансовою і управлінською).

Роль інформації є беззаперечною для ефективного управління підприємством, як процесу координації і регулювання його діяльності для досягнення поставленої мети. Управління неможливе без інформації. На важливості даного питання наголошують й ряд авторів, відзначаючи, що головні умови ефективного управління: а) наявність інформації; б) вміння її аналізувати [8, с. 164].

Облікова система пов'язана із задоволенням інформаційної потреби управління. Тобто, цілком закономірно визначити облік як систему спостереження, вимірювання, реєстрації, обробки і передачі апарату управління інформації про господарську діяльність. В системі управління відбуваються інформаційні процеси. Це обумовлено відсутністю однозначної детермінованості системи. Бухгалтерський облік, будучи складовою системи управління, безпосередньо пов'язаний з цими процесами, облікова інформація є складовою управлінської інформації. Система бухгалтерського обліку надає інформацію про господарську діяльність підприємства апарату управління. Таким чином процес прийняття рішень системою управління тісно пов'язаний з процесом обробки і передачі інформації. При цьому бухгалтерський облік є не лише самостійною інформаційною, але і самостійною організаційною системою.

Виходячи з цього, інформація бухгалтерського обліку – це відомості, які зменшують невизначеність щодо суб'єкта управління. При цьому вона не існує в перманентному стані і виникає при звертанні користувачів до даних. Облік буде поставляти об'єктно-орієнтовану інформацію лише в тому випадку, коли буде існувати потреба в інформації. Для того, щоб задовольнити потреби користувачів в отриманні бухгалтерської інформації необхідна модель обліку, що матиме певні характеристики вихідної інформації. Інформація формується і виражається через відношення між даними і їх споживачами. Її величина залежить не від числа знаків в повідомленні, а від того банку даних, яким оперує споживач та рівня підготовки, інформованості, досвіду – апперцепції

користувачів. Згідно системного підходу інформаційні процеси, які відбуваються в системі бухгалтерського обліку – об'єктивні і невіддільні від системи управління підприємством.

Управління, на думку М.С. Пушкара [11, с. 19], пов'язується з деяким насиллям над системою, як частиною середовища, призначенням якого є коригування руху, визначеного початковими умовами, вихідним потенціалом або обмінними процесами у системі та ззовні, та з середовищем. Управляти діяльністю підприємства без схеми, що зв'язує каналами керуючу і керовану систему, неможливо. Перша система каналами зв'язку одержує з керованої системи інформацію про стан заданих параметрів, виробляє команди управління і передає їх назад до виконання. При цьому на вхід управляючої системи надходить описова (дескриптивна) інформація, а на вихід – нормативна, передписуюча (прескрептивна) інформація.

С.Ф. Голов: «для нормального виконання розглянутих функцій управління необхідна інформація. Таку інформацію має надавати, насамперед, система бухгалтерського обліку, яка виявляє і систематизує дані про господарську діяльність підприємства» [6, с. 8].

Облікова інформація для задоволення інформаційних потреб управління повинна відповідати трьом основним критеріям: 1) цінність (орієнтація на користувача); 2) змістовність (орієнтація на прийняття управлінського рішення); 3) адекватність та належний формат (похідна від первинної інформації та узгодження з іншою інформацією про підприємство).

Визначивши основні критерії, яким має відповідати облікова інформація, можна стверджувати, що бухгалтерська інформаційна система повністю адекватна системі управління лише тоді, коли вихідна інформація цієї системи відповідає останнім. Застосування даних критеріїв відповідності облікової інформації системі управління є особливо корисним при необхідності визначення шляхів удосконалення облікової системи.

Список використаних джерел

1. Батуева, Д.Д. Взаимосвязь информационной, контрольной и аналитической функции системы бухгалтерского учета [Текст] : Дис. канд. экон. наук. / Д.Д. Батуева. – М.; 1998. – 188 с.
2. Бородкін, О.С. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація [Текст] / О.С.Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 45–53.
3. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія [Текст] : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / Ф.Ф.Бутинець, Н.Г.Виговська, Н.М.Малюга, Н.І.Петренко ; За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
4. Валебникова, Н.В. Современные тенденции управленческого учета [Текст] / Н.В.Іалебникова, И.П.Василевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 18. – С. 53-58
5. Гаррисон Р. Управленческий учёт – перспектива [Текст] / Р.Гаррисон // Контролинг. – 1992. – № 3. – С. 70-92.

6. Голов, С.Ф. Управлінський облік [Текст] : підручник / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996. – XIV від 16.07.1999 р.
8. Ковалев, В.В. Как читать баланс. – [3-е изд., перераб., и доп.] / В.В. Ковалев, В.В. Патров. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 448 с.
9. Мизиковский, Е.А. Управленческий учет : необходимость и действительность [Текст] / Е.А.Мизиковский // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 8. – С.23–28.
10. Нидлз Б., Андерсен Е., Колдуелл Дж. Основные принципы управленческого учёта [Текст] / Б.Нидлз, Е.Андерсен, Дж.Колдуелл// Бухгалтерский учет. – 1991. – № 6. – С. 40-44
11. Пушкар, М.С. Розробка систем обліку [Текст] : навчальний посібник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 198 с.
12. Румак, Е.Х. Управленческие аспекты бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях [Текст] : Дис. д.е.н., 1994. – 358 с.
13. Стуков, С.А. И все-таки производственный, а не «управленческий» учет [Текст] / С.А.Стуков // Бухгалтерский учет. – 1997. – № 2. – С. 64.



УДК 657.01

Бразілій Наталія
к.е.н., доцент
Голобородько Аліна
студентка
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ І ВИРОБІВ МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Анотація

Досліджено особливості оподаткування послуг з медичного забезпечення податком на додану вартість, з врахуванням вимог діючого законодавства. Виявлено переваги та недоліки застосування основних податкових норм та вимог.

Ключові слова: *податок на додану вартість, медичні послуги, ставки податку, лікарські засоби, податкова звітність.*

Проблема необхідності правильного відображення в обліку розрахунків з ПДВ обумовлена тим, що ПДВ є основним джерелом доходів до бюджету із-за найбільшого обсягу надходження від нього, тому допущені в обліку ПДВ помилки найбільше впливають на фінансову безпеку підприємства. У час коли все дуже швидко змінюється, в тому числі і законодавство потрібно слідкувати

за цими змінами, щоб якісно виконувати свою роботу і не створювати проблем для підприємства і для себе. Податковим кодексом визначені такі ставки податку: 20%, 0%, 7%.

Згідно ПКУ послуги медичного забезпечення оподатковуються за ставкою 7%. З 1 квітня 2014 року з пункту 197.1 статті 197 розділу 5 Податкового кодексу України виключено підпункт 197.1.27, в результаті чого скасовується режим звільнення від оподаткування операцій з постачання лікарських засобів дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів(у тому числі і тих, які реалізуються аптечними закладами), а також виробів медичного призначення за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України. Одночасно з цієї ж дати запроваджується оподаткування таких товарів за ставкою 7%(підпункт «в» пункту 193.1 статті 193 розділу 5 ПКУ). При цьому необхідно враховувати, що реалізація лікарських засобів може здійснюватися лише за наявності ліцензії, отриманої суб'єктом господарювання відповідно до законодавства. Таким чином, з 1 квітня 2014 року лікарські засоби та вироби медичного призначення постачаються з нарахуванням ставки податку на додану вартість у розмірі 7%.

Нова ставка податку 7% не є основною, а додатковою. Основною є ставка податку 20% зазначена в підпункті «а» пункту 193.1 статті 193 розділу 5 ПКУ (пункту 194.1 статті 194 розділу 5 ПКУ).

Документом, щодо правильного визначення ставки ПДВ при оподаткуванні медичних виробів є Постанова КМУ від 01.07.2014р №216, якою затверджений перелік медичних виробів, операції з постачання на митній території України та ввезення на митну територію яких підлягають обкладанню податком на додану вартість за ставкою 7 відсотків. Крім того, в зазначеному нормативно-правовому акті прописаний перелік документів, які підтверджують належність продукції до медичних виробів. Дана постанова застосовується з 2 липня 2014р. з моменту набрання чинності.

До зазначеного переліку медичних виробів включено:

- активний медичний виріб, який імплантують – у значенні, наведеному у підпункті 2 пункту 2 Технічного регламенту щодо активних медичних виробів, які імплантують, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 02 жовтня 2013 року № 755;

- медичні вироби – у значенні, наведеному у Технічному регламенті щодо медичних виробів, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 02 жовтня 2013 року № 753;

- медичний виріб для діагностики *in vitro* (клінічної лабораторної діагностики) – у значенні, наведеному у підпункті 9 пункту 2 Технічного регламенту щодо медичних виробів для діагностики *in vitro*, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 02 жовтня 2013 року № 754.

Інформацію та роз'яснення щодо здійснення державної політики у сферах охорони здоров'я, санітарно-епідемічного благополуччя населення, протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу та іншим соціально небезпечним захворюванням, створення, виробництва, контролю якості та реалізації лікарських засобів, медичних імунобіологічних препаратів і медичних виробів надає Міністерство охорони

здоров'я України відповідно до покладених на нього завдань.

Враховуючи інформацію, надану вище зазначеним відомством на запит Міністерства доходів і зборів України щодо застосування норм Постанови №216 зазначаємо, що Технічні регламенти до 1 липня 2015 року застосовуються добровільно, а обов'язковим документом, який підтверджує належність продукції до медичних виробів, є свідоцтво про державну реєстрацію медичного виробу або підтвердження про державну реєстрацію медичного виробу. Необов'язковими документами є декларація про відповідність та заява про медичні вироби особливого призначення.

Але Постановою № 410 (опубліковано 10.09.2014 р.) затверджено перелік медичних виробів за кодами УКТ ЗЕД, операції з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України яких підлягають обкладенню ПДВ за ставкою 7% (далі — Перелік № 410).

З набранням чинності постановою № 410 за ставкою ПДВ 7% підлягають оподаткуванню виключно медичні вироби, які визначено у Переліку № 410, з урахуванням наявності відповідного маркування для встановлених у зазначеному Переліку товарних позицій.

Медичні вироби, які не увійшли до Переліку № 410 або ті, які не мають відповідного маркування (для визначених переліком груп товарів), незалежно від ставки податку, що застосовувалася при їх придбанні чи розмитненні, з дати набрання чинності постановою № 410 підлягають оподаткуванню за ставкою 20%. Це стосується також медичних виробів, придбаних ще під час дії режиму звільнення від оподаткування (до 01.04.2014 р.).

Операції з постачання лікарських засобів і виробів медичного призначення, згідно з «антикризовим законом», з 1 квітня 2014 року оподатковуються ПДВ за ставкою 7%. Для відображення зазначених операцій на даний час не внесено відповідні зміни до форм податкової накладної та звітності з ПДВ.

У зв'язку з цим, Міндоходів листами від 06.05.2014 р. №10295/7/99-99-19-04-02-17 та від 04.04.2014 р. №7860/7/99-99-04-02-17 роз'яснило тимчасовий порядок відображення зазначених операцій у звітності з ПДВ.

Згідно з роз'ясненнями, тимчасово до внесення відповідних змін у форми податкових документів, в податковій декларації з ПДВ і в розшифровці податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів (додаток Д5), в яких відображаються операції з поставки/придбання лікарських засобів і медичних виробів, в полі «номер Свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість» проставляється цифра «7» (по інших операціях це поле не заповнюється).

Податкові зобов'язання з ПДВ по зазначених операціях відображаються у Податковій декларації з ПДВ в рядку 2.2 «Інші операції, що оподатковуються за нульовою ставкою» та в розділі I додатка Д5 «Інші операції, що оподатковуються за нульовою ставкою» в розрізі контрагентів. У разі поставки одному й тому ж контрагенту товарів за ставками 7 % і 20 %, такі операції в додатку Д5 відображаються окремо.

Податковий кредит з ПДВ за операціями з придбання лікарських засобів і виробів медичного призначення в Податковій декларації з ПДВ відображається в

залежності від місця їх придбання та напрямку використання, а саме:

- при придбанні на митній території України (заповнюються рядки 10.1, 10.2, 14.1, 15 декларації з ПДВ);
- при ввезенні на митну територію України (заповнюються рядки 12.1, 13.1, 14.1 декларації з ПДВ).

У розділі II додатка Д5 до Декларації такі операції відображаються у розрізі контрагентів у відповідних розділах відповідно до напрямку використання таких товарів (в оподатковуваних чи неоподатковуваних операціях).

На нашу думку застосування ставки 7% не є доцільним тому, що повинен працювати принцип соціальної відповідальності держави, щодо забезпечення права громадян на лікування. Оскільки за відсутності страхової медицини та ефективної системи відшкодування вартості амбулаторного споживання препаратів, весь тягар оподаткування лягає на споживачів. На нашу думку така діяльність не повинна оподатковуватись або оподатковуватись за ставкою 0%. Але з іншої сторони введення цього податку є позитивним фактором для бюджету, оскільки ПДВ дозволить акумулювати до бюджету певну суму додаткових доходів, з яких частина може бути спрямована на відшкодування ПДВ вітчизняним працівникам. Введення ставки оподаткування 7% має двоякий характер, тому потрібно удосконалити податкову систему і врахувати всі нюанси.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [офіц. текст] : за станом на 01.11.2014. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Закон № 1166-VII «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27 березня 2014 р. зі змінами(доповненнями). – режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua /laws/show/1166 -18](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18)
3. Лист щодо ПДВ на лікарські засоби та виробу медичного призначення №7860/7/99-99-19-04-02-17 від 4 квітня 2014 р. / Міністерство доходів і зборів України. – режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/286969>.
4. ПДВ на лікарські засоби: погляд журналіста. – Київ: 2014 р.- режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/287905>.
5. ПДВ на лікарські засоби та виробу медичного призначення: його наслідки для фармацевтичного ринку: погляд журналіста – Київ: 2014 р.- режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/287676>.



УДК 657:005.921

Бруханський Руслан
к.е.н., доцент, завідувач кафедри
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА В ЯКОСТІ ПРЕДМЕТУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація

Досліджено науково-теоретичні аспекти позиціонування зовнішнього середовища підприємства в якості предмету бухгалтерського обліку. З'ясовано ймовірність розширення предмету бухгалтерського обліку в частині макро- і мікросередовища підприємства.

Ключові слова: предмет бухгалтерського обліку, зовнішнє середовище підприємства.

Загальноприйнятий підхід, якого дотримується значна кількість науковців у сфері стратегічного обліку – це побудова стратегічно орієнтованої системи обліку, яка б одночасно забезпечувала надання інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище як основи для прийняття стратегічних управлінських рішень. Лише за таких умов на думку К. Уорда система стратегічного управлінського обліку буде приносити позитивний результат для процесу стратегічного аналізу, планування та контролю, коли вона буде придатна до функціонування в умовах мінливого, еволюціонуючого середовища [7, с. 7]. Тому необхідність розширення предмету управлінського обліку і включення до його складу елементів зовнішнього середовища підприємства на думку автора не піддається сумніву.

Всіх дослідників, які розглядають зовнішнє середовище та його елементи в якості складової предмету бухгалтерського обліку можна поділити на дві групи.

Представники першої групи пропонують включати до складу об'єктів бухгалтерського обліку зовнішнє середовище підприємства в цілому, без виокремлення його складових. Наприклад, І. Криштопа відмічає, що на сьогодні існує невідповідність вітчизняної системи бухгалтерського обліку потребам стратегічного управління, що в свою чергу перешкоджає прийняттю ефективних управлінських рішень та негативно впливає на стратегічну стійкість вітчизняних підприємств [4, с. 236-238]. Вирішення даної проблеми автор пропонує здійснювати шляхом розробки на базі існуючої системи бухгалтерського обліку системи обліково-економічної інформації стратегічного характеру (стратегічного обліку), яка б акумулювала дані, що не знаходять свого відображення в системах фінансового та управлінського обліку.

На думку Д. Лозовицького стратегічно орієнтована система обліку має бути достатньо гнучкою та, з одного боку, забезпечувати інформацію про процеси, які здійснюються у зовнішньому середовищі, а з іншого – бути інформаційним ресурсом для реалізації стратегії підприємства [5, с. 184].

Розвиток концепції стратегічного обліку, що значною мірою було зумовлено зростаючими вимогами користувачів, вплинув на формування цілей і задач стратегічного обліку як функціонального напрямку бухгалтерського обліку,

що відповідно, потребує формування і уточнення його принципів. Намагаючись сформувані теоретичні основи для відображення об'єктів зовнішнього середовища в обліковій системі підприємства, І.Алексєєва запропонувала принцип формування стратегічної звітності, одним із яких є принцип оцінки і обліку зовнішніх факторів макросередовища [1, с. 8]. З подібною ціллю С.Голов, запропонував принцип релевантної економічної сукупності [3, с. 427], а З.Удалова пропонує принцип оцінки і обліку зовнішніх факторів [6, с. 173]. Введення в науковий обіг авторами та обґрунтування таких нових принципів обліку здійснюється з метою створення теоретико-методологічних передумов для оцінки і відображення в звітності складових зовнішнього середовища підприємства.

Окремі вчені, виділяючи складові зовнішнього середовища підприємства (макросередовища країни, інфраструктури регіону, мікросередовища фірми) все одно наголошують на необхідності їх повного відображення в бухгалтерському обліку з метою побудови ефективної системи стратегічного менеджменту [9, с. 400]. Таким чином, представники першої групи пропонують відображати в бухгалтерському обліку все без винятку зовнішнє середовище підприємства.

Представники другої групи розглядають в якості нової складової предмету бухгалтерського обліку безпосередньо макросередовище підприємства. Вчені вважають, що для ефективного стратегічного управління слід обов'язково проводити моніторинг зовнішнього макросередовища, відстежувати ризики і небезпеки, що постійно з'являються. Облікова ідентифікація, оцінка і відображення факторів зовнішнього впливу дозволяє відстежувати перманентні зміни, які відбуваються в макросередовищі і своєчасно реагувати на них, створюючи передумови для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Зокрема, на думку проф. І.Богатої відмінною особливістю стратегічного обліку є формування інформації про зовнішні чинники макросередовища в рамках системи моніторингу і прийняття даних факторів до уваги [2, с. 42].

На думку А.Фатенок-Ткачук та К.Замойської сучасна облікова система повинна відповідати стратегічним цілям підприємства, тому при її побудові до уваги слід брати не тільки внутрішні фактори мікросередовища, але й враховувати вплив зовнішніх факторів макросередовища [8, с. 243]. В той же час, в позиції авторів можна спостерігати певну суперечливість, оскільки вони одночасно відмічають, що стратегічний облік має ті самі об'єкти, що досліджуються при звичайному обліковому процесі: фінансові та виробничі ресурси, фінансово-господарські процеси і результати діяльності, що у сукупності становлять фінансово-виробничу діяльність [8, с. 244]. Відповідно, побудова концепції стратегічного обліку, що передбачає врахування впливу зовнішнього середовища, повинна обов'язково включати нові об'єкти, що є елементами такого середовища, однак авторами вони не виділяються.

Найбільш радикальними в підходах до розуміння сутності предмету стратегічного обліку є В.Хомка та Г.Брик. На думку авторів стратегічний облік враховує зовнішні фактори макросередовища, орієнтований на облік невизначеності, базується на стратегіях, які розробляє підприємство. Найважливішою інформацією, яку необхідно використовувати в стратегічному

обліку, є інформація, сформована у результаті моніторингу зовнішнього середовища підприємства. Водночас у стратегічному обліку формується інформація для здійснення моніторингу внутрішнього середовища [10]. Залишається незрозумілою позиція авторів, яким чином бухгалтерський облік може бути орієнтованим на невизначеність, оскільки генерована ним інформація є одним із засобів усунення невизначеності щодо діяльності підприємства. Також вважаємо, що бухгалтерський облік не базується стратегіях підприємства, а виступає засобом інформаційної підтримки їх розробки і подальшої реалізації.

Важливою особливістю, на яку обов'язково слід звернути увагу, є те, що при розгляді всього мікросередовища в якості предмету бухгалтерського обліку, одержана інформація може бути використана для управління ним, оскільки в результаті дії управлінських рішень на складові мікросередовища може бути здійснений вплив. У той же час, менеджмент підприємства не може впливати на макросередовище, однак облікова інформація про нього необхідна для формування та успішної реалізації стратегії.

Відповідно, на основі облікової інформації про мікросередовище може також здійснюватись управління ним, що не можна сказати про макросередовище, інформація про яке збирається і надається користувачам для управління підприємством. На основі облікової інформації про макросередовище стає неможливим безпосереднє управління як процес цілеспрямованого впливу, оскільки макросередовище не знаходиться під впливом менеджменту підприємства. Тому в даному випадку більш доречним є застосування поняття адаптації процесу функціонування підприємства, побудови і реалізації його стратегії до змін макросередовища.

Виходячи з вищенаведеного вважаємо, що предмет бухгалтерського обліку може бути розширений лише в частині мікросередовища підприємства, а інформація про його макросередовище повинна збиратись за допомогою стратегічного аналізу не на постійній основі, як це робить облікова система, а на вимогу за наявності відповідного запиту з боку менеджменту підприємства.

Список використаних джерел

1. Алексеева, И.В. Основные принципы формирования стратегической отчетности на основе показателя добавленной стоимости капитала [Текст] / И.В.Алексеева // Учет и статистика. – 2009. – №1 (13). – С. 5-12.
2. Богатая, И.Н. Стратегический учет и аудит : теория и практика [Текст] / Богатая И.Н. // Фундаментальные исследования. – 2007. – № 4. – С. 42-44.
3. Голов, С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С.Ф. Голов. – К.: ЦУЛ, 2007. – 522 с.
4. Криштопа, І.І. Бухгалтерський облік в системі стратегічного управління підприємством [Текст] / І.І. Криштопа // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: зб. наук. праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 9 (34). Ч. 2. – Луцьк: ЛНТУ. – 2012. – С. 223-231.
5. Сучасні проблеми розвитку системи обліку в Україні [Текст] : монографія / М.С. Пушкар, Л.В. Нападовська, Я.Д. Крупка [та ін.]; за ред. М.С. Пушкар. –

Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 267 с.

6. Удалова З.В. Принципы формирования учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями / З.В. Удалова // Фундаментальные исследования. Экон. науки. – 2011. – № 4. – С. 168-174.

7. Уорд К. Стратегический управленческий учет / Кит Уорд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.

8. Фатенок-Ткачук, А.О. Стратегічний облік у системі управління підприємством [Текст] / А.О. Фатенок-Ткачук, К.П. Замойська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 721. – С. 241-245.

9. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – 7-е изд., испр. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2005. – 448 с.

10. Хомка, В.М. Стратегічний облік в системі управління підприємством [Текст] / В.М. Хомка, Г.В. Брик // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://int-konf.org/konf052013/348-k-e-n-v-o-docenta-homka-v-m-k-e-n-st-vikladach-brik-g-v-strategchniy-oblk-v-sistem-upravlnnya-pdpriyemstvom.html>.



УДК 657.371

Височан Олег

к.е.н., доцент

Винар Юлія

магістрант

Національний університет “Львівська політехніка”

м. Львів

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ МЕТОД КОНТРОЛЮ ЗА НАЯВНІСТЮ І ЗБЕРЕЖЕНІСТЮ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

Анотація

У статті досліджено питання інвентаризації як методу бухгалтерського обліку та контролю в бюджетних установах. Акцентовано увагу на завданнях та окремих організаційних аспектах інвентаризації основних засобів. Запропоновано низку змін до існуючої Інструкції з інвентаризації для підвищення ефективності контрольної функції обліку.

Ключові слова: *інвентаризація, інвентаризаційна комісія, інвентаризаційний опис, протокол інвентаризаційної комісії.*

Інвентаризація є одним із найбільш ефективних засобів підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності. Саме тому обов'язковість її проведення для підприємств, установ та організацій в Україні затверджена законодавчо.

Як зазначає В.В. Чудовець, забезпечити достовірність показників обліку і запобігти можливим відхиленням покликана інвентаризація – один із головних

методів обліку і контролю. Її проведення дає змогу з'ясувати розходження між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом і оцінкою активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства, перевірити повноту документального оформлення і відображення в обліку господарських операцій, підтвердити реальність показників звітності підприємства [1, с. 1].

В бюджетних установах інвентаризація сприяє виявленню викривлень показників фінансової та бюджетної звітності і забезпечує можливість для встановлення і покарання винних у цьому осіб.

Основним нормативним документом, що регламентує порядок проведення інвентаризації бюджетними установами є Інструкція [2], яка встановлює єдині вимоги щодо порядку інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, установами та організаціями, що утримуються за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів.

Інвентаризація в бюджетних установах може виступати базовим елементом методу бухгалтерського обліку лише у випадку реалізації всіх завдань поставлених перед нею (рис. 1).



Рис. 1. Основні завдання інвентаризації в бюджетних установах

Джерело: узагальнено на основі [2]

Інвентаризація в бюджетних установах проводиться за різними напрямками та функціональними ділянками обліку, серед яких особливе місце посідають основні засоби. При цьому інвентаризація часто виступає основним методом контролю за їх наявністю, збереженням та ефективним використанням. Для

проведення інвентаризації основних засобів наказом керівника установи створюється комісія (місцева комісія) з числа працівників установи при обов'язковій участі головного бухгалтера (працівника бухгалтерії), яку очолює керівник (керівник підрозділу) або його заступник. Цим наказом також встановлюються терміни початку та завершення робіт з інвентаризації та відображення її результатів в обліку.

Професор П.Й. Атамас виділяє такі основні завдання інвентаризації основних засобів: виявлення фактичної наявності основних засобів та інших необоротних активів у відповідальних за їх збереження осіб; виявлення не використовуваних основних засобів з причини їх непридатності для використання або непотрібності в діяльності установи; перевірка дотримання умов зберігання основних засобів, правил їх утримання, експлуатації та доцільності використання за призначенням; виявлення недоліків організації первинного та бухгалтерського обліку, стану внутрішньогосподарського контролю за збереженням і використанням основних засобів; виявлення помилок, зловживань, які мали місце в оформленні первинних документів та облікових реєстрів; перевірка реальної вартості обліковуваних на балансі основних засобів; виявлення недостач або лишків основних засобів в окремих відповідальних за їх збереження осіб та причин цих явищ, усунення розбіжностей даних обліку з фактичною наявністю засобів [3, с.170].

При інвентаризації основних засобів інвентаризаційна комісія перевіряє їх фактичну наявність, підраховує кількість, звіряє інвентарні номери з номерами, зазначеними в інвентарних картках.

Також при проведенні інвентаризації комісія має визначити стан об'єкта основного засобу, тобто придатний чи непридатний він до експлуатації, потребує поточного чи капітального ремонту тощо. Якщо комісією будуть виявлені основні засоби, які не придатні до експлуатації та не підлягають відновленню, то у такому разі складається окремий опис цих об'єктів із зазначенням часу введення в експлуатацію та причин, через які вони стали непридатними до експлуатації (пооб'єктно).

Установи зобов'язані проводити інвентаризацію необоротних активів, як правило, перед складанням річного звіту, але не раніше першого жовтня. Інструкцією [2] визначено періодичність проведення інвентаризації, які керівник при встановленні термінів її здійснення повинен враховувати (табл. 1).

Реформування та модернізація бухгалтерського обліку бюджетних установ спричинило до вдосконалення існуючих та виникнення нових об'єктів обліку, терміни та подекуди порядок інвентаризації яких не врегульовано нормами Інструкції [2], останні зміни до якої вносилися у 2010р. На наш погляд, вказаний документ слід:

- доповнити окремим розділом щодо інвентаризації довгострокових фінансових інвестицій у відповідності із Положенням з бухгалтерського обліку фінансових інвестицій бюджетних установ;

- конкретизувати періодичність та терміни проведення інвентаризації таких видів необоротних активів, як нематеріальні, а також робочі і продуктивні тварини в силу специфіки процесу їх бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

**Періодичність проведення інвентаризації необоротних активів
бюджетними установами**

Об'єкти необоротних активів	Періодичність (згідно з пунктами 1.5 та 1.6 Інструкції [2])
Будівлі, споруди та інші нерухомі об'єкти	Не менше одного разу на три роки
Музейні цінності	У відповідності зі строками, встановленими Міністерством культури України
Бібліотечні фонди	За рішенням керівника установи – один раз на п'ять років або протягом п'яти років з охопленням інвентаризацією щороку не менше 20% одиниць бібліотечного фонду з обов'язковим завершенням розпочатої інвентаризації цього майна у структурному підрозділі (у матеріально відповідальній особі) – протягом 30 днів
Інші основні засоби	У міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, місцевих державних адміністраціях, їхніх управліннях (відділах), виконавчих органах місцевих рад – не менше одного разу на два роки; в інших установах – не менше одного разу на рік
Незавершені капітальні роботи інвентарного характеру і капітальні ремонти	Не менше одного разу на рік, але не раніше 1 грудня
Матеріальні цінності, що не належать установі, – як такі, що перебувають на обліку (в орендному користуванні, на відповідальному зберіганні тощо), так і не враховані з будь-яких причин	У терміни, зазначені вище для відповідних цінностей

Дані про фактичний стан та наявність основних засобів установи вносяться до інвентаризаційних описів, форму яких затверджено в додатках до Інструкції [2], а саме в додатку № 1 Інвентаризаційний опис основних засобів. Дані описи складаються окремо – по кожному виду цінностей, місцезнаходженню та матеріально-відповідальній особі у двох примірниках, які підписуються головою та членами комісії. Оформленні інвентаризаційні описи основних засобів передаються до бухгалтерії установи. Бухгалтерією в описи вносяться дані бухгалтерського обліку, а вразі виявлення розбіжностей заповнюється порівняльна відомість, які оформляються в одному примірнику за кожною матеріально-відповідальною особою. Дану відомість підписує працівник бухгалтерії, який її склав та матеріально-відповідальна особа [4, с. 16].

Після закінчення інвентаризації на підставі інвентаризаційних описів основних засобів та інших форм описів інвентаризаційною комісією складається Протокол, у якому зазначаються дані про причини та осіб, винних у недостачах,

втратах, а також надлишках (у разі якщо такі були виявлені) та вказуються, яких заходів вжито стосовно цих осіб.

Отже, інвентаризація основних засобів є невід'ємним елементом системи бюджетного контролю, яка реалізовується у всіх, без винятку, бюджетних установах. Вона дозволяє розробляти і здійснювати заходи, спрямовані на забезпечення збереження необоротних активів установ. Саме завдяки належній інвентаризації здійснюється оперативний контроль за станом обліку основних засобів за місцями їх зберігання (експлуатації) та матеріально відповідальними особами, забезпечується зіставність показників звітності матеріально-відповідальних осіб із даними бухгалтерського обліку, дотриманням правил організації облікових процесів та умов використання таких активів установою.

Список використаних джерел

1. Чудовець, В. В. Інвентаризація як метод обліку і контролю діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит / Віталій Васильович Чудовець. – Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 20 с.
2. Про затвердження Інструкції з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ [офіц. текст] : Наказ Головного управління Державного казначейства України від 30.10.1998 №90.
3. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах [Текст] : навч. посіб. / П.Й. Атамас. – 3-тє вид., доп. і перероб. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
4. Пивовар, І. Річну інвентаризацію закінчено: оформляємо лишки та нестачі [Текст] / І. Пивовар, Н. Чередник // Баланс-Бюджет. – 2013. – № 43. – С.15-21.



УДК 331.101.3(477)(100)

Дерев'яно Світлана

к.е.н., доцент

Левченко Марія

магістр

Національний університет біоресурсів і природокористування України

м. Київ

ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Анотація

У статті розглянуто сучасні методи стимулювання персоналу в розвинутих країнах світу та визначено доцільність їх запровадження в українській практиці.

Ключові слова: мотивація, заробітна плата, надбавка, результативність діяльності, бонус, персональна надбавка, премія, система оплати праці.

Перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки вимагає істотного покращення якості трудового потенціалу, посилення творчої активності працівників. Фундаментальні поняття мотивації праці були досліджені та розроблені у працях таких економістів, як А.Сміт, Д. Рікардо, Й. Шумпетер, А.Маслоу, Ф.Уайтлі, Д.Дипроуз, Ш.Ричин, П.Мартін та ін. Переважна більшість українських дослідників, а саме І.Бондар, А.Колот, Е.Лібанова, займаються удосконаленням механізму та системи мотивації в сучасних умовах розвитку ринкових відносин. У роботах С.Русакова, С.Лазарева, Д.Петраченко аналізуються проблеми зарубіжного досвіду Японії, ФРН, США, Франції, Великобританії та інших країн. Світовий досвід може послужити базовим підґрунтям для розробки вітчизняних способів та інструментів мотивування персоналу. На сьогодні розрізняють такі моделі мотивації праці: американська, японська та західноєвропейська [1].

На підприємствах американського типу має місце підвищення розмірів оплати праці при наданні переважного значення кваліфікаційному рівню працівника, що відображає характер освіти, кількість освоєних спеціальностей. При цьому приділяється велика увага персональній відповідності. Розробляються підходи, які виявляють рівень кваліфікації виконавців, визначається коло професій, якими вони можуть оволодіти в процесі підвищення кваліфікації, встановлюється шкала оплати в залежності від обсягу набутих професійних знань і навиків. Працівники отримують доплату лише за освоєння тих професій, які необхідні підприємству. Оплата праці в американських компаніях включає три види: почасову заробітну плату робітників, річну зарплату службовців, почасове нагородження адміністративних керівників. Все частіше погодинна оплата праці використовується в поєднанні з гнучкими формами винагород. При цьому, поряд з «твердою» заробітною платою передбачається нагородження за результати роботи на принципах часткової участі працівників в прибутках компанії на основі їх індивідуальної кваліфікації та трудового досвіду [2].

Корпорації і компанії США використовують також таку форму мотивації як участь в акціонерному капіталі. До участі допускаються працівники, які пропрацювали не менше року. Ціна акцій ринкова, а обсяг купівлі складає до 10% за попередній рік. Термін реалізації такого пакету акцій сягає 2 років і 3 місяців. Працівники зацікавлені у рості цін акцій, яка залежить від фінансового стану, ефективності роботи підприємства і стану ринку цінних паперів. Це спонукає працівників до високої продуктивності і ставить їх заробітну плату у залежність від успіху компанії [1].

Японські методи управління дуже відрізняються від європейських та американських. Мета, що ставить перед собою японський керуючий – підвищити ефективність роботи підприємства в основному за рахунок підвищення продуктивності праці працівників, тоді як у європейському і американському менеджменті основною метою є максимізація прибутку. В японських компаніях діє відповідний вибір виплат і послуг соціального характеру, який кожна фірма прагне надати своєму персоналу. Це вихідні допомоги і пенсії, медичні послуги, надання житла і дотації на його придбання та оплату, харчування протягом

робочого дня, культурно-розважальні заходи, особисте страхування, забезпечення при виробничому травматизмі, сприяння в одержанні освіти членами сімей робітників фірми, грошові не цільові субсидії та інші послуги. Варто виділити таку специфічну форму діяльності японських фірм, якій вони надають великого значення, як, наприклад, привітання робітників з сімейними святами або висловлювання співчуття з приводу сумних подій у житті.

Японська фірма виплачує вихідну допомогу кожному, хто звільняється з постійної роботи. Вихідна допомога при звільненні є одним з найбільш важливих компонентів заробітку працівника японської фірми. Розмір таких виплат різко зростає зі збільшенням стажу роботи в компанії, але залежить також від причин звільнення (за власним бажанням чи з ініціативи компанії).

Питання оплати в Японії є складовим елементом системи так названого «довічного найму», яка посідає особливе місце серед засобів мотивації. За оцінками японських економістів, цією системою охоплено від 22 до 30% найманого персоналу. Система довічного найму передбачає щорічне автоматичне підвищення заробітку працівника протягом всієї його трудової діяльності, а також службове просування. Таким чином, матеріальне стимулювання здійснюється не шляхом прямої прив'язки рівня оплати праці до її результатів. Структура заробітної плати при довічному наймі орієнтована на задоволення потреб кожного працівника у відповідності до заслуг перед фірмою. На заробітну плату японські фірми витрачають в середньому 85% усіх коштів, які спрямовані на робочу силу, що набагато більше, ніж в інших країнах. Місячний заробіток доповнюється преміями, що сплачуються два рази на рік, і складається з тарифного заробітку за встановлений робочий час та наднормових доплат. При цьому тарифний заробіток складається з тарифної ставки і надбавок до неї [3].

У структурі зарплати можна виділити три основні складові: основний оклад або базова ставка - встановлюється залежно від стажу роботи й освіти та зростає зі збільшенням тривалості роботи на підприємстві; надбавки, премії, бонуси, що виплачуються як щомісяця, так і кожне півріччя (від 10 до 50% базової ставки); виплати на соціальні потреби: утримання родини, оплата проїзду на роботу, квартплата, медичне обслуговування, соціальне страхування – усього близько 50 видів надбавок, що складають біля 20% фонду зарплати, вихідні допомоги, що по своїх розмірах забезпечують нормальне життя працівникам у старості.

Характерною особливістю сучасних систем стимулювання на заході є значне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння, випуск нової продукції, але їх розмір співвідноситься з приростом обсягу продажу нової продукції та її часткою в загальному обсязі виробництва. Для західноєвропейських компаній є характерним три моделі стимулювання високопродуктивної праці: безпреміальна – функції стимулювання праці виконує високий рівень заробітної плати; преміальна, що включає виплати, розмір який залежить від розміру прибутку підприємства; преміальна, що передбачає виплати, розмір яких встановлюють з урахуванням індивідуальних результатів праці.

Найпоширенішими класичними системами оплати праці та стимулювання в економічно розвинутих країнах є: система контролю денного виробітку, при якій годинні тарифні ставки змінюються (зростають або зменшуються залежно від рівня виконання норм, використання робочого часу та дотримання трудової дисципліни) один раз на рік чи квартал; система врахування зростання класифікації, в основі якої лежить кількість набраних умовних одиниць кваліфікації, відповідно до яких і здійснюється нарахування заробітної плати; оплата праці за знання (додаткова винагорода працівнику за оволодіння додатковими знаннями, які він потім використовує у своїй роботі); система «Хелсі», при якій заробіток складається з двох частин: за фактично відпрацьований час роботи та відрядний приробіток або премія за те, що фактичні витрати праці були менші, ніж нормативні; система Роукена, при якій на виконання роботи встановлюється норма часу і гарантована погодинна ставка. Якщо працівник не виконав даної норми, винагорода становить лише частину ставки і залежить від приросту продуктивності праці та зменшення витрат часу на виготовлення одиниці продукції; система Тейлора, що характеризується диференційованою відрядною ставкою: при невиконанні норми виробітку ця ставка складає 0,8, а при перевиконанні змінюється від 1 до 1,3; система Мерика, при якій за виконання норми виробітку менш ніж на 60% працівника звільняють, від 61 до 80% виплачується 80-100% тарифної ставки, а при перевиконанні норм виробітку виплачується 1,2 тарифної ставки [4].

Детальне вивчення досвіду формування системи мотивації в зарубіжних фірмах різних країн, аналіз існуючої системи стимулювання на українських підприємствах дозволяє розробити та впровадити в практику нові підходи до управління мотиваційним процесами на українських підприємствах за такими напрямками: застосування як матеріальних, так і нематеріальних форм стимулювання працівників, що передбачає оплату праці, різні системи участі в прибутках, системи колективного преміювання, моральні стимули, кар'єрний та професійний ріст, соціальні пільги для співробітників.

Список використаних джерел

1. Русаков, С.В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу [Текст] / С.В. Русаков // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – №5. – С.93-96.
2. Петраченко, Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства [Текст] / Д. Петраченко // Схід. – 2009. – №9. – С. 23-27.
3. Козаченко А.В. Зарубіжний досвід мотивації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru/2010/10/22/zarubezhnyjj_opyt_motivacii_truda.html.
4. Кулик, І. Мотивація праці в Україні та за кордоном [Текст] / І.Кулик // Вісник Київського Інституту бізнесу і технологій. – К. : Вид-во КІБІТ. – 2011. – Вип.1. – С.62-66.



УДК 657.422

Дружинська Наталія

старший викладач

Національний університет державної податкової служби України

м. Ірпінь

ЛІСОВІ РЕСУРСИ НЕДЕРЕВНОГО ПОХОДЖЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТИ ОБЛІКУ**Анотація**

У статті розглянуто класифікацію лісових ресурсів недеревного походження за ознакою їх господарського освоєння з метою виокремлення лісових ресурсів, які відповідають умовам визнання активів і можуть бути відображені в системі бухгалтерського обліку.

Ключові слова: лісові ресурси, лісові ресурси недеревного походження, класифікація, господарське використання, спеціальне використання.

Ліси поєднують на певній території велику кількість різноманітних ресурсів, використання яких забезпечує широкий асортимент лісової продукції. Ліси виконують переважно водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі, рекреаційні, естетичні, виховні, інші функції, а також є джерелом для задоволення потреб суспільства в лісових ресурсах. Особливе значення для суспільства мають такі лісові ресурси недеревного походження, як гриби, ягоди, лікарські рослини та інші. Проте, в сучасних умовах актуальною залишається проблема, на якій наголошують Є.І. Сенько та О.І. Фурдичко [1, с.76], яка полягає у відсутності методичних розробок та інструкцій, в яких був би чіткий розподіл ресурсів за їх кількісними і якісними показниками. Поширення тих чи інших видів лісових ресурсів недеревного походження на територіях підприємств лісового господарства відмічають у таксаційних картках та пояснювальних записках до таксаційних описів. На нашу думку, кількісні та якісні показники щодо лісових ресурсів недеревного походження можна визначити досить умовно, оскільки на практиці, за твердженням Д.А. Телішевського [2, с. 8-14], техніка обліку досить складна і трудомістка. Зокрема, показники грибних і ягідних площ, а також техніка обліку їх урожайності на одиницю площі, в кінцевому результаті представляє собою добуток площі їх поширення на обсяги зібраного урожаю окремо для кожного лісного кварталу, обходу, лісництва, лісгоспу, району, області тощо. Проте, інформація про наявні лісові ресурси недеревного походження може бути корисною для організації їх раціонального освоєння, що є додатковим джерелом підвищення доходності та прибутковості підприємств лісового господарства.

Для здійснення бухгалтерського обліку, як процесу виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень, важливе значення має класифікація лісових ресурсів недеревного походження з огляду їх господарського освоєння з метою виокремлення лісових ресурсів, які відповідають умовам визнання активів і можуть бути відображені в системі бухгалтерського обліку.

Для позначення лісових ресурсів недеревного походження в спеціальній

літературі найбільш часто вживаються такі терміни: «біологічні ресурси», «товарні запаси», «виробничі запаси», «запаси, реально можливі до збору», «фактично використовувані ресурси» тощо. Розмаїтість термінів, відсутність їх чіткої класифікації призводить до того, що різні дослідники під одним і тим же терміном розуміють різні якісні і кількісні характеристики ресурсів [1, с. 77]. Деякі підходи науковців до класифікації лісових ресурсів недеревного походження з огляду їх господарського освоєння відобразимо у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація лісових ресурсів недеревного походження з огляду їх господарського освоєння [1], [2]

№ з/п	Автор	Склад лісових ресурсів недеревного походження
1	Д.А. Телішевський [2]	Біологічний врожай та експлуатаційний врожай
2	І.В. Туркевич [1]	Біологічні, експлуатаційні, економічно доступні, фактично використовувані
3	І.М.Синякевич, Ю.Ю.Туниця [1]	Потенційні, експлуатаційні, реальні, економічно доступні, доступні для організованого освоєння
4	А.Д.Янушко, С.В.Бічік [1]	Біологічні ресурси, експлуатаційні та раціонально доступні ресурси
5	Є.І. Сенько, О.І. Фурдичко [1]	Потенційні, експлуатаційні, залучені до господарського вжитку, фактично використовувані

Розглянувши запропоновану авторами класифікацію лісових ресурсів недеревного походження, вважаємо, що серед наведених підходів найбільш наближена до практичних потреб планування і встановлення реальних обсягів заготівель є класифікація Є.І. Сенько та О.І. Фурдичко [1]. Виділені авторами групи відрізняються між собою не лише кількісними і якісними характеристиками, але й можливостями їх господарського освоєння з урахуванням вимог охорони природи (рис. 1).

I. Потенційні ресурси		
II. Експлуатаційні ресурси		<i>Природні втрати</i>
III. Ресурси, залучені до господарського використання		<i>Практично не використані ресурси через об'єктивні фактори</i>
IV. Ресурси, які використовуються фактично		<i>Технологічні втрати</i>
Організованими заготівельниками	Населенням	
Ресурси, які будуть використані для виготовлення товарної продукції	Ресурси для особистого споживання	Ресурси для реалізації на ринку

Рис. 1. Класифікація недеревних рослинних ресурсів лісу з огляду їх можливого господарського використання за Є.І. Сенько та О.І. Фурдичко [1]

Не вникаючи в деталі розглянутої класифікації відмітимо, що бухгалтерський облік спрямований, в першу чергу, на фіксацію господарських фактів і формування інформації для прийняття управлінських рішень. Для цілей бухгалтерського обліку корисною є класифікація лісових ресурсів недеревного походження за ознакою їх можливого господарського використання в частині ресурсів, які залучені до господарського використання. Так, лісові ресурси недеревного походження, які Є.І. Сенько та О.І. Фурдичко [1, с. 79] виділяють у третій та четвертій групах (рис. 1) включають потенційні обсяги використання, а тому не відповідають умовам визнання активів через невизначеність майбутніх економічних вигод. Проте, бухгалтерський облік як функція управління тісно пов'язаний із плануванням, аналізом, контролем і регулюванням [3], тому інформація відносно лісових ресурсів недеревного походження може, за потреби, формуватись на позабалансових рахунках, наприклад, у складі непередбачених активів. Джерелом, при цьому, можуть бути, зокрема, таксаційні картки та пояснювальні записки до таксаційних описів, які містять інформацію про поширення видів лісових ресурсів. На етапі фактичного використання частина лісових ресурсів використовується не лише для задоволення особистих потреб населення (загальне використання лісових ресурсів), але і збираються організованими заготівельниками, отже, приймають форму продукції (спеціальне використання лісових ресурсів). Така інформація важлива не лише з огляду планування раціонального освоєння лісових ресурсів, але і планування розрахунків з бюджетом щодо збору за спеціальне використання лісових ресурсів, оскільки відповідно до Лісового кодексу України [4] споживання лісових ресурсів в порядку спеціального використання, крім розміщення пасік, є платним і проводиться на виділеній лісовій ділянці за спеціальним дозволом (лісорубний квиток, ордер, лісовий квиток). Лісовим кодексом України визначено, що заготівля деревини в порядку рубок головного користування здійснюється в межах ліміту, тобто затвердженої в установленому порядку розрахункової лісосіки. Заготівля деревини в порядку рубок головного користування в розмірах, що перевищують розрахункову лісосіку, забороняється. Заготівля лісових ресурсів недеревного походження також обмежується лімітом, який встановлюється відповідними органами виконавчої влади за поданням органу виконавчої влади з питань лісового господарства Автономної Республіки Крим, територіальних органів центрального органу виконавчої влади з питань лісового господарства, погодженим з органом виконавчої влади з питань охорони навколишнього природного середовища Автономної Республіки Крим, територіальними органами центрального органу виконавчої влади з питань охорони навколишнього природного середовища. Встановлені ліміти доводять підприємствам-лісокористувачам розпорядженнями обласних державних адміністрацій.

Таким чином, класифікація лісових ресурсів недеревного походження за ознакою їх можливого використання важлива, як з огляду планування раціонального їх освоєння, обліку використання, так і планування розрахунків з бюджетом в частині збору за спеціальне використання лісових ресурсів. Тому вважаємо доцільним до системи бухгалтерського обліку включати лісові

ресурси недеревного походження, виходячи з критеріїв відповідності активам підприємства, а саме: ресурси, які будуть використані для виготовлення товарної продукції та зібрані населенням для реалізації на ринку можуть бути відображені як об'єкти стратегічного обліку у складі непередбачених активів; об'єктами фінансового обліку є зібрані лісові ресурси недеревного походження, що приймають форму готової продукції чи додаткових біологічних активів підприємства лісового господарства або окремого переділу за умов достовірної їх оцінки та ймовірності отримання економічних вигод від використання.

Список використаних джерел:

1. Сенько, Є.І. Економіка комплексного використання і відтворення харчових ресурсів лісу [Текст] / Є.І. Сенько, О.І. Фурдичко. – Львів : Місіонер, 1996. – 296 с.
2. Телишевский, Д.А. Заготовка недревесной продукции леса [Текст] / Д.А. Телишевский. – М. : Изд-во «Лесная промышленность», 1973. – 64 с.
3. Швець, В.Г. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / В. Г. Швець. – К. : Знання, 2004. – 447 с. : рис., табл. - **Бібліогр.:с.446-447(27 назв.)**
4. Лісовий кодекс України [офіц. текст] : за станом на 26.10.2014 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.



УДК 657.1

Дубойская Виктория
магістрант
Корнеевец Анастасия
студент

Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

**ФОРМИРОВАНИЕ УЧЁТНОЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДА
ТАРГЕТ – КОСТИНГ**

Аннотация

В данной статье изучена сущность метода таргет - костинг, который является действующим инструментом управления затратами, приведён практический пример, выделены преимущества и недостатки данного метода, предложено формирование учётной информации при его использовании

Ключевые слова: таргет-костинг, затраты, себестоимость.

В условиях нестабильности и переменчивости экономики, а так же воздействия внешних и внутренних факторов на цикличность бизнес-процессов, ведётся поиск новых инструментов, которые повышают релевантность

принятия управленческих решений в системе учётно-аналитического обеспечения предпринимательских структур различных отраслей и сфер экономической деятельности. Одним из наиболее распространённых зарубежных инструментов управления затратами является метод "таргет-костинг" (целевое калькулирование).

Таргет-костинг (target costing) — комплексный процесс управления, который начинается с предпосылки о том, что цены устанавливаются на рыночной основе потребительских требований и конкурентных альтернатив или по управленческим решениям [1, с.27]. Система таргет-костинг – это целостная концепция управления, которая позволяет значительно увеличить степень эффективности управления бизнес-процессами экономического субъекта, за счёт выстроенной системы стратегического управления затратами, и реализующая функции планирования производства, предупредительного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями.

В системе таргет-костинг можно выделить следующие принципы:

- калькуляция целевых затрат для новых продуктов, а также их составных частей, позволяющих достичь желаемой, заранее заданной прибыли при существующих рыночных условиях;
- первостепенная и постоянная ориентация на требования рынка и клиентов;
- учёт влияния на себестоимость продукции пожеланий потребителей по качеству и срокам изготовления продукции [2, с.34].

Зарубежные ученые-экономисты высоко оценивают таргет-костинг за его простую формулу расчета, отсутствие калькулирования затрат, снижение трудоемкости расчета [3]. В белорусской практике традиционно используют такую формулу: Себестоимость + Прибыль = Цена, которая в концепции *таргет-костинг* трансформировалась в равенство: Цена – Прибыль = Себестоимость.

Благодаря данному равенству мы можем сформировать инструмент предварительного контроля и экономии затрат. Важную роль играет то, что в данном методе становится возможным оценить затраты до момента их фактической оплаты, то есть идёт предварительное определение цены, по которой потребитель способен приобрести товар и платёжеспособность спроса на изделие.

Рассмотрим применение таргет-костинга для определения целевого сокращения затрат. Исходными данными здесь выступят следующие величины:

1. Возможная рыночная цена за единицу изделия – 65 ден.ед. (фактическая — 68 ден.ед.);
2. Производство можно считать рентабельным, если получаемая с продукта целевая прибыль составляет не менее 30%, т.е. себестоимость с НДС не должна превысить 50 ден.ед. (60 ден.ед. — 60 ден.ед.*30/130);
3. НДС составляет 20%. Вычитаем его для получения чистой себестоимости, итого – 41,7 ден.ед. (50 ден.ед. - 50 ден.ед.*20/120);

Таким образом, 41,7 ден.ед. – полученная целевая себестоимость единицы нового продукта на предприятии. Экономический отдел определяет целевые

величины постоянных и переменных затрат. Для этого за основу могут быть взяты фактические параметры затрат на существующие товары, которые в нашем примере составляют: постоянные затраты – 18 ден.ед., переменные затраты (сырьевая составляющая) - 35 ден.ед.. Итого – 53 ден.ед. Следовательно, для того чтобы достичь целевой цены, нужно снизить себестоимость с 53 до 41,7 ден.ед.

4. Запланированный годовой объём продаж – 10 000 единиц.

Таким образом, сметная себестоимость при заданном объёме составит 530 000 ден.ед. При снижении себестоимости 1 единицы продукции до целевого уровня, экономия ресурсов предприятия составит 113 000 ден.ед. (530 000 - 417 000 ден.ед.). Именно эту сумму следует «сократить», не опуская при этом планку качества продукции. Далее можно просчитать сумму экономии от изменения фактической цены и себестоимости до целевых:

Экономия = (Выр. - с/с - НДС из выр.)факт - (Выр. - с/с - НДС из выр.)цел.

Экономия = (68*10000 — 53*10000 — 68*10000*20/120) — (65*10000 — 41,7*10000 — 65*10000*20/120) = 88 000 ден.ед.

Управление затратами на основе метода «таргет-костинг» станет эффективнее, если финансовая информация будет формироваться системным способом, с использованием методов бухгалтерского учёта. В дальнейшем по необходимости она детализируется внесистемными данными управленческого учёта. Для наглядного и аналитического восприятия экономии средств в денежном выражении при использовании метода таргет-костинг, нами предложено отражение данных операций на счетах бухгалтерского учёта следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Отражение системы таргет-костинг при реализации продукции на счетах бухгалтерского учёта

Наименование отражаемой операции	Д-т	К-т	Сумма, ден.ед.	Расчёт
Отражение предполагаемого дохода от продаж, рассчитанного по целевой цене	62	90	650 000	65 ден.ед.* 10000 шт.
Отражение дохода от продаж, рассчитанного по фактической цене методом красного сторно	62	90	<u>680 000</u>	68 тыс. ден.ед.* 10000 шт.
Учтена целевая себестоимость реализованной продукции	90	43	417 000	41,7 тыс. ден.ед.* 10000 шт.

Продолжение табл. 1

Учтена фактическая себестоимость реализованной продукции методом красного сторно	90	43	<u>530 000</u>	53 тыс. ден.ед.* 10000 шт.
Учтён НДС от целевой выручки	90	68	108 300	65 тыс. ден.ед. * 20 / (100+20)
Учтён НДС от фактической выручки методом красного сторно	90	68	<u>113 300</u>	68 тыс. ден.ед. * 20 / (100+20)
Определена дополнительная прибыль	90	99	88 000	Размер прибыли при достижении целевого уровня

Источник: собственная разработка.

Чтобы калькуляционная система таргет-костинг успешно использовалась на предприятии необходимо выполнять ряд условий. Во-первых должно соблюдаться постоянство его применения. Для того, чтобы целевая себестоимость не просто была определена, но и достигнута, необходимо постоянно уточнять целевую себестоимость и стремиться снизить затраты предприятия до определённой величины. Во-вторых очень важна тесная взаимосвязь с различными отраслями и подразделениями предприятия таких как маркетинговыми отделами, исследовательскими и производственными подразделениями.

В Беларуси эта концепция до сих пор не получила широкого распространения, потому что, на наш взгляд, она:

1. Коренным образом отличается от принятого нормативного бухгалтерского учета;
2. Ставит под вопрос о формировании себестоимости в разных отраслях;
3. Не учитывает в должной мере различные технические и производственные возможности каждой фирмы в каждой конкретной сфере;
4. Оотсутствует объективность в условиях инфляции и/или экономического кризиса.

Учитывая мировую практику, при использовании данного метода можно выделить как преимущества, так и недостатки (табл. 2).

Перечисленные преимущества данной системы дают понять ценность данной системы и продумать о возможности постепенного внедрения этой концепции в отечественную практику учёта. Таргет-костинг, является действенным способом в инструментарии современного бухгалтерского учёта, который способен оказать существенное влияние на эффективное развитие производства.

Таблиця 2

Достоинства и недостатки при реализации таргет-костинг

Достоинства	Недостатки
<p>1. бизнес-процессы предприятия координируется и контролируется в соответствии с важным стратегическим ориентиром – целевой себестоимостью;</p> <p>2. использование таргет-костинг в процессе бюджетирования, мониторинга, контроллинга, ценообразования;</p> <p>3. поддерживает стратегию снижения затрат на стадии планирования и проектирования продукта, являясь стратегическим инструментом управления;</p> <p>4. таргет-костинг мотивирует на рынок, указывая на допустимую с точки зрения рынка себестоимость, которая должна быть осознана, если компания хочет оказаться прибыльной в условиях конкуренции;</p> <p>5. таргет-костинг ориентирован на влияние внешних факторов, а не внутренних;</p> <p>6. таргет-костинг ориентирован на потребителя, а не производителя.</p>	<p>1. требует серьезных инвестиций для снижения себестоимости до заданного предела;</p> <p>2. высокие требования к надёжности плановых показателей цены и объёма;</p> <p>3. время разработки нового продукта может увеличиваться в связи с многочисленными изменениями в процессе перепроектирования;</p> <p>4. неумелое применение может негативно сказываться на персонале, находящихся под постоянным прессингом своих руководителей, стремящихся во что бы то ни стало достичь целевой себестоимости;</p>

Источник: собственная разработка.

Список использованных источников

1. Implementing Target Costing // Statements on Management Accounting, published by Institute of Management Accountants, 1994, - 27 p.
2. Славников, Д.А. Таргет-костинг – статистический инструмент в системе управления затратами предприятия. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 290 с.
3. Пузыня, Т.А. Таргет-костинг и кайзен-костинг – инновационные концепции отечественного бухгалтерского учета [Текст] / Т.А. Пузыня // Современные научные исследования и инновации, №7, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15988> (дата обращения : 31.10.2014).



УДК 657.421

Дударева Тетяна

магістрант

Миколаївський національний університет

імені В.О.Сухомлинського

м. Миколаїв

**ІСТОРИЧНІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ:
ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД****Анотація**

У статті розглянуто історичні та сучасні підходи щодо трактування поняття «виробничі запаси» у вітчизняній та зарубіжній літературі для поглиблення та уточнення його сутності та здійснено аналіз положень нормативно-правових актів Росії та України щодо обліку запасів.

Ключові слова: матеріальні активи, сучасні тенденції, облік, виробничі запаси, методи оцінки запасів, нормативно-правове регулювання обліку запасів.

У процесі реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку, врахування тенденції до переходу на міжнародні стандарти, змінюються вимоги до обліку ефективності використання виробничих запасів, а також розширюються поставлені перед ним завдання, такі як вирішення питань щодо неоднозначності визначення суті поняття «виробничі запаси», їх класифікації з урахуванням галузевої специфіки. Теоретичні положення і практичні аспекти обліку виробничих запасів обґрунтовані в роботах Ф.Ф.Бутинця, П.С.Безруких, С.Ф.Голова, В.І. Єфименка, А.М. Коваленко, В.М. Костюченка, М.В.Кужельного, В.М. Мурашка, М.С. Пушкаря, В.В.Сопка, Л.І. Слюсарчука, Н.М. Ткаченко та інших дослідників.

Однак, враховуючи кризові тенденції розвитку світової і національної економіки необхідно визначити склад і місце запасів в структурі об'єктів обліку підприємств та проаналізувати методи оцінки запасів на потреби різних груп користувачів.

Метою статті є дослідження щодо трактування визначення «виробничі запаси» у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, а також застосування методів оцінки вибуття виробничих запасів в сучасних умовах та здійснити аналіз положень нормативно-правових актів Росії та України щодо обліку запасів, порівнявши їх з відповідними положеннями міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

В економічній літературі поняття «виробничі ресурси» з'явилося в 70-80-х роках минулого століття [1;2]. Зокрема, під «виробничими ресурсами» вчені розуміють суму складових ресурсів основних засобів, матеріальних і трудових ресурсів. Термін «запаси» у вітчизняній літературі з'явився із затвердженням Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 [3]. До впровадження стандартів термінологія мала різну назву, а саме товарно-матеріальні цінності, предмети праці, засоби праці, матеріальні ресурси, виробничі ресурси.

Застосування терміна «матеріально-виробничі запаси» пов'язано з певними

суперечливими моментами, адже матеріальними запасами є не тільки предмети праці, але й засоби праці. Тому це поняття є ширшим, адже охоплює усі активи, що мають матеріальну форму та використовуються у виробничому процесі. Терміни «товарно-матеріальні активи» і «товарно-матеріальні запаси» не прийнятні для застосування з причини охоплення ними активів, що мають матеріальну форму, які можуть бути як оборотними, так і необоротними. При цьому акцент робиться на можливість продажу таких активів.

Термін «товарно-виробничі запаси» відображає характерні властивості матеріальних елементів виробництва, основне призначення яких – обробка у процесі виробництва, формування основи виробів, при цьому враховується можливість перебування їх у складі резервів у вигляді виробничих запасів на складі або готових виробів (товарів), що перебувають на складах [4]. Використання цього терміна викликає певні протиріччя, які пов'язані з тлумаченням його в довідковій літературі. Так, більшість авторів під терміном «запаси» розуміють резерв матеріальних ресурсів, які не використовуються в поточній діяльності підприємства і призначені для забезпечення безперервності процесу виробництва, зберігання на випадок необхідності. Тобто, поняття запасів є досить специфічним. Не зважаючи на те, що термін «товарно-виробничі запаси» є найбільш прийнятним у застосуванні для розкриття сутності предметів праці, їх окремих характерних особливостей, з прийняттям П(С)БО термін «запаси» увійшов до широкого вжитку.

Так, П(С)БО 9 «Запаси» [3] об'єднує основні складові оборотних матеріальних активів, відповідно до п. 4 якого «запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством». Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [5], активи – це ресурси, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, використання яких очікується призведе до отримання економічних вигод у майбутньому внаслідок будь-якого використання такого запасу. Проте такого поняття, як «виробничі запаси» П(С)БО 9 не містить, хоча у складі запасів виділяють сировину, матеріали і допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, які призначені для виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб.

Враховуючи той факт, що всі підприємства активно інтегруються в систему міжнародних економічних відносин доцільно розглянути підходи до оцінки вибуття виробничих запасів як в Україні, так і в Росії, а також проаналізувати відповідні принципи оцінки запасів, що наведені в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Проведемо порівняння методів оцінки вибуття запасів, зазначених в П(С)БО 9, МСБО 2 та ПБО 05/01 (Росія) (табл. 1).

Зазначимо, що в Україні облік запасів здебільшого побудований на схожих принципах із тими, що викладені в МСБО 2 "Запаси". У Росії підходи до оцінки та обліку виробничих запасів дещо інші. Розглянемо декілька з них. Так, на відміну

від України, в Росії використовується чотири методи визначення собівартості запасів: за собівартістю кожної одиниці; за середньою собівартістю; за собівартістю перших за часом придбання матеріально – виробничих запасів (метод ФІФО) та за собівартістю останніх за часом придбання (метод ЛІФО).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика відмінностей положень з обліку запасів

Характеристика	Оцінка вибуття запасів згідно		
	П(С)БО 9 (Україна) «Запаси»	МСБО 2 «Запаси»	ПБО 05/01 (Росія) «Облік матеріально- виробничих запасів»
Методи визначення собівартості	1.Ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів 2.Середньозваженої собівартості 3.Собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) 4.Нормативних затрат 5.Ціни продажу	1.Метод конкретної ідентифікації 2.Середньозваженої собівартості 3.Метод за формулою «перше надходження – перший видаток» (ФІФО) 4.Метод стандартних (нормативних) витрат 5.Метод роздрібних цін	1.За собівартістю кожної одиниці 2.За середньою собівартістю 3.За собівартістю перших за часом придбання МВЗ (засіб ФІФО) 4.За собівартістю останніх за часом придбання МВЗ (засіб ЛІФО)
Умови застосування	Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один з наведених методів		При кожній групі (виду) МВЗ впродовж місяця застосовується один метод оцінки

Використання методу ЛІФО під час оцінювання запасів є невід’ємною відмінністю в обліку запасів в Україні і Росії. Оцінку за методом ЛІФО вилучено з П(С)БО 9 "Запаси". На даний момент цей метод не може використовуватись для здійснення оцінки запасів, за якою вони відображаються у фінансовій звітності України. Можливо його вилучення було поспішним. Адже використання даного методу на практиці забезпечує відображення реальної вартості запасів саме в умовах нестабільності економіки. Даний метод оцінки запасів заснований на використанні в обліку останньої ціни їх придбання за принципом "останній прийшов – перший пішов". На відміну від методу ФІФО (заснованому на принципі "перший прийшов – перший пішов"), метод ЛІФО дозволяє одержати реальну оцінку активів в умовах інфляції та ефективніше управляти вартісною формою руху запасів. Крім того, оцінка вибуття запасів за поточною (ринковою,

що склалася на певний момент) вартістю дає змогу підприємству в умовах зростання цін поповнювати свої запаси, не шукаючи додаткових джерел поповнення оборотних коштів [4].

Таким чином, узагальнюючи думки різних науковців, ми вважаємо, що суть виробничих запасів як об'єкта обліку полягає у наступному: виробничі запаси – це сукупність предметів праці, які знаходяться на підприємстві у вигляді складських запасів основних та допоміжних матеріалів, а також палива, запасних частин, зворотних відходів, тари та інших матеріалів, які призначені для використання як у виробничому процесі так і для будь-яких інших потреб підприємства за умови їх повного споживання у одному операційному циклі.

Сьогодні можна застосовувати декілька методів оцінки запасів, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Дуже важливо обрати той метод, який дозволяє найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки виробничої діяльності. В бухгалтерському обліку дуже важлива не кількість методів оцінки запасів, а їх безперечно позитивний вплив при прийнятті рішень щодо ціноутворення на вироблену продукцію та оцінку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Багрій, П.І. Економічний словник [Текст] / П.І.Багрій, С.І.Дорогунцов. – Гол. ред. Українська Радянська енциклопедія Академії наук УРСР, 1973. – 621 с.
2. Бородкин, А.С. Учет в объединении и предприятии [Текст] / А.С.Бородкин, М.А.Шевчук. – К. : Техника, 1978. –174 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99р. №246. // Електронний ресурс / Верховна Рада України Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
4. Бухгалтерський фінансовий облік : теорія та практика [Текст] : навчально-практичний посібник / Н.І.Верхоглядова, В.П.Шило, С.Б.Ільїна та ін. — К. : Центр учбової літератури, 2010. — 536 с.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : [закон України : офіц.текст : за станом на 15.10.2014 року] / Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 996-XIV/ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1999. — N 40. — С.365. — Відомості доступні також з мережі Інтернет : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 16.11.14). — Назва з екрана.



УДК 657:005.336.4:303.042(045)

Дядюн Олена

студентка

Проскуріна Неля

д.е.н., доцент

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація

У статті розглянуто основні підходи до структуризації інтелектуального капіталу, розкрито внутрішній склад базових структурних елементів. Запропоновано власний варіант внутрішнього устрою інтелектуального капіталу та згруповано його елементи за ознакою можливості відображення інтелектуального капіталу в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, структурний капітал, організаційний капітал, споживчий капітал, клієнтський капітал.

Сучасні підходи до організації господарської діяльності змушують підприємства шукати шляхи ефективного управління інтелектуальними продуктами, знаннями, інформацією, тобто всім тим, що входить до складу їхнього інтелектуального капіталу. В цьому контексті важливим є дослідження внутрішнього устрою цього виду капіталу, тобто вивчення його структури.

Вперше розгорнуту структуру інтелектуального капіталу розробив наприкінці 80-х років К. Свейбі. Дослідник ототожнював інтелектуальний капітал з нематеріальними активами підприємства і виділив такі складові елементи: індивідуальна компетентність, внутрішня компетентність, зовнішня компетентність [1, с. 273].

В подальшому дослідниками інтелектуального капіталу були запропоновані інші підходи до його структуризації. Базовими та найбільш поширеними, на наш погляд, є підходи Л. Едвінсона та М. Мелоуна, Т. А. Стюарта, Е. Брукінга (табл. 1).

Варто зазначити, що структурні елементи, запропоновані Т. Стюартом і К. Свейбі пов'язані між собою за змістом, хоч і мають різні назви.

Серед інших дослідників є науковці, які виступають прихильниками даних підходів, а також вчені, які пропонують власні, відмінні способи групування структурних елементів інтелектуального капіталу. Щодо перших, так наприклад, І. А. Дерун підкреслює, що найбільш детальним і логічно продуманим є підхід, запропонований Л. Едвінсоном та М. Мелоуном [5, с. 108]. В. М. Порожня аналогічно до підходу Т. Стюарта виділяє людський, структурний та споживчий капітали [6, с. 89]. Г. О. Козинець, також погоджується з підходом Т. Стюарта, проте дещо деталізує його: в складі людського капіталу виділяє 2 групи структурних елементів, такі як професійні якості та особисті характеристики працівників, а у складі організаційного капіталу – інфокомунікаційну та управлінську складові, а також інтелектуальну власність [1, с. 276]. Р. Романів у

складі інтелектуального капіталу виділяє 4 основні елементи, запропоновані Е. Брукінг [7, с. 391].

Таблиця 1

Базові структурні елементи інтелектуального капіталу*

Л. Едвінсон, М. Мелоун	Т. А. Стюарт	Е. Брукінг
<p>1. <i>Людський капітал</i> (знання, практичні навички, інтелектуальні та творчі здібності, моральні цінності працівників)</p> <p>2. <i>Структурний капітал</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • організаційний капітал (інноваційний та технологічний: системи управління, технічне та програмне забезпечення, організаційна структура, ноу-хау, документи, що закріплюють права інтелектуальної власності тощо); • клієнтський капітал (відносини з контрагентами, бренди, торговельні марки, імідж організації) 	<p>1. <i>Людський капітал</i> (сукупність знань, особистих якостей та здібностей працівників)</p> <p>2. <i>Структурний капітал</i> (програмні засоби, бази даних, організаційна структура)</p> <p>3. <i>Споживчий капітал</i> (зв'язки з клієнтами, інформація про клієнтів тощо)</p>	<p>1. <i>Людські активи</i> (знання, досвід, навички працівників)</p> <p>2. <i>Інфраструктурні активи</i> (корпоративна культура, бази даних підприємства, організаційна структура, методи роботи)</p> <p>3. <i>Інтелектуальна власність</i> (торгівельні марки і знаки, авторські права)</p> <p>4. <i>Ринкові активи</i> (портфель замовлень, ділова репутація, прихильність покупців)</p>

**систематизовано за джерелами [2, с. 120; 3, с. 23-24; 4, с. 31]*

Можна виділити і безліч альтернативних підходів до структуризації інтелектуального капіталу, запропонованих науковцями (табл. 2).

Таблиця 2

Альтернативні підходи до визначення структури інтелектуального капіталу*

Автор	Складові елементи інтелектуального капіталу
Армстронг М.	людський капітал; організаційний капітал; соціальний капітал.
Багов В. П., Селезньов Є. М., Ступаков В. С.	кадровий капітал (людські активи, структурні активи); інтелектуальна власність як нематеріальні активи; маркетингові активи.
Кендрік Дж.	людський капітал; не втілений в людині капітал.
Кендюхов О. В.	персоніфікований капітал; техніко-технологічний капітал; інфраструктурний капітал; клієнтський капітал; марочний капітал.
Колот А.	людський капітал; капітал установи; капітал взаємодії з інститутами ринку.
Маркова Н. С.	технологічний капітал (інтелектуальна власність та технології); персональний капітал; соціальний капітал; клієнтський капітал.

**узагальнено за джерелами [8, с. 37; 9, с.11; 10, с. 115; 11, с. 9; 12, с. 5; 13, с. 8]*

В одних випадках перелік структурних елементів є звуженим, в інших, навпаки, подається в більш деталізованому варіанті. Варто зазначити, що всі підходи втілюють в собі одні і ті ж інтелектуальні ресурси, проте в кожному випадку вони по-різному згруповані та використані різні дефініції для їх відображення. Таким чином, за результатами дослідження пропонуємо власну деталізовану структуру інтелектуального капіталу (табл. 3).

Таблиця 3

Структура інтелектуального капіталу

Людський	Внутрішньорганізаційний	Ринковий
<p>1. <i>Індивідуальна складова:</i> освіта, знання, навички, професіоналізм, досвід конкретного працівника.</p> <p>2. <i>Загальна складова:</i> інформаційно-комунікаційні зв'язки між співробітниками, соціально-психологічний клімат в колективі тощо.</p>	<p>1. <i>Інтелектуальна власність:</i> об'єкти промислової власності, об'єкти авторського права, ноу-хау, ліцензії, винаходи.</p> <p>2. <i>Інформаційно-управлінська складова:</i> бази даних, технічні комунікаційні засоби, методи управління, організаційна структура, етичні принципи бізнесу.</p>	<p>1. <i>Клієнтський капітал:</i> ділові зв'язки з клієнтами, постачальниками, інформаційна база про клієнтів та постачальників, канали розподілу.</p> <p>2. <i>Іміджевий капітал:</i> торгівельна марка, імідж та ділова репутація тощо.</p>

Крім цього, вважаємо за доцільне структурувати інтелектуальний капітал за ознакою можливості його відображення в бухгалтерському обліку. В цьому випадку структура інтелектуального капіталу матиме такий вигляд:

1. Стандартно-обліковий інтелектуальний капітал – складова інтелектуального капіталу (об'єкти інтелектуальної власності, представлені нематеріальними активами), яка відповідає умовам визнання активу і відображається у бухгалтерському обліку традиційними способами: з використанням рахунку 12 "Нематеріальні активи" та розкриттям інформації у I розділі Активу балансу.

2. Нестандартно-обліковий інтелектуальний капітал – складова інтелектуального капіталу (людський капітал, ринковий капітал, у т. ч. клієнтський), яка не є власністю підприємства у класичному розумінні, проте здатна приносити суттєві додаткові вигоди. Потребує особливих підходів до оцінки та відображення у бухгалтерському обліку.

Таким чином, вивчення внутрішнього устрою інтелектуального капіталу є необхідною умовою побудови системи ефективного управління ним, а також достовірної організації обліку зазначеної економічної категорії. В свою чергу, відображення окремих структурних елементів інтелектуального капіталу у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності є критерієм для оцінки ефективності діяльності підприємства та втіленням значної частини його ринкової вартості.

Список використаних джерел:

1. Козинець, Г. О. Структура інтелектуального капіталу [Текст] / Г. О. Козинець // Наукові праці Кіровоградського національного технічного

університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 272-278.

2. Стюарт, Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. А. Стюарт. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.

3. Чуприна, О. О. Методологічні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу [Текст] / О. О. Чуприна, К. С. Чуприна // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – №3 (14). – С.23-33.

4. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал [Текст] / Энни Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.

5. Дерун І. А. Проблеми оцінювання інтелектуального капіталу та його відображення у фінансовій звітності [Текст] / І. А. Дерун // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №6 (144). – С. 103-113.

6. Порохня, В. М. Интеллектуальный капитал экономического зростания: навч. посібн. / В. М. Порохня. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – 568 с.

7. Романів, Р. Оцінка інтелектуального капіталу та її застосування в управлінських концепціях епохи глобалізації економіки [Текст] / Р. Романів // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18). – С. 390-392.

8. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / Армстронг М. – СПб.: Питер, 2007. – 832 с.

9. Багов, В. П. Управление интеллектуальным капиталом [Текст] / В. П. Багов, Е. Н. Селезнев, В. С. Ступаков. – М. : Камерон, 2006. – 248 с.

10. Кендрик, Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М. : Прогресс, 1978. – 275 с.

11. Кендюхов, О. В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : Автореф. дис...д-ра екон. наук: 08.00.04 [Текст] / О. В. Кендюхов; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 31 с.

12. Колот, А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань [Текст] / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – №2. – С. 3-13.

13. Маркова, Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу [Текст] : автореф. дис....канд. екон. наук: 08.09.01 / Н. С. Маркова; Харк. Нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 19 с.



УДК 657.1

Камбурова Лиляна

ассистент доктор кафедры учета и анализа
Университет национального и мирового хозяйства
г. София, Болгария

УЧЕТ НА ПУТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация

Предлагается анализ положительных и отрицательных сторон принятия стандарта МСФУ для МСП и подается тезис автора о введении МСФУ для МСП, в частности, он призывает соблюдать ряд особенностей, связанных с облегчением их практического применения.

Ключевые слова: *учетная глобализация, Международный стандарт для финансового учета деятельности малых и средних предприятий, Директива 2013/34/ЕС.*

Путь глобализации неизбежен. Сейчас финансовый мир глобализирован. Европейский союз еще в 1957 г., создав Общий рынок, направил свои усилия в сторону свободного перемещения через границы людей и капиталов.

Процесс глобализации коснулся также учета. Для крупных предприятий он в силе еще после принятия Международных бухгалтерских стандартов (МБС). Теперь на очереди – малые и средние предприятия.

В Болгарии в 2005 г. Постановлением №46 Совета Министров были приняты Национальные стандарты для финансовых отчетов малых и средних предприятий (НСФОМСП). С тех пор они не изменились, если исключить незначительные, чисто косметические, изменения 2008 г., принятые в связи с IV Директивой ЕС. После отмены этой директивы и вступления в силу 26 июня 2013 г. Директивы 2013/34/ЕС следует ожидать введения до 20 июля 2015 г. изменений в нормативной базе бухгалтерского учета Болгарии.

В июле 2009 г. Совет по международным бухгалтерским стандартам (СМБС) предложил новый Международный стандарт для финансового учета деятельности малых и средних предприятий (МСФУ для МСП). Он не является обязательным и страны самостоятельно решают, применять их или нет.

Принятие Директивы 2013/34/ЕС неизбежно требует синхронизации национального законодательства с европейским. В связи с транспонированием новой директивы ставится вопрос: принять МСФУ для МСП или редактировать существующие национальные бухгалтерские стандарты или же принять новые национальные бухгалтерские стандарты с учетом этой директивы. Цель данной статьи – исследовать "сильные" и "слабые" стороны принятия МСФУ для МСП и представить мнение автора.

"Против" принятия МСФУ для МСП.

Основные опасения принятия МСФУ для МСП состоят в следующем:

1. МСФУ для МСП не учитывает экономические, исторические и культурные различия в отдельных странах. Малое предприятие в Германии и Болгарии – это не одно и то же.

2. Много текстов переключало из полного издания МБС, что никак не облегчит, а, скорее наоборот, затруднит их применение, что противоречит духу

Директивы "Думай, прежде всего, о малых".

3. Во введении к МСФУ для МСП отмечается, что Совет может предлагать внесение изменений в МСФУ для МСП приблизительно раз в три года. Возникает вопрос: а столь частые изменения не создадут ли новые трудности при транспонировании, и не возникнет ли дополнительная тяжесть для малых предприятий. Частые изменения, которые вносятся в нормативную базу, являются индикатором отсутствия единомыслия либо свидетельствуют о наличии конфликта интересов и предпочтение отдается одной из бухгалтерских школ – англосаксонской или континентальной.

4. Не получится ли так, что мы станем очень зависимыми от СМБС, вместо того, чтобы самим, на местном уровне, создать подобный совет, который будет следить за соблюдением общих принципов Директивы ЕС и, вместе с этим, будет учитывать и национальную специфику.

5. От создания МБС в 1973 г. до дня сегодняшнего (а это свыше 40 лет) МБС не смог стать привлекательным во всем мире. Не произойдет ли то же самое и с МСФУ для МСП, нет ли опасности того, что они не достигнут целей СМБС в связи с применением МСФУ для МСП, а именно: разработка во имя общественного интереса единого комплекта высококачественных, понимаемых и применимых в глобальном масштабе бухгалтерских стандартов.

"За" принятие МСФУ для МСП:

1. Разработка МСФУ для МСП вверена СМБС, в состав которого входят 60 человек и который является гарантом концентрации мировой экономической мысли.

2. Принятие единого МСФУ для МСП предотвратит деление стран Европы по двум моделям: англосаксонской – на севере и континентальной – на юге.

3. Постигание сопоставимости финансовых отчетов предприятий посредством применения общих принципов, правил и процедур.

4. Непринятие МСФУ для МСП порождает необходимость содержания национальной организации по разработке, принятию и изменениям национальных стандартов. Кроме того, опыт Болгарии показывает, что национальные стандарты в максимальной степени, кроме незначительных исключений, приближаются к МБС. В этих случаях эти исключения создавали дополнительные трудности, поскольку не сопровождались дополнительной нормативной базой. А это привело к тому, что не был соблюден один из аргументов непринятия МСФУ для МСП, а именно: национальные стандарты должны отражать специфику национальной экономики.

5. Принятие МСФУ для МСП не означает, что национальные регулирующие органы перестают существовать. Скорее наоборот. Вклад национальных органов в глобальные стандарты выражается в том, что они становятся сопричастными к бухгалтерской глобализации. Их активное участие при разработке международных стандартов предоставляет возможность обозначить и решить проблемы, возникающие на местном уровне.

6. Мы согласимся с Жильбером Желаром: "аргумент, дескать, данная проблема является столь специфической для страны, что правильное решение может быть достигнуто на национальном уровне, неоснователен в большинстве

случаев. Одну на первый взгляд чисто локальную проблему можно и всегда надо привязывать к более общему вопросу, который мы смогли бы решить в какой-нибудь другой точке мира" [1].

Мы полагаем, что необходимо принять МСФУ для МСП, но после соблюдения ряда особенностей.

1. Как МБС применяются всеми крупными предприятиями Европейского Союза, так и МСФУ для МСП должны стать обязательными для всех стран.

2. Следует установить более активный диалог между СМБС и странами-членами и странами, которые не состоят в ЕС. Этого можно добиться посредством анкет, опросов национальных профессиональных организаций, которых будут представляться региональными организациями.

3. Необходимо дать возможность отдельным странам в случае возникновения казуса, не имеющего своего решения в МСФУ для МСП, разрабатывать и дополнять нормативную базу.

4. Совершенствование МСФУ для МСП должно предполагать понимание при практическом внедрении этих стандартов. Это особенно важно для МСФУ для МСП, ведь именно этот стандарт используется малыми и средними предприятиями и он не должен создавать для них дополнительные трудности.

5. Создание или поддержка существования национальных организаций, которые обязаны разрабатывать методические направления с целью правильного толкования и применения международного стандарта (международных стандартов).

Таким образом, бизнес глобализируется, учет тоже подлежит глобализации. В данной статье предложен анализ положительных и отрицательных сторон принятия МСФУ для МСП и представлено мнение автора о введении МСФУ для МСП, в частности, он призывает к соблюдению ряда особенностей, связанных с облегчением их практического применения.

Список использованных источников

1. Желар, Ж. "Национальные органы, регулирующие стандарты МСФУ: новая ситуация в мае 2013", журнал ИДЕС, №4, 2013, София

2. Директивы 2006/43/ЕО Европейского парламента и Совета и об отмене Директивы 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО Совета, обнародовано в Официальном вестнике ЕС, № 182 от 29.06.2013 г.

3. Международный стандарт для финансового учета деятельности малых и средних предприятий.



УДК 657.37

Камбурова Любка

асистент доктор

Університет національного и мирового хозяйства

г. София, Болгария

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ – ЭЛЕМЕНТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В ОБЛАСТИ УЧЕТА

Аннотация

В настоящей статье представляется необходимость в изменении в определении и критериях контроля, как единственной базы консолидации отчетов основного предприятия и его дочерних предприятий в свете новых бухгалтерских стандартов МСФО 10 «Консолидированные финансовые отчеты».

***Ключевые слова:** контроль, консолидированные финансовые отчеты, консолидационные процедуры.*

В условиях глобализации при непрерывной активизации взаимных связей и отношений между странами и предприятиями увеличивается численность экономических групп типа основное предприятие и его дочернее предприятие либо дочерние предприятия. Мировой экономический кризис 2008 г. усилил потребность в последовательном, прозрачном и сравнимом бухгалтерском учете и оповещении этих взаимоотношений. Появилась необходимость в разработке четких критериев контроля, который основное предприятия должно осуществлять над своим одним или более предприятиями, в качестве базы создания консолидированных финансовых отчетов. Это – основные предпосылки принятия нового стандарта МСФО 10 «Консолидированные финансовые отчеты» (КФО), где выложены принципы предоставления и составления консолидированных финансовых отчетов в случае, если предприятие контролирует одно или более других предприятий.

МСФО 10 КФО введен взамен МСС 27 «Консолидированные и самостоятельные финансовые отчеты, которые относятся к консолидированным финансовым отчетам», в результате чего МСС 27 получил новое наименование – Самостоятельные финансовые отчеты. Новый бухгалтерский стандарт отменяет объяснения Постоянного комитета по разъяснениям (ПКР) ПКР 12 «Консолидация – предприятия специального назначения». МСФО 10 КФО действителен для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2013 г. Разрешается и более раннее применение. В стандарт заложен принцип контроля и устанавливается метод, каким образом определить контролирует ли инвестор предприятие, в которое инвестировано, и, следовательно, подлежит ли оно консолидации. С целью повышения полезности консолидированных финансовых отчетов согласно новому бухгалтерскому стандарту применяется одна единственная база консолидации – контроль.

Контроль – единственная база консолидации.

При ретроспективном анализе определения контроля как базы для консолидации обращают на себя внимание противоречивые акценты

определения, что и стало основной причиной изменений в новом бухгалтерском стандарте.

Стандарт МСС 27 «Консолидированные и самостоятельные финансовые отчеты» требовал консолидации предприятий, которые контролировались отчитывающимся предприятием, и рассматривал контроль как власть, как управление финансовой и оперативной политикой данного предприятия, причем таким образом, дабы в результате его деятельности была выгода. ПКР-12 «Консолидация» – предприятия специального назначения, разъяснял требования МСС 27 №Консолидация и финансовые отчеты в контексте предприятий специального назначения» и делал основной акцент на **риски и выгоду**. Именно это ощущение о противоречащих друг другу акцентах привело к непоследовательному применению концепции контроля. Ситуация усугубилась отсутствием четких направлений в отношении того, какие предприятия, в которые инвестировано, попадают под стандарт МСС 27, а какие – под стандарт ПКР-12. В результате анализ контроля привел к количественному установлению множества рисков, которые ложатся на инвестора. Подобные тесты, основанные на четкой разграничительной линии, создавали возможность структурирования с целью достижения определенных бухгалтерских результатов.

Согласно стандарту МСФО 10 КФО контроль должен быть единственной базой для консолидации. Согласно новому определению, инвестор контролирует предприятие, в которое инвестировано, если имеет **права на переменную возвращаемость** его участия в предприятии, в которое инвестировано, и располагает возможностью **оказать воздействие на эту возвращаемость посредством своих правомочий в предприятии**, в которое инвестировано.

Определение контроля включает три элемента, которые являются обязательными, чтобы был контроль:

- (а) правомочия в предприятии, в которое инвестировано;
- (б) права на переменные составляющие; и

(в) способность инвестора применить свои правомочия в предприятии, в которое он инвестировал, с целью оказания воздействия на размер возвращаемости для инвестора.

Наличие **правомочий** в предприятии, в которое инвестировал, предусматривает наличие у инвестора *настоящей способности* руководить *значимыми видами деятельности*, т.е., такими видами, которые оказывает влияние на возвращаемость предприятия, в которое инвестировано. Правомочия проистекают из прав при следующих обстоятельствах:

- ✓ если инвеститор владеет мажоритарной долей с правом голоса (50 + 1%);
- ✓ если инвеститор владеет меньшей, чем 50%, долей с правом голоса;
- ✓ на базе других соглашений.

Инвеститор имеет права на переменную возвращаемость от участия в предприятии, в которое инвестировано, если возвращаемость может колебаться как следствие результатов инвестора – положительных или отрицательных. Переменная возвращаемость может возникнуть в различных формах:

✓ дивиденды или другое распределение экономической выгоды от предприятия, в которое инвестировано, а также изменения в стоимости инвестиции;

✓ вознаграждение за обслуживание активов и пассивов предприятия, в которое инвестировано;

✓ возвращаемость, которая не полагается другим владельцам паев – в случаях, когда налицо содействие реализации экономии, сокращению расходов.

В новом бухгалтерском стандарте используется термин "возвращаемость", а не "выгода", потому что "выгода" часто рассматривается только как положительная возвращаемость. Это означает, что возвращаемость инвестора может иметь потенциал быть полностью положительной, полностью отрицательной либо как положительной, так и отрицательной.

Обязательно должна быть **связь между правомочиями и возвращаемостью**, дабы установить контроль инвестора при реализации своих правомочий для воздействия на возвращаемость инвестиции, которую он имеет посредством своего участия в капитале другого или других предприятий. Инвестор, имеющий права на переменную возвращаемость от своего участия в предприятии, в которое инвестировано, но не располагающий правомочиями в этом предприятии и не в состоянии влиять на размер своей возвращаемости, не контролирует данное предприятие, в которое инвестировано. Хотя, с одной стороны, риски и выгода, а с другой – правомочия, не являются обязательным элементом совершенной корреляционной зависимости. Вот почему подверженность рискам и наличие выгоды (в МСФО 10 КФО они называются переменной возвращаемостью) представляют собой признак контроля и важный фактор, которые следует принимать во внимание при установлении присутствия контроля, но подверженность инвестора рискам и наличие выгоды само по себе не свидетельствует о контроле над предприятием, в которое инвестировано, со стороны инвестора.

Согласно новой Директиве 2013/34 ЕС Европейского парламента и Совета от 26 июня 2013 г.,¹ контроль следует считать существующим, если основное предприятие владеет мажоритарной долей с правом голоса в общем собрании, но то же может быть фактом и на основании соглашения с другим инвестором в том же предприятии группы. Страны – члены в состоянии расширить охват консолидации также с предприятиями, которые не являются объектом контроля, но имеют общий административный, управленческий или надзорный орган.

Консолидационные процедуры.

Требование о применении стандарта МСФО 10 КФО объясняют, каким образом потенциальные права голоса должны учитываться в консолидированном финансовом отчете. Консолидационные процедуры не изменились в сравнении с процедурами, содержащимися в стандарте МСС 27

¹ Относительно годовых финансовых отчетов, консолидированных финансовых отчетов и связанных докладов некоторых предприятий и об изменении Директивы 2006/43/ЕО Европейского парламента и Совета и об отмене Директивы 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО Совета, обнародовано в Официальном вестнике ЕС, № 182 от 29.06.2013 г.

«Консолидированные и самостоятельные финансовые отчеты».

В консолидированном финансовом отчете в обязательном порядке необходимо соблюдать следующие требования:

(а) сходные активы, пассивы, собственный капитал, поступления, расходы и денежные потоки основного предприятия и его дочерних предприятий объединяются;

(б) балансовая сумма инвестиций основного предприятия в каждом из его дочерних предприятий, а также доля основного предприятия в собственном капитале каждого из дочерних предприятий (в МСФО 3 Бизнес комбинация объясняется учет каждой, связанной с этим репутацией) компенсируются (элиминируются);

(в) полностью элиминируются внутригрупповые активы и пассивы, собственный капитал, поступления, расходы и денежные потоки, связанные со сделками между предприятиями группы (полностью элиминируется прибыль или убытки в результате внутригрупповой сделки, которые признаются в активах, в частности, материальные запасы и долговременные активы). Внутригрупповые убытки могут означать наличие обесценивания, которое следует признать в консолидированных финансовых отчетах. МСС 12 Налоги на доход применяется в отношении временной разницы, возникшей в результате элиминирования прибыли и убытков внутригрупповой сделки.

Таким образом, новый стандарт МСФО 10 КФО является ответом на необходимость создания единой базы и критериев контроля в качестве предпосылки консолидации. В нем содержатся принципы представления и составления консолидированных отчетов, если основное предприятие контролирует одно или более других предприятий, в отчетах которых содержится уместная и достоверно представленная информация об экономической группе.

Список использованных источников

1. Директивы 2006/43/ЕО Европейского парламента и Совета и об отмене Директивы 78/660/ЕИО и 83/349/ЕИО Совета, обнародовано в Официальном вестнике ЕС, № 182 от 29.06.2013 г.

2. Международные стандарты для финансового учета, часть А. – София : ИДЕС, 2012.

3. Международные стандарты для финансового учета, часть Б. – София : ИДЕС, 2012.



УДК 657.6:339.37:615

Кобиліух Тетяна

аспірант

Львівська комерційна академія

м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ТОВАРАМИ

Анотація

У статті подана загальна характеристика форм організації внутрішнього аудиту. Запропонований автором алгоритм обрання форми організації внутрішнього аудиту та охарактеризований процес організації окремого структурного підрозділу на підприємствах роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами з урахуванням специфіки їх діяльності.

Ключові слова: внутрішній аудит, форми організації, способи організації, служба внутрішнього аудиту, підприємство.

Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами – надзвичайно важливий для економіки країни вид підприємницької діяльності. Саме медикаментозне забезпечення є однією із найважливіших складових національної системи охорони здоров'я. Від його рівня залежить вирішення таких стратегічних завдань державного значення як збереження і зміцнення здоров'я населення та поліпшення демографічної ситуації.

Сучасні економічні реалії – інфляція на рівні часів світової фінансової кризи 2007-2008 років, нестабільність валютного курсу, зниження купівельної спроможності населення, введення ПДВ на ліки та виробу медичного призначення у поєднанні з державним регулюванням рівня їх граничної націнки, змушують вітчизняні підприємства балансувати на межі рентабельності. Постає гостра необхідність оптимізації бізнес-процесів, мінімізації витрат, пошуку нових джерел доходів для забезпечення ефективності діяльності. Дієвим інструментом вирішення значної низки наявних проблем є впровадження внутрішнього аудиту.

Питанням організації внутрішнього аудиту на підприємстві присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, однак, незважаючи на суттєвий внесок авторів у розвиток організації внутрішнього аудиту, доопрацювання потребує механізм обрання його форми та способу організації.

В організаційно-правовому контексті доречно розрізняти наступні форми організації внутрішнього аудиту: інсорсинг – створення власної служби внутрішнього аудиту; аутсорсинг, який передбачає повну або часткову передачу функцій внутрішнього аудиту аудиторським фірмам або зовнішнім консультантам, та косорсинг, який передбачає створення власної служби внутрішнього аудиту із залученням, у окремих випадках, аудиторських фірм та/або консультантів (рис. 1).

Зазначимо, що термін “інсорсинг” у значенні однієї з організаційних форм внутрішнього аудиту наразі не вживається у наукових колах. Однак, слово “інсорсинг” – запозичене з англійської (“insourcing”), що перекладається як

“опора на внутрішні ресурси”. Тому, для характеристики внутрішнього аудиту, що здійснюється працівниками підприємства, вважаємо доцільним використовувати саме цю дефініцію.

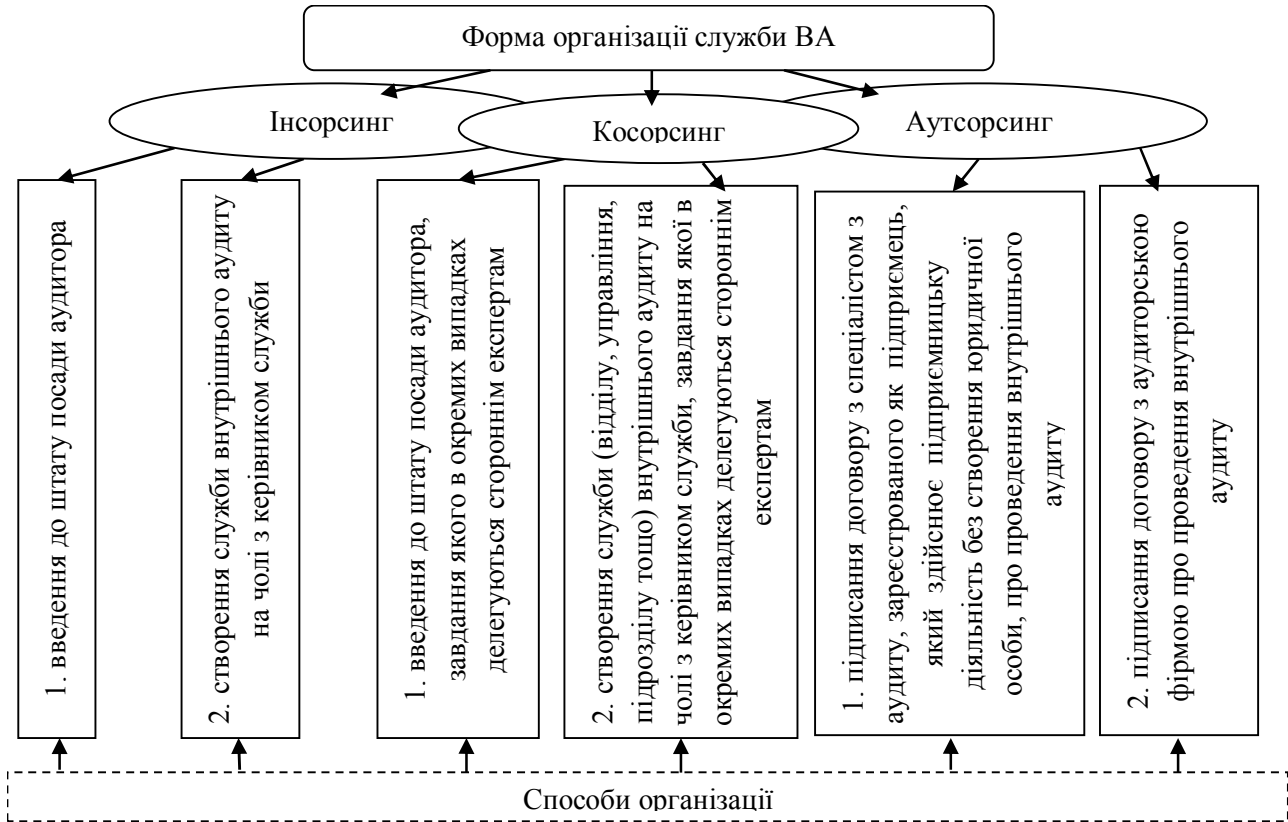


Рис. 1. Форми та способи організації внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами (запропоновано автором)

Між формою організації внутрішнього аудиту та економічною безпекою бізнесу, ступенем захищеності внутрішньофірмової інформації, рівнем накладних витрат підприємства існує тісний зв'язок, тож її правильний вибір має стратегічне значення для забезпечення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. В результаті дослідження специфіки діяльності підприємств роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами, нами запропонований алгоритм обрання організаційної форми внутрішнього аудиту (табл. 1).

Наведений алгоритм пропонуємо вважати базовим, однак його можна коригувати відповідно до змін умов функціонування підприємств.

Так, розглянемо більш детально процес організації окремого структурного підрозділу внутрішнього аудиту, що є найбільш актуальним для великих підприємств роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами з територіально розгалуженою мережею збуту.

У першу чергу, видається Наказ про внесення змін до Положення про організаційну структуру підприємства. Наказом встановлюється місце відділу у загальній структурі підприємства, підпорядкованість та зв'язки з іншими відділами. Вважаємо оптимальною таку побудову внутрішньофірмових зв'язків,

коли повноваження з організації служби внутрішнього аудиту власники фармацевтичного бізнесу делегують Наглядовій раді або іншому вищому контрольному органу, що не перебуває у підпорядкуванні управлінському персоналу, тобто особам, наділеним найвищими повноваженнями. На невеликих фармпідприємствах допустима підпорядкованість безпосередньо власникам.

Таблиця 1

Алгоритм обрання форми та способу організації внутрішнього аудиту на підприємствах роздрібної торгівлі фармацевтичними товарами

Кількість територіально відокремлених структурних підрозділів	Стратегія	Операційна рентабельність (збитковість)	Рекомендована форма організації	Спосіб організації ¹
до 5	зростання та обмеженого зростання	до 5 %	Інсорсинг	1
		від 6 до 19 %	Косорсинг	1
		від 20 %	Косорсинг	2
	скорочення	до 5 %	Аутсорсинг	1
		від 6 до 19 %	Аутсорсинг	1
		від 20 %	Аутсорсинг	1
6-15	зростання та обмеженого зростання	до 5 %	Інсорсинг	1
		від 6 до 19 %	Інсорсинг	2
		від 20 %	Косорсинг	2
	скорочення	до 5 %	Аутсорсинг	1
		від 6 до 19 %	Аутсорсинг	1
		від 20 %	Аутсорсинг	2
16 і більше	зростання та обмеженого зростання	до 5 %	Інсорсинг	2
		від 6 до 19 %	Інсорсинг	2
		від 20 %	Косорсинг	2
	скорочення	до 5 %	Косорсинг	2
		від 6 до 19 %	Косорсинг	2
		від 20 %	Аутсорсинг	2

¹Примітка. Характеристика способу організації – 1 або 2 зазначена на рис.1

З позиції запропонованих автором внутрішньофірмових зв'язків, служба внутрішнього аудиту повинна відповідати не лише на поточні інформаційні запити тих, кого наділено найвищими повноваженнями, а й від управлінського персоналу та, за необхідності, власників. Поряд з тим, усі працівники підприємства зобов'язані надавати службі інформацію, необхідну для здійснення внутрішнього аудиту. При цьому, про результати внутрішнього аудиту служба звітується особам, наділеним найвищими повноваженнями та управлінському персоналу, а щодо діяльності служби (відпрацьованих годин, обсягу виконаної роботи, суттєвих досягнень тощо) – лише тим, кого наділено найвищими повноваженнями.

При створенні відділу внутрішнього аудиту можуть виникнути труднощі, пов'язані з обранням назви відділу з розмаїття існуючих варіантів – Відділ, Підрозділ, Служба, Сектор, Департамент, Управління, Комітет і т. д. та їх

розмежуванні. Зазначені структурні одиниці, хоча і згадуються в законодавстві, однак не мають чітких правових визначень. Так, розмірковуючи про їх відмінності, можна вказати лише на усталену практику, а не на законодавчі норми. Тому конкретні найменування структурних одиниць залежатимуть швидше від традицій та вподобань власників підприємств, ніж від якихось інших факторів.

Отже, після визначення форми, місця, концептуальних засад функціонування служби внутрішнього аудиту, на основі Наказу про внесення змін до Положення про організаційну структуру підприємства розробляється Положення про відділ внутрішнього аудиту, створюються вакансії внутрішніх аудиторів та складається штатний розклад.

Список використаних джерел

1. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита : [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.iaa_ru.ru/.



УДК 657.1:65.014.1

Коваль Лариса

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

Амірова Рената

к.е.н., доцент

ФДОУ “Фінансовий університет при уряді Російської Федерації”

м. Москва, Російська Федерація

СУТЬ І РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація

У статті висвітлена позиція сучасних науковців і думка автора щодо сутності, форм, способів опрацювання та ролі облікової інформації у процесі прийняття управлінських рішень. Чільне місце відведено дослідженню характерних особливостей облікової інформації.

Ключові слова: інформація, облік, управління підприємством, система.

Управлінські рішення, які приймаються в умовах економічної глобалізації, повинні забезпечувати конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів. Тому, підготовка та реалізація ефективних управлінських рішень повинна базуватися на плануванні, контролі та аналізі з метою виявлення поточних та стратегічних проблем розвитку підприємства. У зв'язку з цим, удосконалення системи управління потребує не лише удосконалення його основних функцій, але й покращення інформаційного забезпечення.

Одним із найпоширеніших підвидів документованої інформації, який надає

не лише кількісну, але й вартісну характеристику масових явищ і процесів, що відбуваються в економічній сфері життя суспільства є економічна інформація [1]. Важливою складовою економічної інформації підприємства є облікова інформація. Чинне законодавство трактує термін “облікова інформація” з урахуванням розуміння терміна “інформація”, який реалізується через поняття “статистична інформація” [1].

Поняття “облікової інформації” серед науковців є найбільш поширеним і розглядається у багатьох працях. Дослідженням його суті з використанням мікроекономічних концепцій займалися такі вітчизняні вчені: Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, В. В. Сопко, Я. В. Соколов, В. Г. Швець та інші відомі науковці. Необхідно зауважити, що на сучасному етапі та з урахуванням іноземного досвіду актуальним під час вивчення поняття “облікової інформації” є, передусім, макроекономічний рівень розвитку підприємства.

На сучасному етапі серед науковців сформовано широкий спектр точок зору на сутність, форми, способи опрацювання та роль облікової інформації.

Так, Н. М. Лисенко зазначає, що “облікова інформація є продуктом інформаційної системи та системи управління, які постійно пристосовуються до потреб економіки” [6].

В.Г. Швець досліджує такі поняття як “інформаційна система бухгалтерського обліку”, “локальна інформаційна система бухгалтерського обліку”, “обліково-аналітичне інформаційне забезпечення” [3].

Я.В. Соколов, зокрема, вважає обліково-аналітичну інформацію фундаментом при прийнятті управлінських рішень та трактує її як нові знання про об’єкт управління, що дозволяють формувати управлінські рішення, як міру ліквідації невизначеності в управлінській системі та впорядковане відображення дійсності [4]. О. Н. Шуть розглядає управлінську (облікову) інформацію як засіб зниження невизначеності і ризиків, що сприяє реалізації певної мети управління підприємством [5].

Виходячи із вищезазначеного, можна констатувати, що у наукових колах поняття “облікова інформація” трактується, як правило, з урахуванням загального розуміння терміна “інформація”.

В умовах сьогодення, суть облікової інформації проявляється саме під час управління, яке спрямоване на вироблення, прийняття і практичну реалізацію управлінських рішень, що необхідні для зміни стану фінансової та господарської діяльності. За допомогою управління підрозділи підприємства виконують покладені на них функції. Конкретний набір цих функцій, які реалізуються під час здійснення господарських процесів, залежить від потреби системи управління та організаційної структури підприємства.

З урахуванням викладеного варто зробити висновок, що до облікової інформації, яка має значення для управління, належать не будь-які відомості, а лише ті, які є важливими для аналізу, регулювання та оцінювання господарської діяльності підприємства.

Відмінною особливістю облікової інформації є її письмова (електронна) форма, яка відображається у первинних документах. Так, згідно Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку (далі Положення

№ 88), первинні документи - це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення.

Розуміння облікової інформації, яке сформувалося в сучасних умовах, містить масив важливої інформації для управління та виступає якісною характеристикою тих відомостей, які відображають стан і перспективи розвитку суб'єкта господарювання. Поряд з цим, важливою особливістю, яка принципово відрізняє облікову інформацію від не облікової є обов'язковість її створення та представлення. Так, згідно Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" всі юридичні особи, створені відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність.

Отримання облікової інформації відбувається за допомогою системи бухгалтерського обліку, у зв'язку з чим її роль полягає в забезпеченні системи управління відомостями про фактичні показники діяльності підприємства загалом та підрозділів, зокрема; стан розрахунків з контрагентами та інших змін, які відбулися у виробничо-господарській сфері підприємства. Облікова інформація знаходиться у постійному русі, динамічно розвивається та адаптується до нових бухгалтерських та податкових норм шляхом створення нових взаємозв'язків, підсистем, формує нові локальні та загальні цілі, а також засоби їх досягнення.

Загальновідомо, що облікова інформація після її виникнення (створення), накопичується та узагальнюється у середовищі бухгалтерського обліку за певними правилами, доведеними окремим галузям, міністерствам, відомствам чи формам господарювання. Саме з цієї позиції облікова інформація відображає специфічний аспект бачення подій господарської діяльності, створюючи достовірну, юридично обґрунтовану базу для управлінської діяльності.

Отже, в сучасних умовах посилюється увага до використання облікової інформації, яка в повній мірі виступає фактором раціонального господарювання. Зазначена інформація фіксується, реєструється, накопичується та узагальнюється в середовищі бухгалтерського обліку та використовується в управлінській діяльності підприємства. Саме тому роль облікової інформації як основи інформаційного забезпечення управління зростає та є особливо важливою для ефективного розвитку економіки господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Про інформацію : Закон України від 13.11. 1992 року № 2658-ХІІ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
2. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки : Закон України від 09.01.2007 року № 537- V : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=5>
3. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / В. Г. Швець – К. :

Знання, 2008. – 525 с.

4. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета [Текст] / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2005 – 496 с.

5. Шуть О. Н. Информация как экономический ресурс : [Электронный ресурс] / О. Н. Шуть // Экономика России: основные направления совершенствования. – 2005. – № 7. – Режим доступа : [http:// www/cfin.ru](http://www/cfin.ru).

6. Лисенко, Н. М. Облікова інформація в системі управління підприємства (на прикладі житлово-комунального господарства) [Текст] / Н. М. Лисенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 9(52). – С. 62–68.



УДК 339.137.2:339.94

Ковтун Олег

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

УМОВИ, ШЛЯХИ ТА ЗАСОБИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація

У статті визначені і охарактеризовані найбільш вагомі джерела ключових факторів успіху (конкурентоспроможності) та засобів, шляхів і механізмів формування конкурентних переваг транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації, а також акцентовано увагу на важливості створення для цього необхідних умов.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, конкурентоспроможність, ресурси, конкурентні переваги, глобалізація, умови, засоби.

Конкурентоспроможність ТНК, як глобальної корпорації – це її здатність до конкурентної боротьби в певному галузево-ринковому сегменті (ГРС) на ринках світу. Сьогодні вона ґрунтується, насамперед, на накопиченому досвіді й знаннях, інтелектуальному капіталі, інноваціях, конкурентних можливостях, унікальних навичках, стратегічно цінних матеріальних і нематеріальних активах, ринкових досягненнях, які є елементами конкурентоспроможності і складають у сукупності потенціал конкурентоспроможності ТНК як глобальної корпорації.

Цей потенціал необхідний у конкурентній боротьбі для отримання конкурентних переваг за ключовими факторами успіху – КФУ (конкурентоспроможності) в галузях її діяльності і на різних ринках світу, де вона присутня, або бажає бути присутньою на шляху забезпечення собі глобального конкурентного лідерства, а, відтак, тривалої стабільної прибутковості.

У той же час, серед найбільш вагомих джерел (КФУ) та засобів формування конкурентних переваг ТНК в умовах глобалізації ми виділимо:

1) ідентифіковані, зрозумілі для споживачів унікальні відмінні особливості (і не тільки у товарній пропозиції, а в тому числі й у засобах комунікації, просування товару на ринок, методів вилу на споживачів, формування політики бренду, менеджменті тощо);

2) фінансові, технічні, матеріальні, людські, маркетингові, інформаційні та інші ресурси ТНК, як господарюючого суб'єкта в глобальному масштабі, наявність й достатність яких обумовлюють виробничий процес та його ефективність (особливо ТНК, враховуючи особливості територіального розміщення його структурних підрозділів), оскільки для ТНК важливою обставиною є специфіка її міжнародного бізнесу та розташування Конкурентна перевага у ресурсах та ефективності їх використання залежатиме від доступності та належної конфігурації необхідних ресурсів. ТНК свої структурні підрозділи може мати у декількох різних країнах, у яких рівень кваліфікації працівників, якість сировини, матеріальні витрати на виробництво тощо можуть суттєво відрізнятись й не відповідати потребам компанії, що у випадках невідповідності може призвести до проблем, які обумовлять зниження конкурентоспроможності компанії та втрати нею завойованих ринкових позицій;

3) одним із ключових факторів успіху, який сьогодні здатен сформувати потужну конкурентну перевагу ТНК в глобальному масштабі, є *інновації у всіх сферах його функціональної діяльності*: товарні, технологічні, маркетингові, в менеджменті та інші (детальніше див. [1]);

4) системність, глибина та точність інформації про світовий ринок та його регіональні сегменти також є важливим джерелом конкурентних переваг ТНК в динамічному підприємницькому середовищі міжнародного бізнесу та за умов складностей її (такої інформації) отримання та накопичення. Пропонуючи свої товари та послуги у різних країнах світу, у ТНК потрібно знати про національну культуру, традиції, підвалини, які обумовлюють специфіку поведінки споживачів цієї країни, оскільки їх урахування є обов'язковою умовою ефективної діяльності ТНК. Також потрібне знання та усвідомлення реального стану кон'юнктури та тенденцій конкурентного середовища визначеного товарного ринку тієї чи іншої країни. А ці знання, як компетенції ТНК, потребують наявності у неї актуальної, достовірної, об'єктивної, повної інформації;

5) важливим чинником (джерелом) конкурентоспроможності ТНК є диверсифікація їх діяльності. Успішна диверсифікація може забезпечити як утримання завойованої позиції на ринку у разі загострення конкурентної боротьби, так й сприяти її покращенню на міжнародному ринку через утворення стійкої конкурентної переваги завдяки активній позиції ТНК на міжнародному ринку й розширення сфер впливу, ринків збуту;

6) сьогодні, відповідно до світових тенденцій у зростанні уваги споживачів до безпеки життєдіяльності, стану навколишнього середовища, а також підвищення значимості корпоративної культури, набуває ваги для формування

конкурентних переваг і використання нематеріальних активів, в якості специфічних компетенцій сучасності, використовуючи які, ТНК мають можливість зміцнити свої конкурентні позиції на світовому ринку.

Відтак, конкурентоспроможність ТНК формується різними чинниками, які можуть виявлятися у його конкурентних перевагах. *Однак, особлива увага на наш погляд має приділятися проблемі їх створення та реалізації.*

Якщо йдеться про ТНК, як диверсифіковане мультибізнесове підприємство, то конкурентоздатність такого підприємства – це комплекс, система його конкурентних можливостей як у різних сферах функціональної діяльності для отримання конкурентних переваг в окремому бізнесі, так і конкурентних можливостей, закладених в реалізації *ефективної корпоративної стратегії, яка в якості конкурентних можливостей* (а отже, КФУ, факторів конкурентоспроможності, які проявляються в конкурентних перевагах), але вже в масштабах усього багатопрофільного підприємства, а не окремих його видів діяльності (сегментів бізнесу), хоча і стосовно них (бо конкурентоспроможність підприємства можна розглядати лише у стосунку певного бізнесу, певного ГРС, через порівняння із аналогічними конкурентами), *розглядає: 1) синергізм*, отриманий від диверсифікації, інтеграції, інтернаціоналізації (транс націоналізації) та глобалізації (а отже, і самі диверсифікацію, інтеграцію та інтернаціоналізацію); 2) *ефективний перерозподіл ресурсів*, у т. ч. фінансових, між різними секторами бізнесу, різними галузями, ринками, дочірніми компаніями, філіями тощо; 3) *формування оптимального господарського портфеля* тощо [2, с. 20-21].

При цьому конкурентоспроможність глобального підприємства розглядається з двох позицій, охоплює два аспекти: *ринковий*, у контексті якого вона є характеристикою (в динаміці) підприємства щодо міри задоволення ринкового попиту його продуктом від певного бізнесу; *ресурсний*, у контексті якого вона є характеристикою шляхів забезпечення випуску підприємством конкурентної продукції. Ринковий підхід до формування конкурентоспроможності (обґрунтований Гарвардською школою бізнесу за участю М. Портера) ґрунтується на позиції, що потреба в ресурсах визначається ринковим становищем підприємства, ресурсний (обґрунтований Е. Рюлі, Р. Холлом) – навпаки, що ринкове становище підприємства визначається його ресурсним потенціалом і його управлінням.

Аналіз статистичних та наукових матеріалів, що характеризують становлення, діяльність, розвиток і трансформації ТНК в умовах глобальних трансформацій світової економіки дає можливість визначити ***основні шляхи та механізми (засоби та засновані на них відповідні заходи) формування конкурентних переваг ТНК*** на сучасному етапі їх розвитку та здобуття глобального конкурентного лідерства: 1) диференціація діяльності й забезпечення на цій основі вигод синергії; 2) експансія ТНК шляхом злиття та поглинань з метою зростання; 3) завоювання лідерства у технологіях шляхом активізації інноваційної діяльності; 4) формування позитивного іміджу компанії та бездоганної репутації; 5) використання ефектів масштабу та підтримка високої якості продукції; 6) гнучкість інвестиційної політики; 7) розміщення

закордонних філій поблизу ринків збуту; 8) управління ланцюжком створення вартості; 9) оптимальне сполучення та ефективне використання потенціалу наявних ресурсів; 10) інноваційність та динамічна адаптивність; 11) підвищення ефективності використання нематеріальних активів; 12) ефективне управління капіталом; 13) удосконалення організації діяльності ТНК та ін.

При цьому, досягнення конкурентних переваг ТНК, як результату реалізації її КФУ, що відповідають КФУ в обраних нею галузях і на ринках діяльності можливе лише у разі **створення необхідних умов та використання визначених засобів і здійснення сформульованих вище заходів.**

На наш погляд до таких умов, насамперед, належать: 1) нарощування виробничого, інтелектуального, фінансового та науково-технічного потенціалу; 2) диверсифікація діяльності, пошук нових ніш, нових ринків; 3) оптимізація та мінімізація витрат за рахунок масштабів виробництва; 4) комплексне та всебічне дослідження національних ринків; 5) створення глобального бренду; 6) трансформація у відповідь на зміни у міжнародному маркетинговому середовищі; 7) організація систематичних, комплексних маркетингових досліджень з метою створення та підтримки якісного та повного інформаційного забезпечення; 8) активізація інноваційної діяльності; 9) організаційні інновації, організаційно-методологічна гнучкість ТНК та систематичне удосконалення організаційної структури ТНК; 10) забезпечення технологічного лідерства; 11) прогнозування потреб світового ринку, передбачення попиту.

При цьому, зазначимо, що сьогодні **основними джерелами (КФУ) конкурентних переваг ТНК стають чи можуть стати:** 1) її відмінні особливості; 2) її ресурси: фінансові, технічні, матеріальні, людські, маркетингові, інформаційні та їх доступність, достатність, відповідність потребам компанії, а також оптимальне використання; 3) удосконалення асортиментного складу продукції, підвищення якості продукції, запровадження виробництва нової продукції; 4) обґрунтована цінова політика, основними принципами якої мають бути спрямованість на споживачів, висока гнучкість, адаптивність; 5) актуальна, достовірна, об'єктивна, повна інформація про середовище бізнесу; 6) відповідність продукції та послуг компанії національним традиціям, культурі країни; 7) висока гнучкість, мобільність, адаптивність компанії; 8) ринкова та корпоративна культура підприємства, традиції, історія розвитку компанії; 9) розміщення компанії – близькість до джерел матеріальних та людських ресурсів, ринків збуту, транспортних шляхів та каналів розподілу; 10) імідж та репутація компанії.

Отже, загалом для формування стійких конкурентних переваг глобальних лідерів ТНК мають забезпечувати дотримання розглянутих умов та максимально використовувати як існуючі, так і потенційні джерела конкурентних переваг, враховуючи специфіку своєї діяльності та особливості розвитку світового підприємницького середовища, звертаючи увагу на пріоритетність та рівень значимості тієї чи іншої конкурентної переваги з огляду на стан та тенденції ринків, на яких вони працюють чи мають намір на них проникнути і успішно працювати.

При цьому треба зазначити, що зроблені нами висновки і пропозиції щодо умов, джерел та засобів забезпечення глобального конкурентного лідерства ТНК, обумовлені також тим, що сьогодні значно змінюються умови діяльності ТНК. Так, зокрема, оскільки *сучасна глобалізація є корпоративною за характером, вона призводить до формування нової системи глобальної конкуренції*, ознаки та тренди якої нами розглянуто в [3, с. 401-402].

Список використаних джерел

1. Ковтун, О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації : [монографія] / О. І. Ковтун – Львів : ЛКА, 2013. – 352 с.
2. Ковтун, О. І. Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст [Текст] : монографія / О. І. Ковтун – Львів : ЛКА, 2009. – 276 с.
3. Ковтун, О. І. Глобальна економіка [Текст] : підручник / О. І. Ковтун, П. О. Куцик, Г. І. Башнянин ; [за заг. ред. Ковтуна О. І.]. – Львів : ЛКА, 2014. – 704 с.



УДК 006.032:657.37

Кузик Наталія

к.е.н., доцент

Рубель Станіслав

магістр

Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ

ОНОВЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОРЯДКУ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ АКТИВІВ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Анотація

Статтю присвячено питанням оновлення порядку проведення інвентаризації активів і зобов'язань та оформлення її результатів. Зокрема, у статті здійснено аналітичний огляд змісту Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879.

Ключові слова: *інвентаризація, нормативно-правове забезпечення, активи, зобов'язання, матеріали інвентаризації.*

Інвентаризація – це один із найвірогідніших елементів методу контролю за збереженням майна, активів від розкрадання та нераціональних втрат, а також ефективний засіб забезпечення достовірності показників фінансової звітності [2]. Усе більше привертає інвентаризаційний процес увагу власників та керівництва господарюючих суб'єктів, які сьогодні працюють в умовах

фінансово-економічної кризи.

Питання організації та методики проведення інвентаризації на підприємствах обговорюються у багатьох наукових працях. Зокрема, С.В. Бардаш, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Є.В. Калюга, Дм.Л. Кузьмін, Л.К. Сук, П.Я. Хомин, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук та інші внесли вагомий внесок у розвиток теорії та практики інвентаризації. Однак сьогодні інвентаризаційний процес набуває нового значення, переглядається та уточнюється вимоги чинного законодавства із врахуванням інтересів власника та керівництва господарюючого суб'єкту.

Метою дослідження є аналіз оновленого порядку проведення інвентаризації активів і зобов'язань та оформлення її результатів.

За останні роки національна система обліку та звітності зазнала чималих змін. Реформування на основі впровадження міжнародних принципів та стандартів з наступним оновленням інструкцій, положень уже стало звичним явищем для науковців та практикуючих бухгалтерів. Починаючи з 01.01.2015 р. набирає чинності Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань № 879, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. (надалі – Положення № 879). Цей документ передбачено для застосування юридичними особами, створеними відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності (окрім банків), а також представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності. Таким чином, одночасно втрачать чинність два накази: Міністерства фінансів України «Про Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків» від 11.08.1994 р. № 69 та Головного управління Державного казначейства України «Про затвердження Інструкції з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ» від 30.10.1998 р. № 90. Оскільки Положення № 879 стосується і бюджетних установ, то у ньому враховано норми НП(С)БО в держсекторі, впровадження яких також заплановано з 1 січня 2015 року.

Слід відмітити, що Положення № 879 чітко структуроване. Воно складається з чотирьох розділів (рисунок), у кожному із них розкрито окремі питання щодо організації і методики проведення інвентаризації активів та зобов'язань, перевірки та оформлення її результатів.

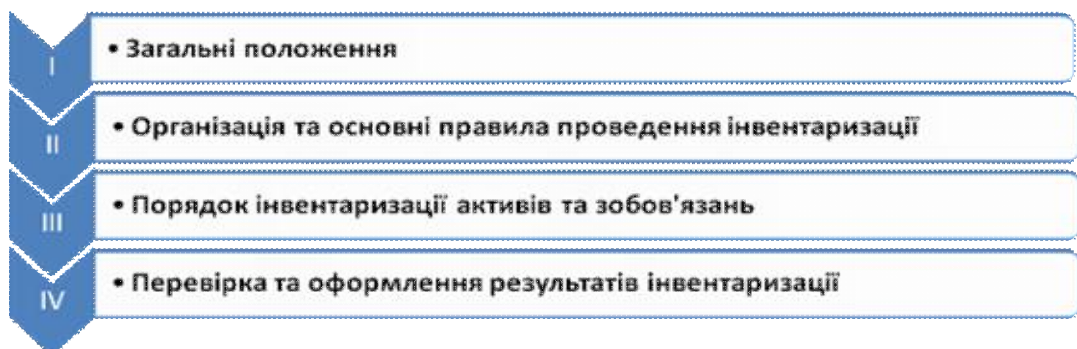


Рис. 1. Змістовна структура Положення № 879

Порівнюючи зміст Інструкцій № 69 та № 90 із Положенням № 879 слід відмітити незмінність загального порядку та умов проведення інвентаризації господарюючими суб'єктами, створення інвентаризаційних комісій та визначення відповідальності керівника за організацію і проведення інвентаризацій. Як і раніше на власника або уповноважений ним орган покладається відповідальність за створення необхідних умов для проведення інвентаризації, визначення об'єктів, періодичність і строки проведення інвентаризації за виключенням випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим. Однак випадки проведення обов'язкової інвентаризації доповнено. Так, пунктом 7 розділу I передбачено обов'язкове її проведення у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату переходу). Нововведеннями є уточнення (п.9, розділ 1) часових проміжків, протягом яких має проводитися інвентаризація перед складанням річної фінансової звітності (до дати балансу):

- трьох місяців - для необоротних активів, запасів (крім незавершеного виробництва та напівфабрикатів, інших матеріальних цінностей, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством), поточних біологічних активів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів, зобов'язань (крім невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування);

- двох місяців – для незавершених капітальних інвестицій, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, фінансових інвестицій, грошових коштів, коштів цільового фінансування, зобов'язань у частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

- до тимчасового вибуття з підприємства об'єктів основних засобів, зокрема автомобілів, морських й річкових суден, які відбудуть у тривалі рейси, інших матеріальних цінностей, які на дату інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством [1].

Починаючи з 2015 року інвентаризацію інструментів, приладів, інвентарю (меблів) за рішенням керівника підприємства можна проводити щороку в обсязі не менше 30% усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охопленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом трьох років.

У розділ II Положенні № 879 чітко прописано основні правила організації та проведення інвентаризації. Серед новацій слід відмітити можливість очолювати інвентаризаційну комісію самостійно керівником підприємства у випадках, коли бухгалтерський облік ведеться безпосередньо самим керівником підприємства. Матеріали інвентаризації (описи, акти, звіряльні відомості, протоколи) оформлюються не менше ніж у 2-х примірниках (п. 21 р.II). Слід відмітити, що Положення № 879 не містить додатків, яких чимало у вигляді форм інвентаризаційних описів, актів інвентаризації, звіряльних відомостей містили Інструкції № 69 та 90. Такі матеріали інвентаризації згідно з п.14 розділу IV оформлюються відповідно до вимог, установлених Положенням про

документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88, для первинних документів з урахуванням обов'язкових реквізитів та вимог, передбачених цим Положенням. До речі, матеріали інвентаризації дозволяється заповнювати як рукописним способом, так і за допомогою електронних засобів обробки інформації. Відомості про результати проведених інвентаризацій бюджетні установи оформляють за формами, визначеними законодавством.

Привертає увагу розділ III Положення № 879, який складається з восьми пунктів, у яких детально визначено порядок інвентаризації різних видів активів та зобов'язань: основних засобів, нематеріальних активів, капітальних інвестицій, запасів, біологічних активів, готівки, грошових коштів та їх еквівалентів, бланків документів суворої звітності, дебіторської та кредиторської заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів, забезпечень та резервів.

Правилам перевірки та оформленню результатів інвентаризації присвячено розділ IV. Виявлені при інвентаризації розбіжності між фактичною наявністю активів і зобов'язань і даними бухгалтерського обліку регулюються підприємствами в порядку, визначеному пунктом 4 розділу IV. Зокрема: основні засоби, нематеріальні активи, які виявлені в лишках, підлягають оприбуткуванню зі збільшенням доходів майбутніх періодів (доходів спеціального фонду бюджетної установи); цінні папери, грошові кошти, їх еквіваленти та інші оборотні матеріальні цінності, які виявлені в лишках, підлягають оприбуткуванню зі збільшенням доходу звітного періоду підприємства (доходу спеціального фонду бюджетної установи).

На наш погляд, оновленнями, внесені Наказом Мінфіну України № 879, не передбачається надзвичайно радикальних змін у порядку проведення інвентаризації активів та зобов'язань і порядку оформлення її результатів. Чергові зміни та корективи нормативно-правового забезпечення інвентаризаційного процесу спрямовані на встановлення єдиних правил проведення інвентаризації бюджетними і госпрозрахунковими підприємствами.

Список використаних джерел

1. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 (набрання чинності відбудеться 01.01.2015 р.).
2. Сук, Л.К. Облік власного капіталу [Текст] / Л.К. Сук, П.Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – №14. – С. 43-47.



УДК 657.37

Куцик Петро
к.е.н., професор, ректор
Семенишена Юлія
студент
Львівська комерційна академія
м. Львів

СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ : ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація

У статті досліджено питання особливостей та основних відмінностей соціальної звітності підприємств України, розглянуто можливі шляхи її розвитку на сучасному етапі. Узагальнено дефініції поняття «соціальна звітність» та схарактеризовано «триєдиний» підхід до формування її показників, висвітлено її основні принципи побудови.

Ключові слова: фінансова звітність, соціальна звітність, соціальна відповідальність бізнесу, нефінансова звітність.

В останні роки в світі все більшого поширення одержують стандартизовані форми соціальної звітності підприємств. Фундаментальна особливість цих стандартів полягає в тому, що вони розробляються і вводяться не урядами і не державою, а створюються ініціативною групою або свого роду консорціумом, що може складатися з представників бізнесу (звичайно декількох великих компаній), спеціалізованих агентств (також приватний сектор) і представників громадських організацій.

Проблемі соціальної звітності та соціального аудиту присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: А. Андрющенко, О. Балакірева, М.Буковинська, Р. Ватьє, В.Воробей, О. Касперович, О. Мітрофанов, Н.Семенишена, Ю. Попов, П. Шлендер, О. Шулус, та ін.

На думку Воробей В., «соціальна (нефінансова) звітність - це документально оформлена сукупність даних організації, що відображає середовище її існування, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сферах [2, с.6].

В даний час в наукових колах йде процес аналізу накопиченого за кордоном досвіду, пропонуються вирішення методологічних і методичних питань формування соціальної звітності, але вони не мають універсального характеру і тема залишається відкритою.

Слід зазначити, що у вітчизняній науковій літературі дотепер немає певної завершеності ні в термінології, ні в методичних основах соціальної звітності, ні в конкретизації та уніфікації понять, що роз'яснюють відповідні положення і особливості їх застосування, а, отже, теоретичні розробки питань соціальної звітності мають великий практичний зміст.

Для позначення звітності, що містить соціальні показники, використовуються різні терміни: «нефінансова звітність», «Звітність про соціальну відповідальність», «соціальна звітність», «звітність в області сталого

розвитку».

Звітну інформацію соціального характеру у нашій країні донедавна розглядали як саморекламу, як непотрібний атрибут гіпертрофованої західної політ коректності [4]. Водночас, західна практика підтверджує, що процес подання користувачам інформації в такому форматі слугує підвищенню ефективності корпоративного управління, стимулюючи розвиток таких властивостей бізнесу, як прозорість, планування і реалізація стратегії, іновативність, оптимізація витрат за рахунок удосконалення бізнесів-процесів.

Перші стандарти соціальної звітності міжнародні організації (зокрема, Institute of Social and Ethical Accountability) розробили більше десяти років тому. За рубежем ці стандарти користуються великою популярністю. Дослідження з питань стабільності бізнесу, проведене Pricewaterhouse Coopers ще у 2002 році в США, показало, що окремі стандарти соціальної відповідальності застосовують у своїй роботі 75% компаній. Серед основних причин, по яких вони це роблять, були названі позитивний ефект для репутації (90% відповідей), конкурентні переваги (75%), зниження витрат (73%). Серед великих західних підприємств найбільш тривалим прикладом складання соціальної звітності (в Європі) сьогодні є компанія «Ben & Jerry's Homemade», що веде соціальну звітність, починаючи з 1998 р.

Якщо ж розглядати ситуацію в Україні, то, наприклад, кількісно за період із 2005 по травень 2010 року в Україні 38 компаній опублікували 55 нефінансових звітів у різних форматах, у тому числі: 47 Звітів про прогрес, 7 звітів за системою GRI (всі від підписантів Глобального договору ООН в Україні), 6 нефінансових звітів іншого формату [3].

Треба відзначити, що з кожним роком усе більше компаній намагаються представити соціальні звіти, складені за міжнародними стандартами AA, GRI та іншими, що дає можливість не тільки порівнювати структуру звітів між українськими компаніями, а й проводити порівняння з закордонними організаціями тієї ж типологічної групи [5].

Якщо аналізувати розкриття інформації про нефінансові аспекти діяльності у макроекономічному розрізі, то в Україні лише 10 % компаній зі 100 найбільших за обсягами чистого доходу в 2008 році готують та публікують нефінансові звіти. Для порівняння - із 250 компаній у розвинених країнах такі звіти готують 80 % компаній, із 2200 компаній у країнах, що розвиваються, - 45 % компаній [2, с. 3]. Нефінансова звітність в Україні значно відстає за своїм поширенням від інших країн і має значний потенціал для розвитку.

На сьогодні можна відзначити наступні основні відмінності в оприлюднених соціальних звітах західних підприємств:

- за ступенем зацікавленості в них керівництва;
- за типом організації;
- за основним змістом (благодійні і рекламні цілі, пошук шляхів налагодження контактів з місцевою адміністрацією тощо);
- за практичними кроками і різними підходами до вираження соціальної солідарності з суспільством.

Зміст стандартизованих звітів практично завжди зводиться до потрібної

системи показників діяльності підприємства: економічних, екологічних і соціальних. Такий підхід одержав назву «потрійного підсумку» діяльності підприємства за звітний період [4].

Особливо не можуть ігнорувати процес подання такої звітності підприємства, акції яких обертаються на біржах, а також ті, чий успіх безпосередньо залежить від клієнтів. Крім того, процес соціальної звітності поступово починає впливати і на бізнес компаній, які зацікавлені у виконанні державних і муніципальних замовлень, у конкурсах державних закупівель.

16 грудня 2005 року в Палаці мистецтв «Український Дім» пройшов форум «Соціальна відповідальність українського бізнесу: принципи, протиріччя, перспективи». Участь у форумі брали представники понад 100 організацій з усіх регіонів України. Основним результатом стало підписання Меморандуму про соціальну відповідальність бізнесу в Україні, що дає чітке розуміння поняття «соціально відповідальний бізнес». Учасники форуму прийняли також рішення про створення всеукраїнського громадського руху – «Форум соціально відповідального бізнесу України».

Було поставлене завдання – створити методологічний документ, який базується на досягненнях та досвіді міжнародного бізнесу та міжнародних організацій з врахуванням реалій українського суспільства та українського бізнесу.

Крім того, варто відзначити, що експертна рада громадського руху «Форум соціально відповідального бізнесу України» презентувала принципово важливий для розвитку корпоративної відповідальності в Україні проект документу – «Соціальна відповідальність: принципи та рекомендації щодо звітності». У жовтні того ж року, після всеукраїнського обговорення, документ став основою для системної роботи з розвитку соціальної відповідальності на основі міжнародних принципів, розроблених ООН та іншими міжнародними організаціями з урахуванням специфіки України.

Документ ґрунтується на методологічних та методичних порадах Глобальної ініціативи щодо звітності (GRI, 2002 рік); збережено також «триєдиний підхід» – показники економічної, екологічної та соціальної результативності.

Водночас, у документі викладено поправки та додаткові критерії, введені в нього задля адекватності національній економічній та соціальній реальності. Принципи системної дії, викладені у даному документі, мають універсальний характер і можуть застосовуватися не лише компаніями, а й іншими організаціями. Ті організації, які починають впроваджувати даний документ у своїй діяльності, можуть застосовувати поетапний підхід. У такому разі слід починати з використання окремих елементів і поступово наближатися до викладених норм оприлюднення інформації.

На сьогодні документами, що є основним джерелом ідей та засад для розбудови національної системи соціальної звітності й урахування українських національних розробок у цій сфері, є наступні :

- Глобальний договір ООН (UN Global Compact, 2000);
- Глобальна ініціатива щодо звітності (Global Reporting Initiative, GRI, 2000);

- Зелена книга ЄС «Популяризація європейських засад корпоративної соціальної відповідальності» (EU Green Paper «Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility», 2001); Social Accountability International (SAI, 2001);
- Institute of Social and Ethical Accountability – «AccountAbility» (AA 1000, 2003);
- Total Quality Management; Конвенція ЄЕК ООН «Про доступ до інформації, участь громадськості в процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з екологічних питань (Орхуська конвенція);
- Конвенція МОП №44 «Про безробіття» (ст.ст. 1, 2);
- Конвенція МОП №87 «Про свободу асоціації та захист права на організацію»;
- Конвенція МОП №98 «Про застосування принципів права на організацію і ведення колективних переговорів»;
- Конвенція МОП №154 «Про колективні переговори» (ст.ст. 2, 5);
- Конвенція МОП №155 «Про безпеку та гігієну праці» (ст.ст. 2, 3, 5);
- Конвенція МОП №157 «Про збереження прав у галузі соціального забезпечення» (ст.ст. 2–6);
- Закон України «Про захист прав споживачів»;
- Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини»;
- Закон України «Про колективні договори та угоди»;
- Указ Президента України «Про соціальний діалог»;
- Закон України «Про екологічний аудит»;
- Закон України «Про екологічну експертизу» тощо.

Кожне підприємство цілком вільне також у виборі інших методів соціальної дії та оприлюднення інформації. Крім того, залежно від галузевої специфіки прийнятними можуть бути різні рекомендації та підходи у даній сфері. Не може бути єдиних стандартів для всіх підприємств, адже кожне з них є унікальним соціальним організмом. Даний документ лише орієнтує на принципи та методологію, яка в світі знайшла найбільшу підтримку і яка, найбільш підходить для бізнесу, який діє в українському соціальному та економічному контексті.

Узагальнюючи точки зору, наявні в джерелах інформації, і орієнтуючись на зміст звітів, представлених великими компаніями, можна сформулювати, що соціальна звітність - це складна система інформації, що відображає діяльність господарюючого суб'єкта в частині трудових відносин, безпеки праці, охорони здоров'я персоналу, благодійності та виконання соціальних програм.

Соціальна звітність - важливий крок до того, щоб бізнес став дійсно соціально відповідальним в кожному своєму рішенні на кожному конкретному ринку, а не в окремих областях діяльності.

Поступово соціальна звітність і в українській бухгалтерській практиці стає невід'ємною частиною бізнес-стратегій і знаходить характерні риси бізнесу-процесу - з відповідною внутріфірмовою організаційною структурою, конкретизацією показників, управлінням і контролем. Однак зазначимо, що ці розробки стосуються лише корпоративного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Буковинська М. П. Соціальна звітність і соціальний аудит: інструменти управління корпораціями [Електронний ресурс] / М.П.Буковинська. — Електрон. дан. (1 файл). — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc Gum/Vchnu ekon/2010 4 1/110-114.pdf> (дата звернення 18.11.2014). — Назва з екрану.
2. Воробей, В. Соціальна звітність : стан та перспективи [Тест] / В.Воробей // Матеріали Зборів мережі Глобального Договору ООН (16 грудня 2009 р.). — К. : 2009. — 11 с.
3. Самсонова, К.В. Нефінансова звітність, її сутність та значення в умовах соціально-орієнтованої економіки [Електронний ресурс] / К.В. Самсонова, В.О. Буряк. — Режим доступу : intkonf.org/samsonova-kv-buryak-vo-nefinansova-zvitnist-yiyi-sutnist-ta-znachennya-v-umovah-sotsialno-orientovanoyi-ekonomiki/ (дата звернення 18.11.2014). — Назва з екрану.
4. Семенишена, Н.В. Річна бухгалтерська (фінансова) звітність підприємств: перспективи розширення інформаційних можливостей [Текст] / Н.В. Семенишена // Актуальні проблеми на сучасному етапі та перспективи розвитку фінансово-кредитного механізму АПК : міжнар. наук.-практ. конф., 25—26 жовтня 2007р. : тези доповідей // Збірник наукових праць. — 2007. — Вип.15. — т.3. — С.557—570.
5. Сорокіна, Е.М. Отчетность организаций в области устойчивого развития [Електронний ресурс] / Е.М.Сорокіна // Все для бухгалтера. — № 7 (259). — 2011. — Відомості доступні з мережі Інтернет : <http://www.fin-izdat.ru> (дата звернення 18.11.2014). — Назва з екрану.



УДК 657.6: 613.6

Лобода Наталія

к.е.н., доцент

Львівська державна фінансова академія

м. Львів

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКОРУПЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ І КОНТРОЛЮ ФІНАНСІВ В УСТАНОВАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Анотація

У статті досліджено облік та контроль фінансово-господарської діяльності установ охорони здоров'я та особливості розвитку і стану установ охорони здоров'я в умовах реформування економіки України, зокрема в аспекті боротьби з корупцією.

Ключові слова: охорона здоров'я, медичні заклади, облік, контроль, фінансово-господарська діяльність, аналіз, механізм, управління.

Здоров'я кожної людини є складовою частиною здоров'я всієї нації, всього суспільства. Тому держава повинна розглядати право на охорону здоров'я як одне з важливих і невідкладних. Але сьогодні більшість українських спеціалістів-медиків констатує, що сучасна ситуація в системі охорони здоров'я досягла критичної межі. Тому, особливої уваги в умовах переходу України до ринкової економіки, заслуговує фінансово-господарська діяльність медичних закладів. Для ефективного здійснення фінансово-господарської діяльності необхідна правильна організація і ведення бухгалтерського обліку, аналізу і контролю в установах охорони здоров'я. Як відомо, на сьогодні, в багатьох медичних установах, бухгалтерський облік і контроль ще не перебувають на належному рівні. Вирішення проблем в галузі охорони здоров'я можливе лише за умови правильного ведення бухгалтерського обліку і створення на його основі системи контролю. Облік повинен забезпечити повсякденний контроль за правильним і цільовим використанням коштів та їх збереження, а також сприяти покращенню фінансово-господарської діяльності установ охорони здоров'я. Важливим чинником поліпшення організації бухгалтерського обліку є впровадження прогресивних норм і методів його ведення на основі широкого застосування засобів механізації та автоматизованого робочого місця бухгалтера.

Кожна країна з урахуванням історичних, соціальних та економічних умов розвитку самостійно визначає політику в сфері охорони здоров'я та формує власну модель її організації та фінансового забезпечення. Проте, незважаючи на національні особливості функціонування системи охорони здоров'я, основою для формування фінансових відносин у даній сфері, завжди служить та чи інша класична модель фінансового забезпечення. У сучасному світовому співтоваристві функціонують три класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я. Перша – це система охорони здоров'я, відома під назвами: бюджетна. Характерна тим, що пріоритетним джерелом фінансового забезпечення, частка якого може становити від 50 до 90% у загальній структурі витрат на охорону здоров'я, є кошти державного та місцевих бюджетів. Бюджетна модель охорони здоров'я виникла на початку ХХ століття у двох модифікаціях – моделі Беверіджа і моделі Семашко. Становлення моделі Беверіджа, пов'язане з іменем англійського політичного діяча Уільяма Беверіджа, пропозиції якого відомі під назвою “план Беверіджа”, у 1942 році лягли в основу ряду законів про державну систему медичного обслуговування та соціального забезпечення. В організаційному плані дана модель характерна існуванням розвинутої мережі закладів охорони здоров'я, котрі перебувають у державній і муніципальній власності. Медична допомога, яку надають у цих закладах, доступна для населення країни і гарантована законодавством. Друга модель – це система охорони здоров'я, яку фінансують здебільшого за рахунок коштів страхових фондів, котрі держава створила за принципами соціального страхування. Зародження страхової моделі охорони здоров'я, пов'язане з іменем відомого німецького політичного діяча Отто фон Бісмарка. Німеччина стала країною, де вперше в світовій історії у 1883 році прийняли закон про обов'язкове медичне страхування на випадок хвороби, який заклав підвалини сучасного

медичного страхування і став прикладом для інших індустріальних країн. Нині страхову модель охорони здоров'я активно застосовують у всьому світі, що підкреслює її практичне значення та економічну стійкість. Третя модель – приватна система охорони здоров'я, яка функціонує переважно на принципах приватного підприємництва. Основними джерелами її фінансового забезпечення є кошти громадян, організацій, підприємств, які можна використовувати на потреби охорони здоров'я безпосередньо або через приватні страхові фонди, а фінансова участь держави обмежена і мінімальна.

В Україні сучасну вітчизняну модель охорони здоров'я можна охарактеризувати як бюджетну, оскільки в структурі джерел фінансового забезпечення 72% займають бюджетні кошти, а 28% – кошти підприємств і громадян. Обов'язкове медичне страхування в Україні не запроваджене, тому кошти підприємств, витрачають здебільшого на оплату медичних послуг, які надають у державному і приватному секторах охорони здоров'я, а незначну суму – на сплату страхових внесків із добровільного страхування здоров'я. Значне фінансове навантаження відчуває населення країни, яке власним коштом оплачує медикаментозне забезпечення, а також платні державні та приватні медичні послуги тощо.

Проаналізувавши сучасний стан фінансування охорони здоров'я України за рахунок бюджету, можна констатувати, що він є вкрай недостатнім і не створює передумов для виконання якісної медичної допомоги в необхідних об'ємах, особливо для соціально незахищених прошарків населення (табл. 1).

Таблиця 1

**Фінансові витрати з бюджету на систему охорони здоров'я
в Україні 2011-2013 рр.**

Роки	Затверджено державним бюджетом (млн.грн)	Виконано		Зведений бюджет (млн.грн)	ВВП (млн.грн)	Питома вага витрат з бюджету на охорону здоров'я щодо		
		державний бюджет (млн.грн)	місцеві бюджети (млн.грн)			ВВП (%)	виконання державного бюджету (%)	загальної суми витрат (%)
2011	45341,93	6321,00	20396,60	26717,60	720731,00	3,71	13,94	20,23
2012	57800,11	7365,50	26194,40	33559,90	948056,00	3,54	12,74	25,41
2013	59041,96	7535,00	29029,90	36564,90	914720,00	4,00	12,76	27,69

Сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я вимагає проводити наступні заходи щодо реформування: підвищити рівень та сталість фінансування охорони здоров'я; запровадити чітке нормування державних гарантій у сфері забезпечення населення безоплатною медичною допомогою та раціоналізація використання медичних послуг; покращити ефективність розподілу ресурсів сектору охорони здоров'я та стимулювання публічних постачальників медичних послуг до підвищення якості та економічної ефективності їх діяльності; займатись підготовкою кадрів та забезпечити гідні умови праці медичного персоналу; формувати заходи щодо підвищення обізнаності громадян як добре інформованих споживачів медичних послуг, та реально впливати на поліпшення якості системи охорони здоров'я.

Планування діяльності бюджетного медичного закладу в першу чергу стосується складання бюджету. Таким чином, ефективність та якість управління в охороні здоров'я зрештою залежить від правильного планування сил і коштів, їх відповідності зростаючим потребам населення в медичній допомозі, пошуку оптимальних співвідношень потреб із економічними можливостями території й держави. У такому випадку одним із альтернативних варіантів удосконалення планування видатків медичних закладів може бути використання зарубіжного досвіду складання гнучких кошторисів (бюджетів). На основі аналізу літературних джерел зроблено висновок, що важливими етапами складання таких кошторисів є: повідомлення особам, відповідальних за складання кошторисів, подробиць політики складання кошторисів та основних напрямів; первинна підготовка кошторису; обговорення кошторисів з вищим керівництвом; координація та аналіз розглянутих кошторисів; заключне прийняття (затвердження) кошторису; наступний аналіз кошторисів. Отже, можна зробити висновок, що завдяки використанню принципів бюджетування можна забезпечити: більш дієвий контроль витрат і ефективність використання матеріальних і нематеріальних ресурсів; поліпшення ефективності надання медичних послуг і їх якості; оптимізацію грошових потоків; покращення фінансового стану медичного закладу тощо.

**УДК 657.01**

Макарук Федір
старший викладач
Львівська комерційна академія
м. Львів

ПЕРВИННИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ І ВИТРАТАМИ РИНКІВ

Анотація

У статті розглянуто питання необхідності організації первинного обліку доходів і витрат в системі управління ринків та передумови його удосконалення в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: *ринок, доходи, витрати, первинний облік, система управління, удосконалення.*

Основною проблемою обліку доходів і витрат підприємства в Україні, з метою їх ефективного управління, є проблема повноти та своєчасності їх відображення в системі обліку, тобто первинний облік доходів і витрат. У даний час, переважна більшість вітчизняних підприємств відображають доходи і витрати не повністю. Так, рівень не відображення доходів знаходиться в діапазоні: 30-70 %, а витрат – 10-59 %, тобто витрати відображають більш

повно, ніж доходи. Це пов'язано з тим, що витрати важче приховувати, їх легше проконтролювати, ніж доходи, а також це дає змогу занижити "реальний" фінансовий результат діяльності підприємства [1].

Така практика відображення доходів і витрат притаманна і підприємствам ринку. Тому сьогодні важливе значення та актуальність набула проблема первинного обліку доходів і витрат ринків, з метою їх ефективного управління.

Первинний облік являє собою повноцінну складову системи бухгалтерського обліку. У теорії бухгалтерського обліку традиційно первинний облік представлений як початкова стадія облікового процесу, яка включає в себе "документування операцій ... (тобто спостереження, вимірювання і запис операцій у документах), обробка та рух первинних документів до здачі їх в архів" [2, с. 26]. З іншого боку, науковці у сфері бухгалтерського обліку визначають первинний облік як самостійну систему, яка потребує належної організації і має свої закони, особливості та зв'язки – внутрішні і зовнішні. Так, Кир'янова З. В. характеризує первинний облік як єдину, повторювану в часі, організовану систему збору, вимірювання, реєстрації, накопичення інформації, а в умовах автоматизованих систем управління – її передачі та первинної обробки [3, с. 12]. На наш погляд, первинний облік – це складова (початкова стадія) системи бухгалтерського обліку, на якій здійснюється оформлення активів, зобов'язань і господарських операцій бухгалтерськими документами. У нашому дослідженні об'єктами первинного обліку є доходи і витрати ринків.

Діяльність ринків пов'язана з понесенням витрат та отриманням доходів. Всі витрати ринку з надання послуг (виконання робіт, виробництва продукції, реалізації товарів), виражені у грошовій формі, утворюють собівартість послуг (робіт, продукції, реалізованих товарів). Собівартість складається із спожитих у процесі діяльності запасів, основних засобів у вигляді їх амортизації (зносу), трудових ресурсів у вигляді заробітної плати з відповідними нарахуваннями на неї, а також інших витрат, пов'язаних з діяльністю ринку. Відповідно доходи ринку – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження грошових коштів та інших активів або зменшення зобов'язань, що зумовлюють зростання власного капіталу.

Первинний облік доходів і витрат на ринках являє собою комплекс інформаційно-логічних операцій з документами, які супроводжують будь-які матеріальні, грошові та фінансові потоки, результатом яких є понесення витрат чи отримання доходів. Такими документами з обліку витрат є: лімітно-забірні картки, акти, накладні, розрахунково-платіжні відомості, відомості нарахування амортизації, калькуляції та ін.; з обліку доходів є: рахунки, акти приймання-передачі виконаних робіт (наданих послуг) та ін. Проте окремі первинні документи для відображення доходів і витрат ринків з врахуванням їх організаційних особливостей є відсутніми. Тому враховуючи організаційні особливості діяльності ринків необхідно розробити і затвердити калькуляції ринків щодо готельних, побутових, автотранспортних послуг та операційної оренди необоротних активів у відповідності до Звіту про результати фінансово-господарської діяльності ринків для достовірного та точного розрахунку фінансових результатів. Такі первинні документи повинні містити усі

обов'язкові реквізити (найменування підприємства, установи від імені яких складений документ; назва документа (форми), дата і місце складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі); посада і прізвище осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції) відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [4], оскільки лише доброякісний первинний документ, оформлений з урахуванням усіх законодавчо встановлених вимог, набуває юридичної сили та доказовості. Правильно складені та оформлені первинні документи дадуть можливість відобразити доходи і витрати ринків у системі податкового обліку, оскільки відповідно до п. 1 ст. 44 Податкового кодексу України 44.1 для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством [5].

У зарубіжній практиці організації та ведення бухгалтерського обліку поширеною є практика інформаційного аналізу і синтезу документів (Information Analysis and Synthesis Documents), що передбачає сукупність процесів аналізу форми і змісту первинних документів, з метою їх вивчення, виокремлення необхідних даних для цілей управління, а також їх оцінку та узагальнення на рахунках бухгалтерського обліку. У вітчизняних дослідженнях вищенаведена практика охарактеризована як елемент методу бухгалтерського обліку, що передбачає фіксацію інформації у первинних документах та її узагальнення з використанням подвійного запису, тобто відображення відповідних сум на синтетичних та аналітичних рахунках. Від достатньої конкретизації та аналітичності рахунків для обліку доходів і витрат на ринках залежить правильність та достовірність формування облікової інформації, яка буде корисною для поточного управління та зрозумілою для менеджерів ринків. Використання певних рахунків на підприємствах ринку залежить від багатьох економічних факторів і обраної облікової політики. Кожний рахунок має певні ознаки, а його специфічність характеризується певними особливостями. Відповідно на ринках рахунки для обліку доходів і витрат розроблено з врахуванням принципу співставності (табл. 1).

Таким чином, первинні документи і рахунки бухгалтерського обліку є носіями інформації про об'єкти бухгалтерського обліку (доходи, витрати) та їх взаємодію. Використовуючи інформацію, що формується у системі первинного обліку, менеджери можуть вибирати управлінські рішення з типових альтернативних і приймати для виконання і впровадження найбільш ефективне рішення.

Таблиця 1

Рахунки для обліку доходів і витрат

Витрати	Доходи
2311 «Промислове виробництво»	7015 «Дохід від реалізації продукції хлібопечення»; 7016 «Дохід від реалізації готової продукції інших промислових виробництв»
2312 «Сільськогосподарське виробництво»	7017 «Дохід від реалізації готової продукції сільськогосподарського виробництва»; 7018 «Дохід від реалізації продукції звірівництва»
2321 «Будівельно-монтажні роботи, виконані власними силами»; 2322 «Будівельно-монтажні роботи, виконані субпідрядними підприємствами»; 2323 «Проектно-вишукувальні роботи»; 2324 «Експлуатація будівельних машин і механізмів»	7031 «Дохід від реалізації робіт і послуг будівельних підприємств»
2331 «Витрати автотранспорту»	7032 «Дохід від реалізації послуг автотранспорту»
2341 «Витрати навальних закладів»; 2342 «Витрати науково-дослідних установ»	7034 «Дохід від реалізації послуг навчальних закладів та науково-дослідних установ»
2351 «Витрати ринків»	7033 «Дохід від реалізації послуг ринків»
2352 «Витрати комунально-побутових господарств»; 2353 «Витрати санаторно-курортних установ»; 2354 «Витрати інших господарств»; 2355 «Витрати інших видів діяльності»	7035 «Дохід від реалізації робіт і послуг інших господарств та видів діяльності»

Список використаних джерел

1. Дерій, В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні [Текст] / В. Дерій // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 7-11.
2. Бабаев, Ю. А. Теория бухгалтерского учёта [Текст] : учебник / Ю. А. Бабаев. – [2-е издание]. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 304 с.
3. Кирьянова, З. В. Методологические и организационные основы первичного учета / З. В. Кирьянова. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 142 с.
4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.

5. Податковий кодекс України [Текст] : офіц. текст : за станом на 01.10.2014 / Верховна Рада України ; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2011. — № 13—14, № 15—16, № 17, ст. 112. — Відомості доступні також з мережі Інтернет : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1391419053853552> (дата звернення 02.11.14). — Назва з екрана.

6. Accounting Theory : Conceptual Issues in a Political and Economic Environment [Текст] / Harry I. Wolk, James L. Dodd, Michael G. Tearney. — [Eighth Edition]. — SAGE Publications, Inc, (2004). — 800 p.



УДК 658

Медвідь Любов

к.е.н, доцент

Харинович-Яворська Діана

здобувач

Львівська комерційна академія

м. Львів

РОЛЬ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація

У статті розглянуто необхідність використання торговельними підприємствами системи бюджетування на основі ключових показників ефективності. Це дозволить проаналізувати фінансовий стан підприємства та шляхи досягнення його короткострокової стратегії за умови оцінки чинників, які впливають на такі показники.

Ключові слова: бюджетування, торговельне підприємство, гнучкі бюджети, «Просунуте бюджетування», «За рамками бюджетів», планування ланцюжків постачання.

Мінливе ринкове середовище, посилення конкуренції та глобалізаційні процеси вимагають від підприємства підвищення його конкурентоспроможності на основі оцінки фінансового стану і ключових показників. Тому, особливого значення набуває бюджетування, адже воно дозволяє підприємствам «вижити» у сучасних жорстких умовах ринкових відносин.

Ситуація на торговельних підприємствах така, що бюджетування застосовується лише для того, щоб контролювати окремі показники, наприклад, розміри дебіторської чи кредиторської заборгованості, або для того, щоб встановити рівні витрат в окремих структурних підрозділах. І зовсім не для того, щоб здійснювати контроль за активами підприємства, домагатися зростання капіталізації чи надійно визначати інвестиційну привабливість окремих напрямків господарської діяльності, тобто призначення бюджетування не виправдано звужується [1, с. 18].

За умов ринкової економіки, якій притаманні автономність, незалежність та власна відповідальність суб'єктів господарювання за результати фінансово-

господарської діяльності, виникає об'єктивна потреба постійного контролю, аналізу, коригування та прогнозування змін фінансового стану, на основі яких можна провести оцінку фінансового потенціалу підприємства за умови формування короткострокової стратегії, що реалізується з допомогою бюджетування.

Дослідження з питань бюджетування знайшли відображення у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: А.М. Кармінський, В.В. Ковальов, С.В. Онищенко, Г.О. Партин, Т.В. Теплов, О.О. Терещенко, О.Г. Череп, Ю. Брігхем, К. Друрі, І. Мейтленд, Дж. Шим.

Бюджетування виступає інструментом системи планування, представлений у формі сукупності бюджетів та включає вартісне вираження цілей торговельного підприємства. Таким чином бюджетування працює на контроль, аналіз, оцінку та коректування процесу реалізації стратегії підприємства, а також направлене на підвищення вартості підприємства в цілях результативного функціонування.

Варто зазначити, що традиційні інструменти управління - бюджетування та щомісячне зіставлення плану з фактом - довели свою негнучкість і перестають бути єдиною основою для системи управління. В даний час простежуються серйозні тенденції, мета яких усунути проблеми, що виникають при традиційному підході до бюджетування та переході до стратегічного планування. Вони стали відомі під назвами «Просунуте бюджетування» (Advanced Budgeting) і планування «За рамками бюджетів» (Beyond Budgeting).

«Просунуте бюджетування» не відкидає сам інструмент бюджетування і підкреслюється необхідність розробки бюджетів на основі стратегічних цільових показників. Крім того, модель припускає безперервне складання і коригування бюджетів, уніфікацію форм, процедур і регламентів та використання сучасного програмного забезпечення, що дозволяє підприємству відповідно до змін оцінювати свою релевантність в більш короткі терміни.

В результаті застосування «За рамками бюджетів» наскрізний консолідований бюджет перетворюється у фінансовий план, значна частина якого складена модельним способом і може бути оперативно перерахована для покращення потенціалу росту ефективності і прибутковості. Таким чином, підприємство має можливість щомісяця оновлювати і оптимізувати план реалізації залежно від поточної ринкової ситуації. Процедури фінансування організаційних проектів працюють усередині планового періоду, а не раз на рік.

Складання бюджетів переслідує такі основні цілі: розробку концепції ведення бізнесу згідно із стратегією; оптимізацію витрат і прибутку підприємства; координацію - узгодження діяльності різних підрозділів підприємства; комунікацію - доведення планів до відома керівників різних рівнів; мотивацію керівників на місцях на досягнення мети організації; контроль та оцінку ефективності роботи керівників на місцях шляхом порівняння фактичних витрат з нормативом; виявлення потреб у грошових ресурсах та оптимізацію фінансових потоків [2, с. 446].

На основі вищенаведеного пропонуємо проводити на торговельних підприємствах «просунуте бюджетування» на основі комплексного підходу, що

дозволить інтегрувати систему бюджетного планування в комплексну систему управління фінансовими ресурсами. А для стійкого розвитку торговельного підприємства необхідно розробити методіку формування гнучких бюджетів через планування ланцюжків постачання SCP (Supply Chain Planning) з урахуванням методу «нульового базису» на основі сценарного підходу (складати бюджети з оптимальним, базовим та песимістичним прогнозами). В подальшому це дозволить регулювати параметри продажів через врахування спільної дії фінансового й операційного важелів.

За таких умов необхідним є використання операційних, фінансових та гнучких бюджетів, а також управлінських звітів щодо узагальнення інформації про небажані відхилення від планових показників, які виявлені на основі контролю звітних даних з метою недопущення їх у майбутньому. Такі бюджети можуть бути розраховані на місяць, рік (гнучкий рік) і три роки з регулярними щомісячними або щоквартальними оновленнями.

Основою організаційного забезпечення «просунутого» бюджетування на підприємстві є бюджетний регламент, який представляє собою сукупність внутрішніх документів та наказів, які описують порядок розроблення та складання операційних та фінансових бюджетів, роль та дії кожного із учасників бюджетування, джерела та строки виконання бюджетів. Головним завданням такого регламенту є забезпечення можливості контролювати хід складання та виконання бюджетів різних видів і рівнів управління. Для цього потрібно: 1) описати організаційний регламент (визначити суб'єктів бюджетного процесу, розділити між ними функції, посадові обов'язки та встановити порядок їх взаємодії); 2) створити часовий регламент (визначити бюджетний період, строки підготовки бюджетів та строки, коли здійснюється контроль виконання бюджетів за певний бюджетний період).

Бюджетування передбачає ефективне управління як витратами та відповідними їм доходами, так і управління грошовими потоками в частині прогнозування грошових надходжень та здійснення грошових платежів, що дозволяє передбачити в бюджетному періоді брак готівкових коштів або їхній залишок та вчасно вжити відповідні коригувальні заходи щодо оптимального розподілу вказаних потоків. Це сприяє прослідкувати за реальністю досягнення ключових показників, а звідси і цілей торговельного підприємства (рис. 1).

Для детального розрахунку бюджетів торговельного підприємства необхідно передбачити такі бізнес-прогнози: взаємини із покупцями та постачальниками, прогноз складських запасів; прогноз цін, курсів валют і інфляції, прогноз податкових платежів та амортизаційних відрахувань, прогноз доходів від позареалізаційної діяльності та кредитів банків, прогноз погашення дебіторської та кредиторської заборгованості минулих років. На підставі оцінки чинників необхідно створити шаблони бюджетів, за допомогою яких можна врахувати умови діяльності підприємства у конкурентному середовищі та визначити коливання, що впливають на його прибутковість.



Рис. 1. Система бюджетування в управлінні підприємством

Отже, для побудови ефективної системи бюджетування необхідно використовувати інтегрований підхід, який передбачає виконання всіх функцій управління: планування, організації, обліку, контролю, аналізу, мотивації, регулювання, кожна з яких зумовлює формування відповідних підсистем для прийняття дієвих управлінських рішень щодо оцінки можливості досягнення стратегічних цілей торговельним підприємством.

Список використаних джерел

1. Терещенко, О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві [Текст] / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2010. – №11. – С. 17-20.
2. Череп, О. Г. Роль бюджету та процесу бюджетування в управлінні підприємством [Текст] / О. Г. Череп, О. Ю. Стремидло // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 445–451.



УДК 657.6 (477.8)+657.92

Пономаренко Марія

аспірант

Львівська комерційна академія

м. Львів

ДО ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ

Анотація

У статті висвітлені результати опитування практикуючих аудиторів Західної України щодо використання ними якісного і кількісного методів оцінки аудиторського ризику. Окрім цього, уточнена запропонована Р. Доджем та Дж. Робертсоном модель для оцінки аудиторського ризику та визначені структурні елементи робочого документа аудитора.

Ключові слова: аудиторський ризик, ідентифікація, оцінка, методика, чинник.

Ідентифікація та оцінка ризику, який супроводжує аудиторський процес на всіх його етапах, є одними з найбільш дискусійних у наукових колах питань як у теоретичному, так і практичному аспектах. На сьогодні існують якісний та кількісний методи визначення аудиторського ризику. Суть якісного (інтуїтивного) методу полягає в тому, що аудитори визначають рівень ризику, виходячи з власного досвіду. Застосування кількісного методу передбачає визначення аудиторського ризику на підставі математичних моделей.

Опитування практикуючих аудиторів Західної України, проведене нами у березні 2014 року, дозволило зробити висновок, що дрібні аудиторські фірми та незалежні аудитори, що працюють самостійно та, як правило, виконують не більше однієї перевірки на місяць, зазвичай використовують якісний підхід, що, відповідно до ризик-орієнтованої концепції аудиту, не можна вважати позитивним через високий ступінь його суб'єктивності. Середні та великі аудиторські компанії надають перевагу кількісній оцінці ризиків з використанням формалізованих комп'ютерних програм, однак, переважно, без ґрунтового розуміння алгоритмів розрахунків та можливості зміни моделей, складу та вагомості компонентів загального ризику. З огляду на те, що величина ризику прямо впливає на можливість виконання завдання з аудиту, види і обсяги аудиторських процедур та щільність вибірки, визначення складових аудиторського ризику та вдосконалення методики його оцінки набуває сьогодні особливої актуальності.

Методичні проблеми оцінки аудиторського ризику досліджували такі науковці, як: В. П. Бондар, Т. Б. Белл, Ф. Ф. Бутинець, Б. Н. Виноград, Н. І. Дорош, У. М. Лемон, В. П. Козлов, О. А. Петрик, К. І. Редченко, В. С. Рудницький та ін. Однак, не зважаючи на вагомий внесок зазначених авторів у розвиток теоретико-методологічних підходів до оцінювання аудиторського ризику, окремі питання залишаються невирішеними. Насамперед, це стосується вдосконалення методики оцінки аудиторського ризику.

Загальні засади оцінки аудиторського ризику регламентуються МСА 315 "Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння

суб'єкта господарювання та його середовища". Так, метою аудитора є ідентифікування та оцінка ризиків суттєвого викривлення внаслідок шахрайства чи помилки на рівні фінансового звіту і тверджень через розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, включаючи його внутрішній контроль, задля розробки і впровадження дій у відповідь на оцінені ризики суттєвого викривлення.

Більшість зарубіжних і вітчизняних науковців погоджується із моделлю визначення аудиторського ризику, запропонованою Р. Доджем та Дж. Робертсоном [1, с. 111]:

$$AP = PCV \times PH = VP \times PK \times PH, \quad (1)$$

де *PCV* – ризик суттєвих викривлень;

AP – прийнятний аудиторський ризик, част. од;

PK – властивий ризик, част. од;

CR – ризик контролю, част. од;

PH – ризик невиявлення, част. од.

Зважаючи на те, що основним недоліком даної моделі, на наш погляд, є те, що вона є надто загальною і не дає можливості кількісно оцінити вплив її основних факторів, вбачаємо за необхідність її удосконалення.

У зв'язку з цим ми пропонуємо деталізувати властивий ризик, поділивши його на ризик помилок, який включатиме ризик механічних помилок і ризик помилкових суджень, та ризик шахрайства. Ризик механічних помилок виникає внаслідок можливості наявності арифметичних та граматичних помилок в облікових записах, випадкових пропусків записів господарських операцій або відображення операцій без розкриття їхнього змісту. Ризик помилкових суджень пов'язаний із можливістю викривлень облікових даних, що ґрунтуються на суб'єктивних судженнях.

Ризик шахрайства пов'язаний із ймовірністю навмисного перекручення облікових даних з метою досягнення корисних цілей – зменшення бази оподаткування податком на прибуток; покращення інвестиційної привабливості підприємства, підвищення рівня кредитоспроможності тощо.

Ризик контролю пропонується розщепити на ризик внутрішнього і зовнішнього контролю. Необхідність такого поділу викликана наявністю як зовнішнього контролю зі сторони контролюючих органів, насамперед, фіскальної служби, так і внутрішнього, представленого, у більшості випадків, керівництвом підприємств.

З іншого боку, ризик невиявлення можна представити як комбінацію чотирьох чинників: ризику неефективності аналітичних процедур, ризику неефективності детальних тестів, ризику обмеженості часу та ризику обмеженості процедур. Ризик неефективності аналітичних процедур – ймовірність того, що аналітичні процедури не зможуть виявити суттєвих помилок. Ризик неефективності детальних тестів розглядається як ймовірність того, що детальні тести не зможуть виявити суттєвих помилок. Під ризиком обмеженості часу необхідно розуміти ймовірність того, що часу, відведеного для аудиторської перевірки, який клієнт згоден оплатити, не вистачить для отримання достатніх та прийнятних доказів. Ризик обмеженості процедур, в

свою чергу, пов'язаний із ймовірністю того, що аудитор з певних причин, не пов'язаних із часом, виділеним на перевірку, не зможе здійснити усі процедури та отримати належні і достатні докази, необхідні для формування думки про об'єкт перевірки.

З огляду на зазначене, аудиторський ризик ми пропонуємо розраховувати за моделлю, яку можна представити формулою:

$$AP = РМП \times РПС \times РШ \times РВК \times РЗК \times РНАП \times РНДТ \times РОЧ \times РОП, \quad (2)$$

де РМП – ризик механічних помилок;

РПС – ризик помилкових суджень;

РШ – ризик шахрайства;

РВК – ризик внутрішнього контролю;

РЗК – ризик зовнішнього контролю;

РНАП – ризик неефективності аналітичних процедур;

РНДТ – ризик неефективності детальних тестів;

РОЧ – ризик обмеженості часу;

РОП – ризик обмеженості процедур.

Вагомість кожного складника ризику та кількісну шкалу оцінки доцільно визначати з використанням експертних оцінок та статистичних і економіко – математичних методів, а сам процес оцінки ризику повинен бути належним чином задокументований (рис. 1).

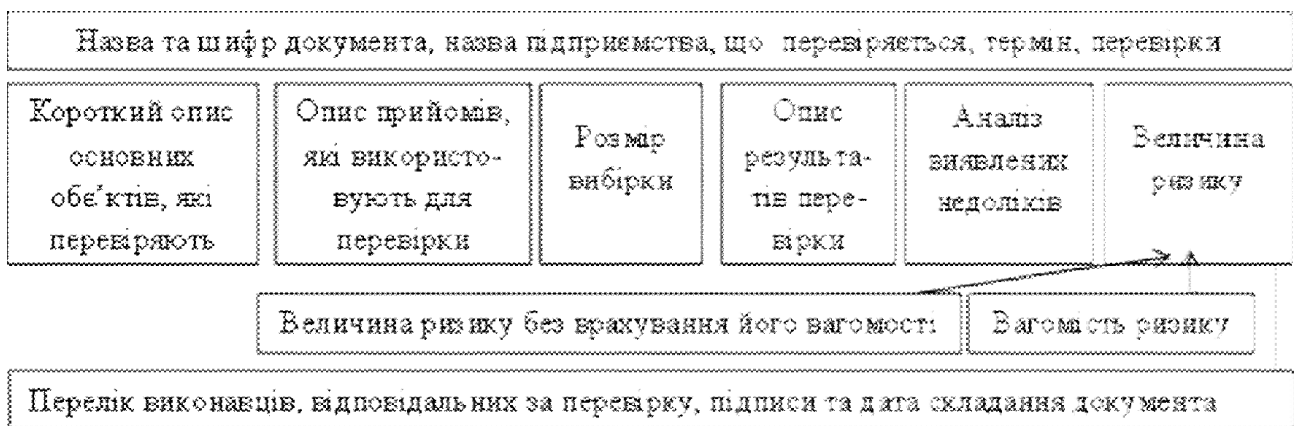


Рис. 1. Основні структурні елементи робочого документа аудитора з визначення аудиторського ризику

Таким чином, застосування запропонованої уточненої моделі дозволить аудитору одержати більш об'єктивні результати розрахунку аудиторського ризику та встановити величину впливу на нього основних елементів.

Список використаних джерел

1. Додж, Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита [Текст] / Р. Додж. – М. : Финансы и статистика, ЮНИТИ, 1992. – 240 с.



УДК 338.512

Сава Андрій

к.е.н., с.н.с., завідувач відділу

Тернопільська державна сільськогосподарська

дослідна станція ІКСГП НААН

м. Тернопіль

Завитій Ольга

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль

ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

В статті обґрунтовано методичні підходи до оцінки витрат у сільськогосподарських підприємствах, визначено методичні прийоми та інструменти щодо проведення економічного аналізу ефективності витрат на виробництво аграрної продукції.

***Ключові слова:** витрати, виробництво, методика, прийоми, аналіз, сільськогосподарські підприємства.*

Аналіз ситуації в галузях АПК за останні роки показує, що у кожній із них витрати змінюються по-різному. В залежності від технологічних особливостей вирощування сільськогосподарських культур і виробництва тваринницької продукції прослідковується різна їх строкатість за елементами. На виявлені зміни впливає низка чинників. Серед них можна виділити такі: обсяг виробництва, структура видів продукції, рівень змінних витрат на одиницю продукції, величина постійних витрат.

Їхній вплив можна розрахувати за допомогою такої формули:

$$BV = \sum (P \cdot SP \cdot ZV_i) + PV, \quad (1)$$

де BV – витрати на виробництво; P – обсяг продукції; SP – структура продукції; ZV_i – змінні витрати одиниці продукції; PV – сума постійних витрат.

Для оцінки впливу вказаних чинників на величину витрат виробництва нами запропоновано методику їх факторного аналізу на прикладі сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

Ще одним чинником, який має важливе значення, є вартість виробничих ресурсів. Його необхідно враховувати разом зі змінами інфляції. Так, Г. Савицька акцентує увагу на інфляційному прирості амортизації, орендної плати, відсотків за кредит, спожитих послуг та ін. [1].

Як вважає В. Личева, під час аналізу ефективності витрат „...помітну роль відіграють також: затрати трудових ресурсів на 1 га землі і 1 голову тварин; рівень забезпеченості сільськогосподарського виробництва матеріальними і трудовими ресурсами, їхня кількість і співвідношення; фондозабезпеченість і ступінь механізації виробничих процесів; якість землі і розташування підприємства; ринок збуту; якість, строки і ціна реалізації продукції” [2, с. 49].

Таблиця 1

Методика факторного аналізу витрат на виробництво сільськогосподарських підприємств

Витрати	Чинники зміни витрат			
	обсяг продукції (П)	структура продукції (СП)	змінні витрати (ЗВ _i)	постійні витрати (ПВ)
<i>BB</i> ₀ : $\sum (P_0 * ZV_{i0}) + PV_0$.	<i>t</i> ₀	<i>t</i> ₀	<i>t</i> ₀	<i>t</i> ₀
<i>BB</i> _{01en} : витрати <i>t</i> ₀ - періоду з урахуванням обсягу продукції <i>t</i> ₁ - періоду при збереженні базової структури: $\sum (P_0 * ZV_{i0}) * I_{BP} + PV_0$.	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₀	<i>t</i> ₀	<i>t</i> ₀
<i>BB</i> _{0п1} : витрати за рівнем <i>t</i> ₀ - періоду на фактичний випуск продукції при фактичній структурі у <i>t</i> ₁ - періоді: $\sum (P_1 * ZV_{i0}) + PV_0$.	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₀	<i>t</i> ₀
<i>BB</i> _{1пв0} : витрати при базовому рівні постійних витрат: $\sum (P_1 * ZV_{i1}) + PV_0$.	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₀
<i>BB</i> ₁ : $\sum (P_1 * ZV_{i1}) + PV_1$	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₁	<i>t</i> ₁

Оскільки основна питома вага у собівартості продукції належить матеріальним витратам, а зовнішні чинники у зростанні собівартості займають найбільшу частку, необхідно враховувати в аналізі ефективності витрат і методику визначення вартості ресурсів.

У своїх дослідженнях на це звертає увагу В. Хліпальська. Вона дійшла такого висновку: „Первісною вартістю товару потрібно вважати вартість самого товару, не враховуючи всіх витрат придбання та зберігання” [3, с. 12]. Цим дослідниця пояснює актуальність вартості саме у момент придбання, до якого не входять інші витрати. Таким чином, формується резерв зниження собівартості і збільшення обсягу виробництва у майбутніх звітних періодах.

Для визначення ефективності виробництва взагалі необхідно також проаналізувати можливості просування на ринку окремих видів продукції. Найбільш характерним показником, який вказує на зв'язок між собівартістю і прибутком, є витрати на гривню валової продукції.

$$V_m = \frac{BB}{BP}, \tag{2}$$

де *V_m* – витрати на гривню валової продукції; *BB* – витрати на виробництво; *BP* – валова продукція.

Його вивчення проводять у динаміці за кілька років та у порівнянні з іншими структурними підрозділами сільськогосподарських підприємств.

Практичні дані вказують, що у сільськогосподарських підприємствах

регіону відбувається процес зниження ефективності витрат. Це свідчить про тенденцію до їхнього зростання. Підвищення здійснюваних витрат на гривню валової продукції пояснюється різними чинниками. Серед них слід вказати такі як співвідношення витрат за видами діяльності, спеціалізацією виробництва, зростання цін на ресурси та коливання відпускних цін на готову продукцію (C_i).

Методика розрахунків впливу чинників на зміну суми витрат на гривню валової продукції сільськогосподарських підприємств відображена у табл. 2.

Як показують розрахунки, найбільший вплив на зміну суми витрат на гривню валової продукції має динаміка поведінки змінних і постійних витрат. Враховуючи перевагу зовнішніх чинників у вартості ресурсів та їхню матеріаломісткість, вважаємо за необхідне проводити аналіз і за реалістичними цінами на ресурси.

Таблиця 2

Методика розрахунків впливу чинників на зміну суми витрат на гривню валової продукції сільськогосподарських підприємств

Витрати на гривню валової продукції, грн.	Чинник				
	обсяг виробництва (Π)	структура виробництва ($СП$)	рівень питомих змінних витрат ($ЗВ_i$)	сума постійних витрат ($\PiВ$)	відпускні ціни на продукцію ($Ц_i$)
$V_{m0} = BB_0 / ВП_0$	t_0	t_0	t_0	t_0	t_0
$V_{mум1} = BB_{0len} / ВП_{0len}$	t_1	t_1	t_0	t_0	t_0
$V_{mум2} = BB_{0п1} / ВП_{0п1}$	t_1	t_1	t_0	t_0	t_0
$V_{mум3} = BB_{1пв0} / ВП_{0пв0}$	t_1	t_1	t_1	t_0	t_0
$V_{mум4} = BB_1 / ВП_{0пв0}$	t_1	t_1	t_1	t_1	t_0
$V_{m1} = BB_1 / ВП_1$	t_1	t_1	t_1	t_1	t_1
$\Delta V_{мзаг} = V_{m0} - V_{m1}$	$\Delta V_{м\Pi} = V_{m0} - V_{mум1}$	$\Delta V_{мСП} = V_{mум1} - V_{mум2}$	$\Delta V_{мЗВ_i} = V_{mум2} - V_{mум3}$	$\Delta V_{м\PiВ} = V_{mум3} - V_{mум4}$	$\Delta V_{мЦ_i} = V_{mум4} - V_{m1}$

Факторна модель витратомісткості витрат продукції (V_m) виглядає так:

$$V_m = \frac{BB}{ВП} = \frac{\sum(\Pi \cdot СП \cdot ЗВ_i) + \PiВ}{\sum(\Pi \cdot СП \cdot Ц_i)} \quad (3)$$

Його механізм полягає в оцінюванні можливостей альтернативних варіантів застосування видів ресурсів для виробництва певної продукції в умовах їхньої обмеженості та цінового паритету на промислову й сільськогосподарську продукцію. Модель такого аналізу передбачає наявність кількох блоків. Враховуючи вартість ресурсу, кількість якого обмежена, необхідно вибрати

напряму виконання при вищій ефективності виробництва окремого виду продукції.

Тут варто дотримуватись співвідношення приросту вартості продукції і ресурсу. В кінцевому результаті оптимальний рівень вартості продукції певного виду порівнюється із фактичним, що має бути більшим [2, с. 52].

Наступним етапом оцінки ефективності витрат аграрних підприємств є оцінювання собівартості окремих видів продукції. Його проведення здійснюють з метою глибшого і більш всебічного дослідження цієї проблеми. Поряд з цим важливим є аналіз структури витрат на виробництво продукції. Це дає змогу до певної міри знизити ризик інфляційних процесів.

Крім чинників, що мають об'єктивний характер, на зміни у рівні собівартості продукції впливає низка суб'єктивних чинників, серед яких: урожайність культур і продуктивність тварин; дотримання технологічних вимог та ступінь механізації; рівень концентрації й спеціалізації виробництва; організація праці окремих підрозділів та інші. Від ефективності роботи кожного із центру витрат (відповідальності) залежить життєздатність сільськогосподарського підприємства загалом.

Таким чином, аналіз проводиться на всіх рівнях управління. Його основною метою є визначити здатність впливати на виробничі процеси. Дієвість аналізу визначається плануванням й обліком витрат, відповідальністю менеджера за здійснені витрати. Отримані дані у звітах аналізуються з метою вивчення відхилень від планового рівня витрат на виробництво, встановлення причин та вжиття відповідних заходів для мінімізації негативних процесів.

Список використаних джерел

1. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. пос. – [3-тє вид., випр. і доп.] / Савицька Г. В. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
2. Лычёва, В. В. Формирование механизма управления производственными затратами в системе агропромышленного комплекса [Текст] / Лычёва В. В. ; [под ред. Н. В. Рыскина, М. А. Ананьева]. – Саранск : Изд-во Мордовск. ун-та, 2001. – 160 с.
3. Хліпальська, В. В. Аналіз і оцінка ефективності формування витрат з придбання та зберігання запасів, виходячи з методу оцінки вартості їх обліковування [Текст] / Хліпальська В. В. – Львів : ВМС, 2003. – 39 с.



УДК 657.471

Свистун Інна

студентка

Лісовенко Тетяна

студентка

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

Анотація

Розглянуто основні проблеми відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку та зв'язок цих витрат з управлінським обліком. Описано методи обліку витрат, за допомогою яких відображаються витрати підприємства, тобто, порівняння цих методів і застосування найбільш доцільних.

Ключові слова: управлінський облік, облік витрат виробництва, методи обліку витрат.

Роль управлінського обліку в системі управління виробничими витратами підприємства досить суттєва. Адже його роль полягає в інтегруванні системи обліку витрат і доходів, нормуванні, плануванні, контролі та аналізі, систематизації інформації для оперативних управлінських рішень і координації проблем розвитку підприємства.

Розробка і ведення управлінського обліку – це частина загального процесу реформування системи бухгалтерського обліку в Україні, адже будь-яке підприємство бажає знати, яка продукція користується найбільшим попитом, а яка ні [1].

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «внутрішньогосподарський (управлінський) облік - система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством» [2].

На думку В. Палія, управлінський облік включає елементи бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, що підтверджує наявність набагато ширших можливостей досліджуваної системи [5]. М. Чумаченко також відносить до функцій управлінського обліку такі, як узагальнення нормативів і планування витрат, аналіз собівартості, врахування не фінансових показників, прийняття рішень, що доводить масштабність управлінського обліку порівняно з традиційним обліком [7].

Загальновідомою інформацією є та, що управлінський облік покликаний якісно та ефективно проводити господарську діяльність підприємства. Відповідно, діяльність підприємства, яка підпорядковується керуванню управлінського обліку, поділяється за наступними видами (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація видів діяльності підприємства

Як бачимо, операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою діяльністю. Витрати, пов'язані з основною діяльністю, розрізняють за функціями – виробництво, управління, збут та ін. [4].

Інша операційна діяльність включає реалізацію іноземної валюти, інших оборотних активів, оперативну оренду активів, отримання доходів або понесення втрат від курсової різниці, створення резервів сумнівних боргів, отримання грантів і субсидій, уцінку запасів, здійснення досліджень та розробок, отримання або сплату санкцій за господарськими договорами тощо.

Інша діяльність підприємства розділяється на інвестиційну і фінансову.

Як відомо, управлінський облік здебільшого використовує операційну діяльність, адже саме вона пов'язана з виробничим процесом на підприємстві [3].

Тому, згідно Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», до складу виробничої собівартості продукції входять:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

В свою чергу, матеріальні витрати включають сировину та матеріали промислового й сільськогосподарського походження, що аграрні підприємства використовують у процесі виробництва. Зокрема, витрати на насіння, корми, закупівельні напівфабрикати і комплектувальні вироби, паливно-мастильні матеріали, енергію, добрива, отрутохімікати, підстилку, запасні частини, тару і пакувальні матеріали, допоміжні й інші матеріали.

Відповідно, до складу елемента витрат на оплату праці включають основну та додаткову заробітну плату за окладами і тарифами, премії й заохочення, компенсаційні витрати, оплату відпусток, іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці основного виробничого персоналу [9].

До складу елемента відрахування на соціальні заходи вводять відрахування на пенсійне забезпечення, соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства

й інші соціальні заходи. В свою чергу, облік витрат на виробництво здійснюють за допомогою методів:

- стосовно технологічного процесу (нормативний, стандартний, позамовний, попередільний, попроцесний);
- за об'єктами калькуляції (облік за деталями, вузлами, виробами, процесами, переділами, виробництвами, замовленнями);
- за способом збору інформації, який забезпечує контроль за витратами (метод попереднього контролю та нормативний метод).

Більш детально розглянути основні аспекти методів обліку витрат, а саме їх характеристику, недоліки і переваги можна (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика вітчизняних та закордонних методів обліку витрат [10]

Методи обліку витрат	Характеристика	Переваги	Недоліки
Позамовний	При даному методі всі витрати враховують по замовленням, незалежно від технологічного процесу. На кожен замовлення відкривається калькуляційна карточка.	Всі витрати тут враховують по замовленням, незалежно від складності виробничого процесу.	Незбіжність калькуляційного періоду з звітним, що заважає контролю за витратами засобів і виявлення результатів за кожний звітний період.
Попередільний	При цьому методі витрати обліковуються в розрізі технологічних переділів, а в середині їх – по статтям калькуляції в розрізі видів продукції або напівфабрикатів	Забезпечує контроль за рухом і збереженням напівфабрикатів. Значно зменшується кількість облікових записів і спрощується облік виробничих витрат.	Значним недоліком є значне ускладнення обліку виробничих витрат, а також те, що напівфабрикати власного виробництва включаються в собівартість готової. Послаблюється контроль за рухом і зберіганням напівфабрикатів власного виробництва.
Облік нормативної собівартості	Нормативний метод обліку витрат на виробництво. Використовується для щоденного виявлення відхилень від діючих норм на виробництво з метою запобігання надмірних витрат коштів підприємства	Можливість поточного оперативного обліку витрат шляхом обліку відхилень від норм, відокремлений облік змін норм, тобто контроль за здійсненням режиму економії	Виникає значна частина відхилень від норм, пов'язаних з використанням сировини і матеріалів на виробництво виявляється за допомогою інвентаризації по структурних підрозділах і за весь звітний період.

Продовження табл. 1

Метод директ-костинг	Система обчислення тільки на основі прямих (змінних) виробничих витрат; а решта витрат постійних виробничих і невиробничих покривається за рахунок загального фонду фірми.	Сприяє спрощенню обліку та контролю за рахунок скорочення статей витрат. Дані про собі вартість, обсяг, прибутки, необхідні для цілей планування прибутку, можна отримати з звітності	Основні труднощі полягають у відокремленні постійних витрат. Значна частина напівзмінних витрат може розподілитись по-різному залежно від методу, який використовується, а це в свою чергу, буде позначатися на результатах.
Метод стандарт-кост	В основі лежить чітке запровадження норм витрат матеріалів, робочого часу, заробітної плати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням продукції.	Використовується для прийняття рішень. На підставі встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію виробів, а також скласти звіт про прибутки та збитки.	Важко скласти стандарти згідно з технологічною картою виробництва. Зміна цін, викликана конкурентною боротьбою за ринки збуту товарів, інфляція ускладнює обчислення незавершеного виробництва залишків готових виробів на складі.

Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що система «директ-костинг» найбільш повно відповідає ринковим умовам господарювання і сприяє вирішенню ряду важливих завдань, пов'язаних з ефективністю діяльності підприємства, зокрема металургійного. Вона дозволяє виявити оптимальні пропорції між змінними і постійними витратами, ціною і обсягом виробництва (реалізації), сформуванню оптимальної структури виробництва продукції, приймати обґрунтовані управлінські рішення з підвищення ефективності діяльності підприємства, мінімізувати підприємницький ризик. Використання даного методу в діяльності металургійного підприємства, сприяє формуванню оптимального асортименту продукції на основі визначення рівня маржинальної рентабельності і обґрунтуванню управлінських рішень з метою зниження економічних ризиків.

На практиці окремі елементи управлінського обліку, як правило, використовують на підприємствах. Важливо, щоб ці елементи були об'єднані в загальну структуру, орієнтовану на досягнення визначеного результату. Тому доцільно було б вирішити такі завдання:

1. Сприяти розширенню кола підприємств, які використовують в своїй діяльності кращі механізми управлінського обліку для прийняття управлінських рішень.

2. Стимулювати застосування прогресивного досвіду закордонних країн із розвитку систем управлінського обліку в українських умовах.

3. Розробити базові методологічні рекомендації з питань організації та ведення управлінського обліку на підприємствах, взявши до уваги український та

закордонний досвід.

Список використаних джерел

1. Чумаченко, М.Г. Управлінський облік потребує підтримки [Текст] / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №5. – С. 3-7.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий учет) : учеб. [Текст] / Н.П. Кондраков. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. – 448 с.
3. Щирба М.Т. Концепція управлінського обліку в Україні / М.Т. Щирба // Інноваційна економіка. – 2012. – №3 (29). – С. 140–147.
4. Карпова, Т.П. Управленческий учет [Текст] / Т.П. Карпова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 351 с.
5. Палій, В.Ф. Управленческий учет - новое прочтение внутрихозяйственного расчета [Текст] / В.Ф.Палій // Бухгалтерский учет. – №17. – 2000. – С.58-62.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 15.10.2014 року] / Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 996-XIV/ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1999. — N 40. — С.365. — Відомості доступні також з мережі Інтернет : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 15.11.14). — Назва з екрана.
7. Чумаченко, М. Управлінський облік в Україні [Текст] / М.Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – №6. – 2011 р. – С.43–47.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 зі змінами і доповненнями // Ліга: еліт Закон Copyright. ІАЦ «Ліга», 1999-2007.
9. Белоусова, І. Роль управлінського обліку [Текст] / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 4. – С. 34–37.
10. Король, Г.О. Обґрунтування методу обліку витрат на промисловому підприємстві [Текст] / Г.О. Король, О.М.Кармазіна // Экономические науки. Учет и аудит. – 2004. – С.1–2.



УДК 330.142.26:658.15

Стеца Лілія

студентка

Львівська комерційна академія

м. Львів

ВЛАСНИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ: ПОНЯТТЯ ТА МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ

Анотація

У статті досліджені підходи сучасних науковців до визначення поняття “власний оборотний капітал” та подано власне тлумачення. Окрім цього, визначена роль власного оборотного капіталу у зміцненні фінансового стану підприємства та сформоване авторське бачення методики його розрахунку.

Ключові слова: капітал, власний оборотний капітал, оборотні активи, фінансова стійкість, платоспроможність.

Підвищення ефективності здійснення господарської діяльності нерозривно пов'язане з поліпшенням управління власним оборотним капіталом, за допомогою якого здійснюється рух сукупного суспільного продукту. Якість цього керування базується на ґрунтовному аналізі власного оборотного капіталу, а також на раціональній його організації. Актуальність теми зумовлена визначальним місцем власного оборотного капіталу у функціонуванні підприємства, його особливим статусом “гаранту” успішного бізнесу.

Питанням власного оборотного капіталу присвячені праці таких вчених, як: М. Д. Білик, В. О. Подольська, Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет, О. В. Яріш та інші [1-8]. Разом з цим потребують уточнення як дефініція “власний оборотний капітал”, так і методика його розрахунку, що й стало метою проведення дослідження.

Поняття “капітал” асоціюється з поняттям “власність”. У момент створення підприємства його стартовий капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками, і є вартістю майна підприємства [5]. На основі достовірної інформації про власний оборотний капітал (далі ВОК) можна визначити необхідні для виробництва і реалізації продукції запаси сировини, провести розрахунки обсягів незавершеного виробництва та готової продукції, об'єктивно оцінити результати діяльності підприємства. Разом з тим, на практиці та в теоретичних дослідженнях для оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства використовують різні показники – “власний оборотний капітал”, “власні обігові кошти”, “валові оборотні активи”, “чистий робочий капітал” або “чистий оборотний капітал”. Окремі автори ототожнюють ці терміни (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи вчених до визначення поняття “власний оборотний капітал”

Джерело	Визначення
М. Д. Білик [1]	Власний оборотний капітал як “...сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговує господарський процес і повністю використовується протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу”
І. Бланк [2]	Власні оборотні кошти – це кошти, які постійно перебувають у розпорядженні підприємства і формуються за рахунок власних ресурсів (прибуток тощо)
В. В. Ковальов [3]	Власний оборотний капітал “...належить до мобільних активів підприємства, які є грошовими коштами або можуть бути перетворені у них протягом року або одного виробничого циклу”
Л. А. Лахтіонова [4]	Власних оборотний капітал “...визначається та сума власних джерел, яка залишається для фінансування дійсно саме оборотних ресурсів”
В. О. Подольська [6]	Власний оборотний капітал – це сума оборотних коштів, яка залишається у розпорядженні підприємства після розрахунків за його поточними зобов'язаннями
Г. В. Савицька [7]	Власні оборотні кошти “...економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу”
А. Д. Шеремет [8]	Власний оборотний капітал “...характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом формування оборотних активів підприємства”

Проведені дослідження дають змогу встановити, що ВОК – це показник, що характеризує ту частину власного капіталу, яка є джерелом покриття оборотних (поточних) активів підприємства. Термін “оборотний капітал” використовують для характеристики поточних активів. Під поточними активами розуміють оборотні та необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.

У зарубіжній та вітчизняній практиці оборотні активи класифікують за різними ознаками. За фінансовими особливостями формування оборотні активи підприємства поділяють на валові та чисті. Така класифікація оборотних активів набула поширення у зарубіжній практиці. Науковець М. Д. Білик пропонує поділяти оборотні активи на валові оборотні активи (увесь їх обсяг незалежно від джерел фінансування) та чисті оборотні активи (різниця між валовою сумою активів та загальною сумою поточних пасивів підприємства) [1]. У нормальних умовах функціонування суб'єктів господарювання величина поточних активів вища за величину поточних зобов'язань. За належністю оборотні активи поділяють на власні (частина активів, яка сформована за рахунок власного капіталу підприємства) та позикові (частина оборотних активів, яка сформована за рахунок позиченого підприємством товарного або фінансового кредиту як на довгостроковій, так і на короткостроковій основі, так звані “стійкі пасиви”).

Власний оборотний капітал підприємства відіграє визначальну роль, оскільки забезпечує фінансову стійкість і оперативну самостійність суб'єкта господарювання. Оцінка наявного власного оборотного капіталу, вивчення його динаміки та ефективності використання, визначення факторів, які впливають на нього, є важливими питаннями аналітичного дослідження фінансового стану підприємства. Причинами нестійкого фінансового стану підприємства, його неплатоспроможності, банкрутства є відсутність власного оборотного капіталу або його нестача. Нестача власного оборотного капіталу примушує багато підприємств зменшувати обсяг виробництва продукції. Це відображається як на кон'юнктурі ринку, так і на економіці країни.

Оптимальний розмір власного оборотного капіталу визначається сферою діяльності підприємства, обсягами виробництва, кон'юнктурою ринку. На сьогодні для визначення власних оборотних коштів державними органами України (на рівні Аудиторської палати, Міністерства фінансів, Фонду держмайна, Державної фіскальної служби) не розроблено єдиної методики. Дослідження цих методик та підходів вчених до методики розрахунку показника власного оборотного капіталу дає підстави стверджувати, що розраховувати цей показник потрібно як різницю між власним капіталом підприємства (рядок 1495 форми №1 фінансової звітності “Баланс (Звіт про фінансовий стан)”) і необоротними активами підприємства (рядок 1095 форми №1 фінансової звітності “Баланс (Звіт про фінансовий стан)”).

У ході дослідження виявлена відсутність одностайного підходу до визначення поняття “власного оборотного капіталу”. Тому нами зроблена спроба ліквідувати цей недолік та запропоноване власне визначення. Під власним оборотним капіталом слід розуміти показник, що характеризує ту частину власного капіталу, яка є джерелом покриття оборотних активів підприємства. Проведені дослідження методик розрахунку цього показника

доли змогу встановити, що всі вони мають відмінності, і у той же час не відповідають потребам і можливостям будь-якого підприємства. Нами запропоновано розраховувати власний оборотний капітал шляхом зменшення власного капіталу на суму необоротних активів. Вважаємо, що саме така методика дозволить отримати результат, котрий задовольнить потреби аналізу, а також управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Білик, М. Д. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 354 с.
2. Бланк, И. А. Управление денежными потоками [Текст] : учебник / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр: Эльга, 2002. – 647 с.
3. Ковальов, В. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посібник / В. В. Ковальов. – М. : Фінанси і статистика, 2006. – 485 с.
4. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : [навч. посіб.] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2004. – 324 с.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності : [офіц. текст] : за станом на 18.03.2014 р. / Мінфін України ; Наказ, Положення, Стандарт від 07.02.2013 № 73. — К. : МФУ, 2013. — Доступно також з Інтернету: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. — Назва з екрана. — Дата звернення: 17.11.14.
6. Подольська, В. О. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488с.
7. Савицкая, Г. В. Экономический анализ [Текст] : учебник / Г. В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2009. — 651 с.
8. Шеремет, А. Д. Методика анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Инфра-М, 2008. – 208 с.



УДК 657.1

Стойко Галина
студентка магістеріуму
Семенишена Наталія

к.е.н., доцент
Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ : ІСТОРІЯ ТА РОЛЬ ЯК ЕЛЕМЕНТА МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація

Розглянуто історичні аспекти розвитку інвентаризації як процедури та елементу методу бухгалтерського обліку. Узагальнено дефініцію поняття «інвентаризація». Виділено функції інвентаризації на сучасному етапі.

Ключові слова: інвентаризація, облік, елемент методу, інвентар.

Загальновідомо, що основними завданнями бухгалтерського обліку є формування повної і достовірної інформації про діяльність організації та її майновий стан, для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та бухгалтерської звітності організації зобов'язані проводити інвентаризацію майна і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка.

В працях різних авторів, присвячених організації обліку, контролю і аудиту, питання інвентаризації висвітлюються лише частково. Окремі проблеми в різний час в своїх працях розглядали М.Г. Белов, М.Т. Белуха, Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, Ю.Я. Литвин, В.Г. Макаров, М.З. Пізенгольц, В.К. Радостовець, Б.Ф. Усач та ін.

Протягом останнього десятиріччя теоретичним та практичним аспектам інвентаризаційної роботи приділяли увагу В.Д. Андреев, В.В. Сопко, В.С. Рудницький, Н.М. Ткаченко та інші.

Інвентаризація (від лат. Inventarium - господарські предмети) - це періодичний переоблік готівкового майна, товарів на підприємстві, фірмі, в магазині з метою перевірки їх наявності та збереження, а також встановлення їх відповідності з даними відомості обліку матеріальних цінностей [1, с. 479].

Загалом, словоформа та Поняття «інвентаризація» відбулося від іменника «інвентар», що означає «опис» і датується 1713 роком. Словоформа «інвентаризація» запозичене з німецької мови і представляє собою похідне від інвентарю (в 1713 р. - «інвентаріум», в 1743 р. — «інвентарій» і лише у 1797 р. — «Інвентаризація»).

На прорадянському просторі вперше воно було застосовано в 1931 році в № 8 «Вісника АН» [цит. по : 2], але облік цінностей корінням сягає глибоко в давнину [3].

Під інвентаризацією розуміють перевірку наявності та стану об'єкту контролю, яка здійснюється шляхом спостереження, вимірювання, реєстрації та порівняння отриманих даних. Визначення реального стану об'єкту, порівняння

та оцінка складають логіку інвентаризації як однієї із функцій контролю.

Поняття «інвентаризація» на перший погляд здається всім зрозумілим, але його трактування різними авторами здійснюється по-різному. Досить часто більшість авторів зупиняються на тому, що інвентаризація — це перевірка і документальне підтвердження наявності та стану, оцінка активів та зобов'язань (майно, вкладення підприємства у різні фонди, розрахунки підприємства з дебіторами і кредиторами).

На думку Д.Л. Кузьміна, «інвентаризацією слід називати діяльність, яка пов'язана з фіксуванням дійсного стану майна підприємства і джерел його утворення на певний момент з метою перевірки даних бухгалтерського обліку, здійснення контролю за діяльністю матеріально-відповідальних осіб, а її матеріали є доказом фактів правопорушень [4].

Дивно, але проведення інвентаризації було відомо задовго до появи нашої цивілізації. Достеменно відомо, що в Древньому Єгипті (3400-2980 рр. До н.е.) кожні два роки проводилася інвентаризація рухомого і нерухомого майна.

У середньовіччя (VIII-IX ст. н.е.) зазвичай виділялися чотири групи цінностей: будівлі та споруди, господарський інвентар, продукти і худобу. В цьому списку відсутні гроші, що свідчить про низький рівень товарних відносин. Але з X століття, починаючи з Західної Європи, гроші стають основним невід'ємним компонентом товарних відносин. Потужну роль у розвитку методології інвентаризації зіграв капіталізм: на перше місце висунувся облік каси (грошових коштів, дебіторської заборгованості та цінних паперів). Інвентаризація увійшла в бухгалтерський облік, як обов'язкова постійна процедура, як засіб управління фінансами [5, с. 19-23].

В Китаї аж до 13 століття була дуже розвинена система інвентаризації цінностей: працювали три відділи, де фіксувалися витрати, парафії і залишки. Перший і другий відділи показували рух цінностей, а третій проводив інвентаризації і виводив натуральний залишок, але не знав залишку облікового. Тому лише вища адміністрація мала уявлення про реальний стан справ.

XV - XVI ст. - відбувається зародження й стрімке розповсюдження подвійної бухгалтерії в різних країнах світу. А. ді Піетро - представник італійської бухгалтерської думки XVI ст. - пропонує вчення про інвентаризацію й вперше класифікує інвентаризацію на переоблік нерухомого, рухомого майна й цінних речей [6].

У 19 столітті бухгалтерський облік став сприйматися як наука. Зародження теорії обліку докорінно змінило характер уявлень про враховуються об'єктах. Об'єктом обліку стали виступати вже не самі факти господарського життя, а інформація про них, заснована на документах. Італійській вчений д'Альвізе сформулював вісім загальних принципів бухгалтерського обліку. Перший з них - достовірність: реєстрація фактів господарського життя повинна бути адекватною самим фактам; відсутність достовірності породжує хаос. Контроль достовірності забезпечується інвентаризацією, бухгалтерською процедурою, здійснюваною в цілях управління підприємством.

Перший ідеолог і теоретик аудиту Л. Р. Діксі, визначаючи аудит як роботу, пов'язану з підтвердженням правильності і об'єктивності бухгалтерського

балансу, вважав, що вирішується це завдання шляхом перевірки документів і інвентаризації цінностей.

Р.Годдард стверджував, що 9/10 всіх розкрадань відбувається з вини бухгалтерів. Засобами фальсифікацій виступали операційні рахунки (витрат, витрат, витрат майбутніх періодів і т. П.), Документи, які підробляли, виправлялися, підчищалися, а також «подвійні книги», одні - для себе, інші - для зовнішнього вживання (одні чорнові, але вірні, інші чистові, але обманні). Одним із засобів боротьби з фальсифікацією рекомендувалася суцільна інвентаризація майна, дебіторської та кредиторської заборгованості.

У Російській імперії вперше систематична інвентаризація була затверджена 21 травня 1847 Миколою Першим і називалася «Правила для управління маєтками за затвердженими для них інвентар».

Рівно через 80 років, 21 травня 1927 року, вийшла постанова Економічної наради РРФСР «Про положення про інвентаризацію майна місцевих Рад». Інвентаризації надавали величезного значення. Вона перебувала у віданні головного управління комунального господарства (ГУКХ) Народного Комісаріату Внутрішніх Справ (НКВД). Відтоді днем народження інвентарного обліку та днем інвентаризації прийнято вважати 21 травня.

Основні положення по інвентаризації 1947 року стали першим систематизованим документом, який розкривав необхідність, періодичність та порядок проведення інвентаризації у вітчизняній практиці.

В подальшому затверджувались нові Положення по інвентаризації (квітень 1952 р., листопад 1955 р., вересень 1968 р. і т.д.), які були покликані забезпечити підвищення ефективності інвентаризаційного процесу на підприємствах [7].

На сьогодні інвентаризація виконує три основні функції: економічну (як елемент обліку та контролю); соціальну (як форма участі в організації обліку та контролю); виховну (як засіб виховання дбайливого ставлення до майна).

Суть інвентаризації частково розкривається через її мету, яка полягає у здійсненні контролю за наявністю та станом об'єктів інвентаризації (активів, зобов'язань та контролю), за достовірністю бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

В даний час інвентаризація є невід'ємним елементом методу бухгалтерського обліку, поряд з такими елементами бухгалтерського обліку, як документація, оцінка, калькуляція, рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс і звітність, а також є необхідним доповненням до документації господарської діяльності.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» для підтвердження правильності та достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності передбачено проведення підприємствами, їх об'єднаннями та госпрозрахунковими організаціями незалежно від форм власності інвентаризації майна, коштів і зобов'язань.

Закріплення на державному законодавчому рівні обов'язковості проведення інвентаризації дозволяє зробити висновок, що інвентаризація майна має державну значимість. Це може означати, що вона не замикається на організаціях і може використовуватися при вирішенні великих завдань

розвитку економіки країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг Б.А., Л.Ш.Лозовский, Е.Б.Стародубцева. — [2-е изд.]. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
2. Бухгалтерский учет — веселая наука : сборник статей / Я.В.Соколов. — М. : ООО «1С-Паблишинг», 2011. — 638 с. : ил.
3. Инвентаризация : история и современность [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.buh.ru (дата звернення : 16.11.2012). — Назва з екрана.
4. Кузьмін, Д.Л. Класифікація інвентаризацій для цілей обліку і контролю [Електронний ресурс] / Д.Л.Кузьмін. — Режим доступа : <http://eztuir.ztu.edu.ua/4078/1/68.pdf> (дата звернення : 16.11.2012). — Назва з екрана.
5. Хабирова, Я.Р. Применение и современное состояние инвентаризации [Текст] / Я.Р.Хабирова, Д.Х.Яндавлетова // «Экономика : теория и практика управления» : материалы международной заочной научно-практической конференции (Россия, 20 ноября 2012 г.). — Новосибирск : Изд. «СибАК», 2012. — С. 19—23.
6. Пасько, Т.О. Історичні аспекти інвентаризації як елемента методу бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Т.О. Пасько. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/52164.doc.htm] (дата звернення : 16.11.2012). — Назва з екрана.
7. Чудовець, В.В. Історичні аспекти розвитку інвентаризації [Електронний ресурс] / В.В.Чудовець. — Режим доступа : [file:///C:/Users/007/Desktop/%D0%94%D0%98%D0%9F%202015/%D0%86%D0%9D%D0%92%D0%95%D0%9D%D0%A2%D0%90%D0%A0%D0%98%D0%90%D0%A6%D0%86%D0%AF/есnem_2012_9\(2\)_77.pdf](file:///C:/Users/007/Desktop/%D0%94%D0%98%D0%9F%202015/%D0%86%D0%9D%D0%92%D0%95%D0%9D%D0%A2%D0%90%D0%A0%D0%98%D0%90%D0%A6%D0%86%D0%AF/есnem_2012_9(2)_77.pdf) (дата звернення : 16.11.2012). — Назва з екрана.



УДК 657(045)

Хатунцев Віталій
студент

Чорна Людмила
д.е.н., професор

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Вінниця

ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація

У статті розглянуто етапи та принципи побудови управлінського обліку та його підсистем на підприємстві. Розглянуто етапи задоволення потреб управління в аналітичній інформації.

***Ключові слова:** механізм управління, конкурентоспроможність, ризику, організаційна конфігурація, ефективність, контролінг.*

Управління підприємством припускає, з одного боку, спостереження за процесами, що відбуваються на ринках (збуту, закупівель, робочої сили й капіталів) і відповідну на них реакцію, причому число предметів при цьому обліку взаємозв'язків досить велике, з іншого боку - управління процесами усередині самого підприємства. Без прийняття ефективних управлінських рішень шанси на успіх у конкурентній боротьбі значно зменшуються. У цій ситуації різко підвищується значимість ефективного управління. Керівник підприємства, перш ніж прийняти рішення, повинен визначити мету, одержати необхідну інформацію, оцінити можливі альтернативні варіанти рішень і вибрати з них оптимальний. Щоб прийняти правильне рішення, потрібно досконально вивчити умови, у яких воно приймається, а для цього, у свою чергу, необхідно достатнє володіння інформацією щодо можливостей використання ресурсів і потенціалу потреб.

Проблема управлінського обліку є складною й багатоаспектною. Внесок у дослідження даного питання внесли закордонні й вітчизняні вчені – І. Ансофф, В. Герасимчук, В. Івашкевич, А. Карминський, Е. Майєр, Р. Манн, С. Миколаєва, М. Пушкар, В. Сопко, П. Фрідман, Д. Хан, Н. Чумаченко, З. Шершньова, Х. Штіглер, Б. Штрайт, Р. Хофмайстер, П. Хорват.

Визначити чіткий універсальний порядок організації управлінського обліку для всіх підприємств практично неможливо, однак можна виділити ряд факторів, які впливають на його побудову, та деякі загальні принципи організації обліку для управлінських потреб. Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство може самостійно розробляти систему і форми управлінського обліку, звітності і контролю господарських операцій.

Організація бухгалтерського управлінського обліку на підприємстві складається з наступних трьох етапів (рис. 1).

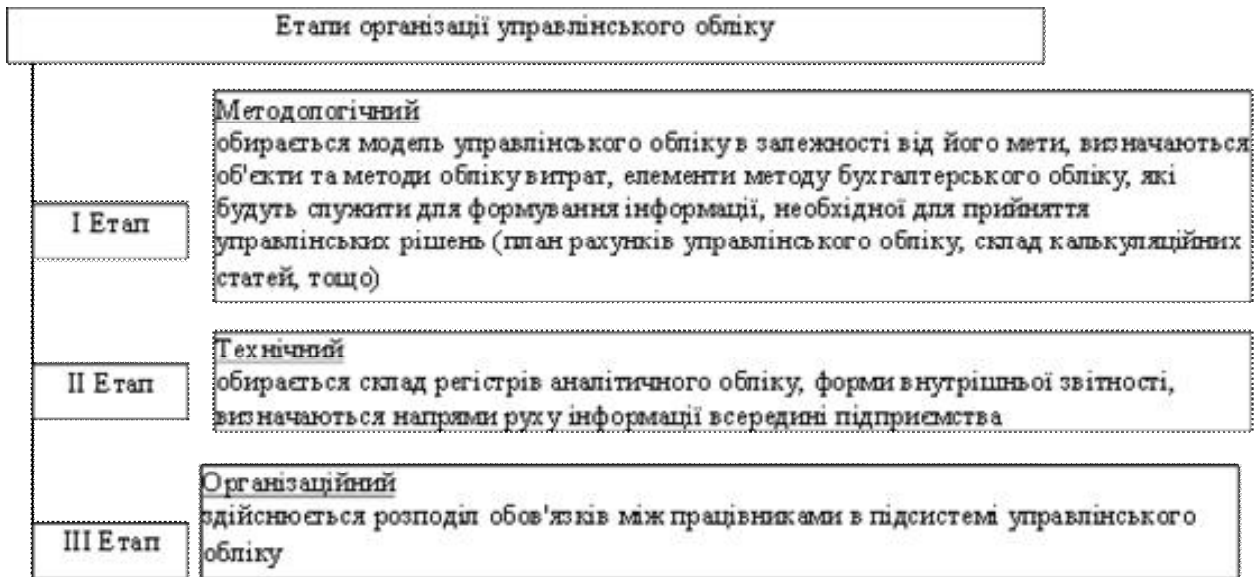


Рис. 1. Етапи побудови управлінського обліку на підприємстві

Створення системи управлінського обліку для конкретних цілей також відбувається в три етапи, на кожному з яких вирішуються свої специфічні завдання (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи створення підсистеми управлінського обліку

№ етапу	Зміст етапу	Дії по етапу
Етап 1	Формування управлінського рішення облікової задачі або аналіз і опис існуючого	1) визначаються управлінські завдання та порядок їх управлінського вирішення 2) визначається перелік даних, необхідних для її вирішення, система їх збирання та правила документообігу 3) визначаються результати, яких планується досягти, та призначаються відповідальні особи за досягнення визначених результатів
Етап 2	Ув'язка прийнятих рішень з існуючими управлінськими рішеннями, обліковою політикою, бухгалтерською практикою та з існуючими обліковими технологіями	1) узгоджуються дані управлінського обліку з даними фінансового 2) вносяться зміни до облікової політики або купується нове програмне забезпечення з відповідними функціями
Етап 3	Впровадження облікових технологій	1) офіційно покладається відповідальність на конкретних працівників за збирання та аналіз даних 2) відбувається розробка посадових інструкцій для виконавців

Основою для правильної організації управлінського обліку є організаційна та виробнича структури підприємства.

Найважливішим фактором нормального функціонування виробництва є

управлінська діяльність, при якій менеджери оперують вірогідною та оперативною інформацією. За допомогою інформаційного забезпечення відбувається взаємозв'язок між підрозділами, розмежування прав та відповідальності кожного підрозділу перед адміністрацією підприємства, узгодженість окремих видів діяльності в досягненні мети підприємства. Інформаційна система підпорядкована потребам організаційної структури підприємства.

Організаційна структура підприємства - це поділ підприємства на окремі структурні підрозділи і служби (центри відповідальності), що передбачають розподіл між ними функцій по вирішенню завдань, які виникають в ході виробничої діяльності, таким чином, щоб забезпечити ефективне досягнення мети, поставленої перед підприємством в цілому.

Організаційна структура підприємства характеризується великою різноманітністю та залежить від багатьох факторів (рис. 2).

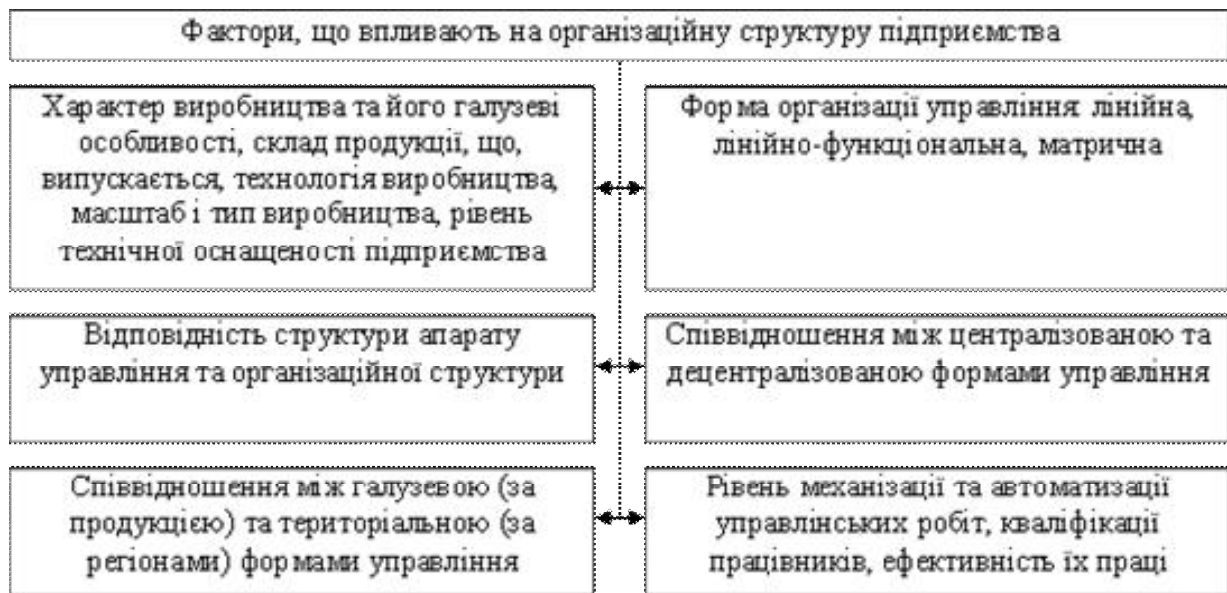


Рис. 2. Фактори, що впливають на побудову організаційної структури підприємства

Організаційна структура підприємства може бути охарактеризована як централізована або децентралізована в залежності від ступеня відповідальності, покладеної на її менеджерів (табл. 2).

Таблиця 2

Типи організаційних структур в залежності від ступеня відповідальності

№ з/п	Тип організаційної структури	Характеристика
1	Централізована організаційна структура	Характеризується ієрархічною (пірамідальною) структурою. Така система управління є консервативною, передбачає максимум примусу і не забезпечує свободи дій співробітникам підприємства

Продовження табл. 2

Децентралізована організаційна структура	Характеризується наявністю центрів прибутку та інвестицій, керівники яких мають більше прав та обов'язків, ніж менеджери центрів витрат. Вони несуть велику відповідальність, мають розширенні повноваження і можуть приймати значну частину рішень без попереднього обговорення з адміністрацією підприємства. З іншого боку, при децентралізованій структурі між керівниками розподіляється відповідальність планування і контролю витрат і результатів діяльності окремих структурних підрозділів
--	--

Організаційна та виробнича структури підприємства та його внутрішньогосподарський механізм є базою для побудови управлінського обліку. Вони організуються на підставі загальних принципів організації, управлінського обліку (табл. 3) [1, с.12].

Таблиця 3

Принципи організації управлінського обліку на підприємстві

Принцип організації управлінського обліку	Суть принципу
Задоволення потреб користувачів різних рівнів управління в необхідній для прийняття рішень інформації	Управлінський облік повинен бути організований на підприємствах для всіх рівнів управління - оперативного, тактичного та стратегічного
Обґрунтованість по відношенню до кожного виробничого підрозділу, де виникають відносини типу "витрати-обсяг діяльності - прибуток"	Витрати можна визнати достатньо обґрунтованими, якщо виробничі потужності підрозділів матимуть оптимальне завантаження
Узагальнення інформації за центрами виникнення витрат, відповідальності та рентабельності	Обов'язковим в зведеному обліку є відображення власних витрат підрозділу, величини трансфертних цін на матеріальні ресурси та готову продукцію, рівня прибутку
Контроль за обсягами виробництва, власними витратами та прибутком кожного підрозділу з використанням планів та кошторисів	Побудова обліку витрат відповідна до організаційної структури повинна дозволити пов'язати діяльність та відповідальність конкретних осіб з результатами роботи всього підприємства. В цьому випадку важливим є принцип відповідності кошторисів структурних підрозділів загальним кошторисам підприємства

Інформаційні потреби для формування управлінських рішень задовольняються за умови забезпечення взаємозв'язку систем управління собівартістю підрозділів різних рівнів. Функції внутрішньої системи контролю - вимірювання; комунікація, оцінка та мотивація - повинні визначатися з урахуванням особливостей організації та структури підприємства, де кожен підрозділ має свої інтереси [2, с. 91].

Реалізація цілей кожного рівня управління можлива за наявності

оперативної та достовірної інформації. Варіант побудови інформаційної системи будь-якого підприємства залежить від багатьох факторів.

В залежності від поставлених завдань виникає ряд проблем при формуванні оціночної та контрольної інформації про виробництво.

По-перше, необхідно мати первинні аналітичні дані, що формуються з різних вихідних джерел та відповідні джерела вихідних даних. По-друге, необхідно визначити та організувати порядок задоволення інформаційних потреб управління в аналітичній інформації.

Остання вимога реалізується в декілька етапів: підготовчий, обчислювальний та процес використання (рис. 3).

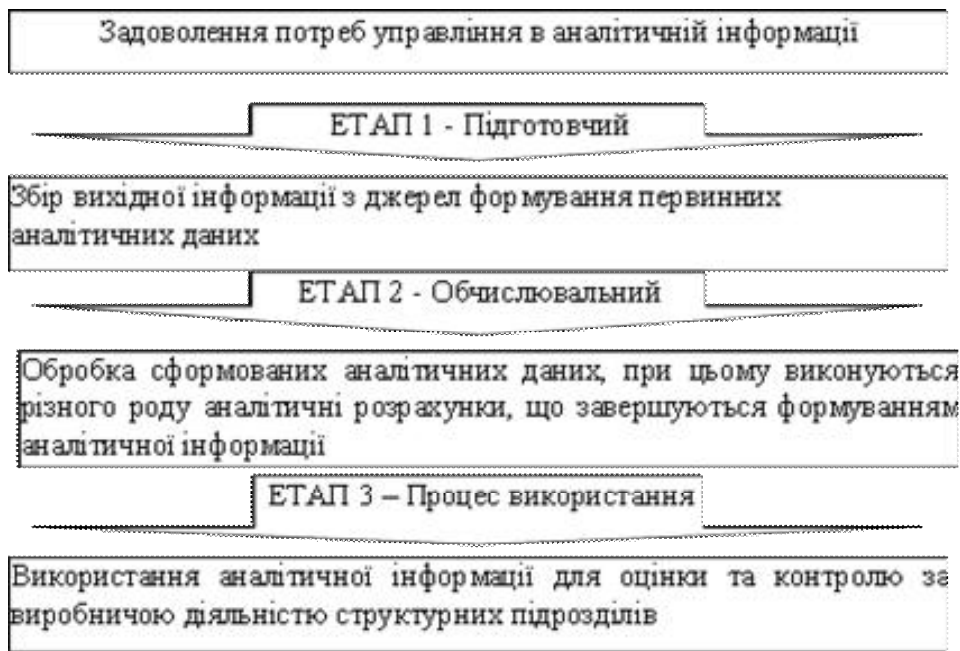


Рис. 3. Етапи задоволення потреб управління в аналітичній інформації

Слід відмітити, що вся інформація містить безліч підсистем, які дозволяють забезпечити релевантною інформацією одного або групи менеджерів, що приймають рішення. Кожна з підсистем містить механізм для обробки інформації та зворотного зв'язку.

Список використаних джерел

1. Мних, Є.В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є.В.Мних. — К. : Центр навчальної літератури, 2011. — 412 с.
2. Петленко, Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств [Текст] / Ю.В.Петленко // Фінанси України. — 2010. — № 6. — С. 91—95.



УДК 657

Шендригоренко Марина

к.е.н., доцент

Турло Анжела

магістр

ДВНЗ «КНУ», Криворізький економічний інститут

м. Кривий Ріг

ЕЛЕКТРОННА ЗВІТНІТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Анотація

У статті розглянуто сутність електронної форми фінансової звітності, її характер і необхідність впровадження в Україні як обов'язкової. Виділено основні переваги передачі даних за допомогою мережі Інтернет та проблеми на шляху активного використання електронної звітності.

Ключові слова: електронна звітність, документообіг, комп'ютеризація, фінансова звітність.

Складання звітності є завершальним етапом облікового циклу підприємства, яка має відповідати вимогам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також П(С)БО й іншим нормативно-правовим актам, що регламентують порядок складання, подання звітності підприємства.

В Україні з метою спрощення процедури подання і подальшої обробки звітності було запроваджено електронну звітність. Потрібно зазначити, що представники бізнесових структур Європи, США, Канади, Австралії вже роками подають звітність через мережу Інтернет. Все більше і українських респондентів переконуються в перевагах подання звітності засобами телекомунікаційного зв'язку, але, на жаль, також існують і недоліки електронної звітності.

Тому доцільним є визначення переваг та недоліків використання системи приймання й обробки звітності в електронному вигляді, як засобу підвищення ефективності роботи бухгалтерської служби на підприємстві.

Проблеми формування та подання фінансової звітності в системі електронного документообігу розглядаються у працях багатьох науковців. Заслуговує на вагу наукові публікації фахівців: Бутинця Ф.Ф., Очеретько Л.М., Рябик Т.Д., Стужук Т.М., Шуляренко С.М., Яшан М.А. Однак, окремі особливості складання та подання електронної фінансової звітності залишаються дискусійними та потребують практичного вирішення.

Метою написання даної статті є обґрунтування визначення порядку складання і подання фінансових звітів в електронній формі та встановлення переваг і недоліків її застосування.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію завдань дослідження, а саме: проаналізувати особливості впровадження електронної форми подання фінансової звітності; визначити нормативно – правове забезпечення, що регламентує застосування електронної звітності; конкретизувати переваги та недоліки впровадження електронної звітності.

З метою спрощення процедури подання і подальшої обробки визначених чинними нормативними документами видів звітності було запроваджено електронну звітність. В Україні навіть створене необхідне нормативно -правове поле для забезпечення таких процесів. Згідно із Законами України «Про електронний документ та електронний документообіг» [1] та «Про електронний цифровий підпис» [2], електронний документ, підписаний електронним цифровим підписом, набуває статусу оригіналу і не потребує паперового підтвердження.

Електронну звітність приймають наступні органи: Державна податкова адміністрація України; Пенсійний фонд України; Державний комітет статистики України; Державний центр зайнятості; інші органи.

Подання електронної звітності означає, що звітність буде сформована за допомогою спеціальної комп'ютерної програми, підписана ключами електронного цифрового підпису, завантажена у файл спеціального формату, який потім необхідно відправити електронною поштою та отримати відповідь від відповідних органів про прийняття.

Електронний цифровий підпис накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа. За правовим статусом він прирівнюється до власноручного підпису (печатки). За умови правильного зберігання власником особистого ключа його підробка неможлива. Електронний документ також не можливо підробити: будь - які зміни, несанкціоновано внесені в текст документу, будуть миттєво виявлені. Електронний цифровий підпис, як засіб контролю походження і цілості інформації, є ефективним інструментом забезпечення інформаційної безпеки.

Отже, очевидні наступні переваги електронного способу звітування для підприємств: економія робочого часу; економія коштів на придбання бланків звітності; оперативне відстеження змін до форм звітності; арифметичний контроль за показниками декларацій; уникнення втрат часу на черги при поданні звітності; підтвердження доставки звітності; конфіденційність інформації; оперативність; звітність, надіслана до державних органів електронною поштою не потребує дублювання на паперових носіях, а також зберігання; для звітності з ПДВ суттєво скорочується термін проведення перевірки правомірності заявлених щодо відшкодування сум ПДВ та забезпечення своєчасного їх відшкодування платнику податку.

Ще однією з переваг подачі електронної звітності є те, що платник, знайшовши помилку, може подавати звіт повторно (скільки завгодно разів). Прийнятим буде вважатися останній, отриманий від платника податків, звіт. До кінця терміну можна подати звіт і в паперовому вигляді, і якщо це буде останній документ, то саме він і буде вважатися остаточним (всі попередні версії звітного документа, незалежно від способу подачі, будуть прийняті «до відома»).

Для подання до органу державної служби звітності в електронному вигляді необхідно звернутися до органу ДПА за місцем перебування на податковому обліку з метою укладення договору про визнання електронних документів та отримання (у разі необхідності) безкоштовного програмного забезпечення із формування податкової звітності (OPZ-«Податкова звітність»). Підготовку

звітності також можна здійснювати за допомогою комерційних бухгалтерських програм.

Але, існують й негативні фактори, які впливають на впровадження електронної звітності, до них належать: високі вимоги до фахівців, які обумовлює комп'ютеризоване складання звітності; витрати на придбання та обслуговування комп'ютерних програм, складання електронної звітності та на придбання належної комп'ютерної техніки; витрати на навчання персоналу; психологічна інерційність бухгалтерів та керівників підприємств; тимчасове ускладнення процедури складання та подання електронної звітності, викликане необхідністю отримання та узгодження ключів електронного цифрового підпису з зовнішніми користувачами; неузгодженість та недосконалість законодавства щодо електронного документообігу; нестабільність законодавства з приводу фінансового обліку і звітності, що не дозволяє забезпечити вчасний автоматизований розрахунок окремих форм звітності.

Україна має намір якнайшвидше запровадити безпаперове подання звітності до всіх органів державної влади. Задля цього Уряд схвалив Концепцію створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» [3].

Метою створення автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» є впорядкування механізмів електронної взаємодії контролюючих органів державної влади та суб'єктів подання звітності через впровадження єдиних уніфікованих стандартів процесу подання, оброблення, використання та зберігання звітності, належне нормативно - правове, методологічне, організаційне та технологічне забезпечення взаємодії учасників процесу подання електронної звітності.

Користувачами та учасниками системи є центральні органи виконавчої влади, платники податків та інших обов'язкових платежів (зборів, внесків), громадяни України.

Дана система має суттєві переваги як для суб'єктів подання звітності, так і для контролюючих органів та держави в цілому. Але, на нашу думку, існує ще й інша «сторона медалі» – негативні фактори, які впливають на впровадження електронної звітності, до них належать: соціально - психологічні фактори, звички бухгалтерів до більш традиційного способу подання звітності; необхідність підвищення кваліфікація бухгалтерів, що звикли працювати із паперовими носіями; встановлення необхідних програм і виходу до мережі Інтернет, що несе за собою певні фінансові витрати; небажання витратити зайві гроші та час, або просто їх відсутність.

Вплив зазначених факторів можна значно знизити та ліквідувати, якщо керівництво та бухгалтери підприємств отримають вичерпну інформацію про переваги подання електронної звітності, повний перелік дій для переходу на електронну звітність та вартість програмного забезпечення.

Отже, впровадження подачі звітності в електронній формі має свої переваги та недоліки. На нашу думку, дані недоліки не несуть суттєвого характеру і при бажанні їх можна легко ліквідувати.

Список використаних джерел

1. Про електронні документи та електронний документообіг [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 27 березня 2014 року] / Верховна Рада України ; Закон від 22.05.2003 р. № 851 – V // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 36. – ст. 1025. – Відомості доступні також з мережі Інтернет: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (дата звернення 13.10.14). – Назва з екрана.
2. Про електронний цифровий підпис [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 18 вересня 2012 року] / Верховна Рада України ; Закон від 22.05.2003 р. № 852 – IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 36. – ст. 1029. – Відомості доступні також з мережі Інтернет: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/852-15> (дата звернення 13.10.14). – Назва з екрана.
2. Про схвалення Концепції створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» : Розпорядження КМУ [від 07.08.2013 р. № 587 - р]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://rada.gov.ua>> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 657:658.114

Яблонська Богдана

студентка

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Розглянуто місце та роль управлінського обліку в діяльності підприємств України. Наведено особливості ведення управлінського обліку на підприємствах. Зазначено пропозиції щодо впровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управлінський облік, підприємство, фінансова інформація, фінансово-господарська діяльність, користувачі, стратегічне управління.

В сучасних ринкових умовах однією з важливих проблем функціонування підприємств України є налагодження системного контролю за витратами як основного засобу досягнення належної ефективності діяльності. Ведення управлінського обліку на підприємствах – це частина загального процесу реформування системи бухгалтерського обліку в Україні. Здійснювати підприємницьку діяльність сьогодні, орієнтуючись виключно на минулі події, які надає фінансовий облік, наразі не можливо.

Перша згадка про виникнення управлінського обліку датується 1855 р. і відноситься до системи обліку, що застосовувалась на фабриці «Ліман Мілс» і

була спроектована, виходячи з цілей більш ефективного моніторингу виробничого процесу.

В умовах розвитку економіки країни дана тематика є актуальною, адже будь-яке підприємство бажає знати, яка продукція користується найбільшим попитом, які витрати необхідні на її випуск, який дохід принесе її реалізація в майбутньому. Цю інформацію прагнуть відобразити всі підприємства, різними методами, але деякі для цього впроваджують систему управлінського обліку.

Вагомий внесок в дослідження та вивчення даної тематики зробили такі вчені: Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Чумаченко Н.Г., Малюга М.М., Пушкар М.С., Білоусова І.А., Нападівська Л.В., Друрі К.Б., Райан Б.В., Керімов В.Е., Соколов Я.В., Левицька С.С. та ін. Однак чимало питань щодо управлінського обліку досі залишаються не висвітленими і потребують теоретичного та методичного характеру.

Метою даної статті виступає місце і роль управлінського обліку в діяльності підприємств.

Перехід до ринкової економіки, приватизація державної власності, утворення господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм істотно підвищили роль і значення бухгалтерської і статистичної інформації в галузі управління, контролю та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства [1].

Багато функцій бухгалтерського обліку присутні як у фінансовому, так і в управлінському обліку. В умовах загострення конкуренції виникає необхідність ведення управлінського обліку.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «внутрішньогосподарський (управлінський) облік - система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством». Виходячи із приведеного визначення, управлінський та внутрішньогосподарський облік - це тотожні терміни [2]. Проте, сучасний розвиток економічних відносин і умов діяльності господарських одиниць обумовив підвищення вимог до інформаційного забезпечення керівництва кожного підприємства. Відповідно, функції управлінського обліку повинні розширюватися, вони вже не є лише функціями внутрішньогосподарського обліку. Такої ж думки дотримується і Левицька С.С., зазначаючи, що «управлінський облік є не тільки системою збору, реєстрації та узагальнення інформації, а й системою управління підприємством.

Розробка управлінського обліку пов'язана з тим, що менеджер повинен вплинути на результати діяльності окремих одиниць бізнесу на процес реалізації стратегії. Центри відповідальності є об'єктами управлінського обліку. При цьому аналіз витрат розглядається як процес оцінки фінансового впливу альтернативних управлінських рішень на внутрішню ефективність підприємств.

Менеджер повинен мати інформацію, яка допоможе йому економічно правильно оцінити і в реальному режимі часу відреагувати на всі зовнішні і внутрішні події періоду. Це питання розвитку економічних процесів у зовнішньому середовищі, зміни номенклатури й обсягу виробництва продукції у внутрішньому середовищі, структурні перебудови підприємства.

Саме управлінський облік забезпечує менеджерів інформацією, яка забезпечує можливості збільшувати капітал його власникам, а робітникам підприємства – збільшувати цінність їх матеріального та духовного стану.

Традиційні підходи до поняття того, що система обліку повинна включати лише внутрішню інформацію, а діяльність розглядається як одна головна стаття витрат підприємства на сьогоднішній день є неприпустимими.

Дані управлінського обліку є комерційною таємницею, оскільки вони відображають стратегію і тактику підприємства в умовах конкуренції. Тому саме менеджери підприємства є користувачами управлінської інформації.

Із роботи ряду організацій, у багатьох випадках при прийнятті управлінського рішення менеджер відчуває нестачу аналітичної й оперативної інформації, що характеризує виробничо-господарську та фінансову діяльність організації саме на момент прийняття рішення. Це відбувається на різних рівнях управління [3].

Базою даних управлінського обліку виступає планова і нормативна економічна інформація. Включає дані фінансового, статистичного, податкового, управлінського обліку та іншої інформації, до якої належать матеріали аудиторських перевірок, пояснювальні і доповідні записки, коментарі спеціалістів з проблем виробництва і збуту відповідних продуктів.

Інформація представляється користувачам у вигляді звітів табличного, графічного і текстового формату. І саме тут необхідно відзначити той факт, що вся зібрана інформація, що надається у вигляді звіту, повинна бути звернена до користувача.

Керівництво формує стратегічні цілі управління підприємством, воно отримує: інтегровані управлінські звіти про результати виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та її основні структурні підрозділи за минулий звітний період та на конкретний період часу; матеріали аналізу впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на результати діяльності підприємства та її основних структурних підрозділів; планові та прогностні показники на майбутній період.

Перехід від управлінського аналізу витрат до стратегічного управління витратами є основним завданням на майбутнє. Успіх цього переходу сприятиме зростанню значення управлінського обліку. Дані про витрати використовуються для розробки стратегії, спрямованої на створення та реалізацію стійкої конкурентної переваги [4].

Отже, керівництву підприємства в сучасних умовах необхідно змінити традиційний підхід до системи обліку, зробити її інструментом стратегічного управління. При цьому слід зазначити, що:

1. Управлінський облік слугує засобом для досягнення успіху в бізнесі.
2. Бухгалтерські методи та способи повинні розглядатися з точки зору їх впливу на досягнення цілей організації.
3. Система обліку повинна відповідати стратегії підприємства.

Тільки у такому випадку управлінський облік буде здатний принести організації максимальну користь і забезпечити успіх у конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел

1. Атамас, П.Й. Управлінський облік [Текст] : навч. посібник. – Д.-К., 2009. – 440 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 15.10.2014 року] / Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 996-XIV/ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1999. — N 40. — С.365. — Відомості доступні також з мережі Інтернет : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 05.11.14). — Назва з екрана.
3. Нападовська, Л. Управлінський облік: суть, значення і рекомендації по його використанню в практичній діяльності вітчизняних підприємств [Текст] / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 8-9. – С.50-62.
4. Левицька, С.О. Центри відповідальності «Витрати» : основи ефективного їх функціонування в системі менеджменту організації підприємницької діяльності [Текст] / С.О. Левицька // Збірник матеріалів наукової викладацько-студентської конференції Національного університету «Острозька академія». – 2011.



ПРОБЛЕМИ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА КРЕДИТНОЇ
СИСТЕМИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.341.1 (100)

Андрушків Ірина

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Анотація

У статті охарактеризовані методи та інструменти, які використовують різні економічно розвинені країни, для стимулювання інноваційної діяльності: державно-приватне партнерство у сфері інновацій, створення технополісів та технологічних парків, спрощення адміністративних процедур, податкові пільги тощо.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, зарубіжний досвід, інструменти, податкові пільги.*

Одним із основних рушійних факторів розвитку будь-якого економічного процесу є інвестиційні ресурси. А у поєднанні з інноваціями інвестиції дають вагомий позитивний ефект, оскільки вони не лише збільшують кількість робочих місць і обсяги виробленої продукції, але і знижують вартість одиниці продукції, покращують її якість, підвищують рентабельність виробництва та умови праці.

Питання, які стосуються інноваційної діяльності на протязі останніх років є одними із основних в діяльності ЄС. Варто зазначити і те, що практично у всіх західноєвропейських країнах було прийнято програми, які стосувалися стимулювання інноваційної діяльності. Такі програми, в першу чергу, спрямовані на поширення інновацій.

Наприклад, в таких країнах, як Німеччина, Франція, Великобританія, США, Канада, Японія, Нідерланди, Бельгія, Швеція, Фінляндія реалізуються комплексні стратегії розвитку. Такі стратегії називаються локальними, або регіональними інноваційними стратегіями. Метою стратегій розвитку є стимулювання нових інноваційних підприємств та підтримання вже існуючих [9].

Зазначимо і те, що для стимулювання інноваційної діяльності використовують різні методи та інструменти. Наприклад, такі країни як Франція, Іспанія, Німеччина підтримують інновації підприємств безпосередньо у роботі [7]. Деякі країни використовують опосередковані методи стимулювання інновацій. До таких країн можна віднести Фінляндію, яка є однією із найбільш інноваційних держав світу і тривалий час ефективно використовує субсидії для підприємств, які впроваджують інновації [5].

У розвинених країнах Європи одним із важливих інструментів стимулювання інноваційної діяльності є державно-приватне партнерство у сфері інновацій. Державно-приватне партнерство охоплює різноманітні форми довготривалої співпраці між органами державної влади та приватним сектором і має значну частку у фінансуванні досліджень та розвитку [8].

Найуспішніше державно-приватне партнерство функціонує в Австрії, де розробили і почали втілювати дві програми державно-приватного партнерства Kplus і Kind/Knet, метою яких було зміцнення зв'язків між промисловим сектором та наукою [4]. Ці програми дали змогу розробити конкурентні процедури вибору інноваційних проектів.

Своєю чергою виділимо найважливіші інструменти, які використовуються європейськими країнами для сприяння інноваційній діяльності. Ними є наступні: безпосереднє співінвестування інноваційних інвестицій, створення науково-технічних парків, науково-дослідних установ, центрів трансферу технологій. Також використовуються такі інструменти як спрощення адміністративних процедур, податкові пільги, створення технологічних парків та ін.

У Німеччині значну увагу приділяють сприянню практичної співпраці між наукою та реальним сектором економіки. Велику увагу приділяють розширенню мереж кооперації та об'єднань потенціалу науково-дослідних установ і компаній через створення інноваційних союзів та кластерів. Також в країні започатковано програми та механізми, які мають на меті покращити умови здійснення НДЕКР і прискорити впровадження на практиці інновацій. Для цього були створені програми для сприяння інноваційній діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, спеціальні програми підтримки науково-дослідної та інноваційної діяльності, програми підтримки засновників інноваційних компаній тощо [8].

Розвиток інновацій є одним із найважливіших завдань також і у Чехії. В цій країні у впровадженні інновацій важливу роль відіграють прямі закордонні інвестиції. В Чехії державною підтримкою користуються кластери та технокластери, які одержують безпосередню інвестиційну допомогу у формі дотацій, а також фінансування окремих робіт [7].

Ще однією країною, в якій підтримка інноваційних проектів є важливим завданням, є Іспанія. Тут підтримку отримують як локальні, так і регіональні програми розвитку. В цій країні на стимулювання високоінноваційних інвестицій в підприємства, а особливо підприємства малого та середнього бізнесу, у розвиток інноваційного потенціалу підприємств та наукових установ, а також та підвищення кваліфікації людського капіталу на підприємствах спрямовується фінансова допомога у вигляді дотацій [8].

Розглядаючи питання стимулювання інноваційної діяльності в зарубіжних країнах, неможливо обійти увагою діяльність технополісів та технологічних парків, які є досить поширеними в економічно розвинених країнах.

На сьогодні [3] у світі нараховується декілька сотень технопарків різних видів, більшість з яких зосереджено в США, Європі, Японії та Китаї, тобто в тих регіонах, що є економічно найвагоміші та найдинамічніше розвиваються.

Сьогодні в США функціонує понад 140 наукових та технологічних парків, а із 25 найбільших університетів 23 мають наукові парки, де створено сотні компаній і тисячі робочих місць. У Фінляндії нараховується понад 17 парків, у Китаї – понад 53 національні парки (спеціальні технологічні зони), 50 провінціальних парків та 30 парків при університетах. До японського технополісу Tsukuba входить 3 технопарки, понад 50 державних дослідних інститутів [3].

Також зазначимо, що країни-члени ЄС мають великий досвід у наданні податкових пільг, спрямуванні прямих закордонних інвестицій в інноваційні сфери, підтриманні ринку капіталів, удосконаленні системи охорони інтелектуальної власності, утворенні кластерів, установленні державно-приватного партнерства з метою заохочення інновацій, а також навчання персоналу у сфері інновацій.

Варто зазначити і те, що податкові системи різних країн використовують різноманітні засоби стимулювання інноваційної діяльності. А найчастіше країнами-членами ЄС використовуються податкові кредити та повернення податків. На думку деяких авторів [8] можливість використання податкового кредиту застосовується частіше, ніж повернення податків, і передбачається податковими системами Австрії, Бельгії, Данії та Великобританії.

Найбільш ефективним із усіх методів податкового стимулювання, як показує досвід зарубіжних країн, є застосування інвестиційного податкового кредиту для забезпечення технологічного оновлення. Зазначимо, що саме за допомогою цього регулюючого інструменту у Японії, США, Західної Європі, промислово розвинених країнах Східної Азії була забезпечена реалізація моделей інноваційного розвитку економіки. А у Франції для створення нових підприємств податковий кредит використовується і для прискорення розвитку економічно відсталих регіонів, а в Італії – для стимулювання розвитку південних регіонів [2].

Отже, дослідження практики стимулювання, заохочення та підтримання інновацій у економічно розвинених країнах дає нам підстави дійти висновків про те, що кожна країна використовує свої інструменти сприяння інноваційній діяльності.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України [Текст] : офіц. текст : за станом на 01.10.2014 / Верховна Рада України ; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2011. — № 13—14, № 15—16, № 17, ст. 112. — Відомості доступні також з мережі Інтернет : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1391419053853552> (дата звернення 15.11.14). — Назва з екрана.
2. Коноваленко, Н. В. Інвестиційний податковий кредит як інструмент фінансування діяльності промислових підприємств [Текст] / Н. В. Коноваленко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — 2011. — 3(54). — С. 106-111.
3. Чухрай, Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві [Текст] : підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. — К. : Кондор, 2006. — 398

с.

4. Arnold E., Clark J., Bussillet S. Impact of the Swedish Competence Centres Programme 1995–2005 // Vinnova Analysis, 2001.

5. Asheim B. The Role of Regional Innovation Systems In a Globalizing Economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters // Industrial dynamics, innovation and development / B. Asheim– Elsinore, 2004.

6. Becla, M. Unia finansuje innowacje [Текст] / M. Becla, T. Jak Zima // <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Jak-w-Uniifinansuje-sie-innowacje-1696483.html>.

7. Goglio A. Policies to promote innovation in the Czech Republic / A. Goglio // OECD Economics Department Working Papers. – №498. – July 2006.

Piesiak A. Po prostu to zrybmy! Unia Europejska i wyzwanie innowacyjności [Електронний ресурс]/ A. Piesiak, P. Świeboda. — Режим доступу : [Текст] [http://www.demoseuropa.eu/upload/editor/demos/ File/Raport%20-%20](http://www.demoseuropa.eu/upload/editor/demos/File/Raport%20-%20) (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

8. Sztaba M. Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy / M. Sztaba // Przedsiębiorstwo a Region. – Jarosław: Kolordruk, 2006. – S. 112-116.



УДК 368.03:685.15

Братюк Віра

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

м. Мукачєво

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ

Анотація

У статті розглянуто концепцію управління на основі ключових показників відповідно до діяльності страхових компаній, її застосування в системі стратегічного управління страховою компанією.

Ключові слова: *страхова діяльність, антикризове управління, ключові показники, стратегічне управління.*

Сьогодні питанням стратегічного управління підприємствами й компаніями приділяється достатньо велика увага з боку вчених і практиків фінансової справи. Можна назвати праці таких учених, як Є.Ф.Брігхем, І.А.Бланк, М.Д.Білик, Д.Гроппеллі, Дж.Фіннерті, А.М.Поддєрьогін, В.М.Суторміна, О.О.Терещенко та інших. Але питання застосування ключових показників як інструментів стратегічного й тактичного фінансового управління в працях учених розглядалося лише епізодично. Стосовно страхових компаній воно практично не розглядалося. Це зумовлює новизну теми дослідження нашої статті.

Управління на основі ключових показників є елементом стратегічного управління страховою компанією. Велика кількість страхових компаній вимірювала результат своєї діяльності лише показниками, що характеризували її місце на ринку та темпи розвитку. Відповідно до сформованих стратегій розроблялася і впроваджувалася маркетингова й фінансова політика. Недостатня увага приділялася показникам, які характеризують прибутковість, платоспроможність і фінансову надійність страхових компаній. Результати такої політики породили під час кризи й у посткризовому періоді велику кількість фінансових проблем (навіть банкрутство) ряду страхових компаній. Усе вищенаведене зумовлює необхідність дослідження проблематики формування комплексу показників, що визначатимуть досягнення страховою компанією стратегічних завдань.

Упровадження в діяльність страхової компанії системи ключових показників ефективності діяльності дозволяє розв'язати такі завдання:

- створити розуміння стратегічних цілей компанії в менеджменту та співпрацівників;
- забезпечити комунікацію підрозділів компанії та побудову зрозумілої схеми стратегічного управління;
- ув'язати цілі окремих підрозділів та співробітників із цілями компанії;
- установити взаємозв'язок між довгостроковими стратегічними цілями компанії та короткотерміновими завданнями окремих підрозділів і співпрацівників;
- установити цільові орієнтири й об'єктивну оцінку ефективності діяльності та вкладу в досягнення стратегічних цілей окремих підрозділів і працівників;
- попереджувати та швидко реагувати на виникнення кризових явищ у діяльності страхових компаній.

Сучасне підприємство – це більше, ніж сума грошей, інвестованих у бізнес, тому важливого значення набуває управління інтелектуальним потенціалом, політикою фірми на ринку, набутими знаннями тощо. Часто між групами фінансових та нефінансових показників важко провести межу, оскільки між ними існує причинно-наслідковий зв'язок. Тому системи збалансованих показників здатні виявити відповідність між теоретичними припущеннями про зв'язок різних показників і реальним характером цього зв'язку. Роберт Каплан, Девід Нортон показали, що модель стратегічних карт і ключових показників дає можливість одночасно контролювати реалізацію цілей у всіх основних аспектах діяльності фірми; її перевага полягає в тому, що вона дозволяє визначити вирішальні для досягнення успіху напрями діяльності [1].

Методологія управління на основі ключових показників ефективності має містити:

- етапи впровадження в діяльність компанії системи ключових показників діяльності;
- створення в компанії нормативно-методологічної бази системи ключових показників.

Для ефективного впровадження в діяльність компанії системи управління

на основі ключових показників потрібно мати налагоджене управління інформаційними ресурсами. Необхідним є отримання інформації за такими напрямками (табл. 1).

Таблиця 1

Інформаційне забезпечення впровадження в діяльність страхової компанії системи управління на основі ключових показників

Основна інформація	Додаткова інформація
Галузеві документи, необхідні для розуміння страхового та інвестиційного бізнесу компанії	Перелік окремих підрозділів компанії та їх функції
Організаційна структура компанії	Регламентні документи та наказ про облікову політику компанії
Список відповідальних осіб за центрами відповідальності та розроблена на основі організаційної фінансова структура компанії	Документи про систему мотивації персоналу компанії
Пропозиції від компанії з організації та складу робіт, що плануються виконати в наступних періодах	Документи, що описують методологію й рівень автоматизації процесів управління та складання управлінської звітності

Ряд авторів [2; 3] пропонує розглядати управління на основі ключових показників як елемент системи контролінгу. Головним елементом механізму контролінгу в управлінні страховими компаніями є система ключових показників діяльності. Значення цього елемента полягає в тому, що він певним чином впливає на функціонування всіх інших елементів механізму контролінгу, його функцій, а також на порядок реалізації функцій управління страховою компанією.

На підставі аналізу сучасних наукових підходів можливо сформулювати таке визначення терміна “ключові показники в системі контролінгу” – це абсолютні та відносні величини, що дозволяють у кількісному вигляді зобразити стан соціально-економічної системи суб’єкта страхового підприємництва, які є основою для реалізації всіх управлінських функцій: стратегічного, тактичного та оперативного планування, організування, мотивування, попереднього, поточного та наступного аналізу й контролю фінансово-господарської діяльності торговельної мережі, а також основою для реалізації всіх функцій контролінгу.

Значення ключових показників діяльності потрібно розробляти на основі стратегічного плану у взаємозв’язку з операційними, інвестиційними та фінансовими бюджетами.

Цілі, які компанія ставить перед собою, мають бути не тільки чіткими й обґрунтованими, але й збалансованими.

Критерієм успішності процесу буде узгодження стратегічних й оперативних планів. Для визначення критеріїв успішності функціонування бюджетного процесу необхідно:

- виділити вирішальні чинники успіху;

- для кожного фактора визначити ключові показники;
- сформулювати для кожного цільового параметра статтю бюджету для підрахунку КРІ.

Зміна результатів й оцінка діяльності компанії – важливий елемент управління ефективністю компанії. Створення системи управління здійснюється за допомогою трьох основних елементів:

- набору ключових показників ефективності діяльності – КРІ;
- механізму визначення цільових значень КРІ;
- процесу управління, що включає в себе постановку завдань, планування та оцінку діяльності.

Ключовими показниками ефективності діяльності (КРІ) є набір з обмеженого числа показників, який дозволяє відслідковувати найбільш важливу інформацію для управління бізнесом.

Вивчення специфіки діяльності страхової компанії дозволяє внести до складу ключових показників на рівні компанії такі, як: річна сума надходження страхових премій; середній рівень рентабельності страхової діяльності; рентабельність власного капіталу; рентабельність активів; оборотність активів; рівень покриття страхових резервів; показник автономії; коефіцієнт абсолютної ліквідності; відрахування на навчання персоналу; швидкість надходження коштів від філій і агентів до компанії, швидкість здійснення страхових виплат; відношення отриманих страхових премій до кількості працюючих у компанії. Ключові показники мають відображатися в спеціальних управлінських картах на кожен наступний рік. Після закінчення кожного поточного року планові ключові показники порівнюються з фактичними з поясненням усіх відхилень.

Управління на основі ключових показників може виступати потужним інструментом контролю за реалізацією стратегії страхової компанії і використовуватися в комплексі з іншими управлінськими системами, такими як: оцінка платоспроможності страхової компанії на основі оцінки ризиків її діяльності; система управління на основі збалансованих показників; система раннього попередження кризових явищ.

На основі відхилення фактичних ключових показників від запланованих, суттєвості таких відхилень можна робити висновки про реалізацію поставлених стратегічних завдань, ефективність діяльності компанії в цілому або окремих її підрозділів, діагностувати ознаки виникнення кризових явищ у компанії.

Список використаних джерел

1. Каплан, Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. – 416 с.
2. Скібіцький, О. М. Антикризовий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 568 с.
3. Терещенко, О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві [Текст] : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.



УДК 658.14 (477)**Гаврилюк Галина**

асистент

Львівська комерційна академія

м. Львів

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ**Анотація**

У статті досліджено зміни в структурі фінансових ресурсів підприємств України впродовж 2002-2013 рр., викладені основні тези підходів до управління ними в короткостроковому та довгостроковому періодах

Ключові слова: фінансові ресурси, власні та залучені фінансові ресурси.

Всі види підприємницької діяльності пов'язані з використанням певних ресурсів. В сучасних умовах одним з найважливіших факторів, що зумовлює масштаби і темпи розвитку підприємства, його нішу та стратегію на ринку є обсяг і структура фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства. Дослідження різних підходів щодо трактування сутності фінансових ресурсів мікрорівня, як економічної категорії, можна узагальнити у наступному визначенні: це грошові кошти підприємства сформовані за рахунок власних та залучених джерел фінансування, які використовуються для формування активів підприємства, виконання фінансових зобов'язань, а також інших заходів спрямованих для забезпечення ефективного розвитку підприємства [1].

Дослідження забезпечення фінансовими ресурсами українських підприємств показали, що в 2013 р. порівняно з 2002 р. суттєво збільшився обсяг фінансових ресурсів: з 953899 млн грн до 5712275 млн. грн або склав 105,4 % у відношенні 2013 до 2012р. Проблемними у нарощуванні фінансових ресурсів були 2008-2010рр. Це зумовлено поширенням і поглибленням кризи в українській економіці. Зростання впродовж цих років практично дорівнювало аналогічному у 2011-2012рр.: 851557,2 та 743584 млн. грн відповідно. Темпи зростання фінансових ресурсів максимальними були у 2007р. відносно 2006р. – 135,4 %, а в 2012р. склали 115 % відносно 2011р., що приблизно дорівнює темпам 2003-2005 років. Позитивна динаміка свідчить про те, що обсяги діяльності підприємств поступово збільшуються, підприємства відновлюють докризові потужності і підвищують ефективність діяльності.

Джерела формування фінансових ресурсів різноманітні. Загалом виділимо власні джерела фінансування та залучені кошти.

Частка власних фінансових ресурсів за останні 11 років постійно знижується і загалом це позитивна тенденція. Підприємства можуть скеровувати отримані кошти для рефінансування діяльності, покращення матеріальної бази, забезпечення плацдарму для наступного розширеного відтворення. А для здешевлення своєї поточної виробничо-фінансової діяльності підприємства мають змогу скористатися позиками та залученими коштами частка яких зросла від 51% у 2002р. до майже 66% у 2013р. Прибуток,

як складова чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), є важливим внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів.

Таблиця 1

Структура фінансових ресурсів у 2002-2013рр.

Показники/ Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютне відхилення	
													2013 від 2002	2013 від 2012
Частка власних фінансових ресурсів	49,37	46,72	45,45	45,54	43,52	42,12	34,93	34,53	34,82	33,92	35,15	34,14	-15,23	-1,01
Частка залучених фінансових ресурсів	50,63	53,28	54,55	54,46	56,48	57,88	65,07	65,47	65,18	66,08	64,85	65,86	+15,23	+1,01

Джерело: складено за даними сайту Державної служби статистики України [2].

Враховуючи, що до 2011 р. прибуток підприємств поступово зростає (рис. 1), (за винятком 2008-2009рр., коли видно різке його зниження на 126944 та 53966 млн. грн відповідно та зафіксований збиток сумі 45011 млн. грн), помітний чіткий прямо пропорційний зв'язок між збільшенням прибутку та обсягом фінансових ресурсів, задіяних підприємствами для своєї діяльності. У 2012-2013рр. прибуток знизився на 20325,3 та 72601,5 млн грн відповідно, і склав у 2013р. 29283,2 млн грн. Частка власного капіталу і довгостроково залучених коштів підприємств в оборотних активах зростає з 3% до майже 13 % впродовж всього досліджуваного періоду, за винятком 2009 та 2012, 2013 років. Щоправда у 2012 та 2013рр. цей спад склав лише 1 % та 3 % до попереднього періоду відповідно.

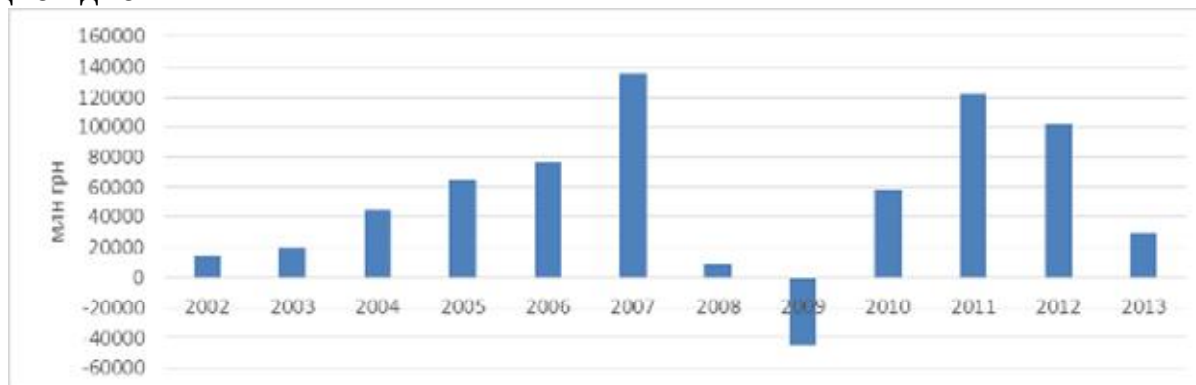


Рис. 1. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування у 2002-2013рр.

Джерело: складено за даними сайту Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Загалом тенденція є позитивною, свідчить про повноту використання власних фінансових ресурсів і можливості для залучення короткострокових банківських кредитів для фінансування поточної діяльності за умови постійного зростання прибутку. Повнота використання наявних фінансових ресурсів та фінансових можливостей, залучення коштів на економічно вигідній основі із зовнішніх джерел є важливою передумовою прискорення темпів інвестиційно-інноваційного розвитку і на цій основі підвищення ефективності господарської діяльності підприємств [3].

Сучасні тенденції розвитку світової фінансової системи характеризуються посиленням конкуренції за обмежені фінансові ресурси, при цьому основним критерієм виживання компаній на ринку стає здатність своєчасно впроваджувати інновації для мобілізації достатнього обсягу фінансового капіталу [4]. Типовим наслідком кризових явищ економічного розвитку підприємств стала гостра нестача фінансових ресурсів, що істотно позначилося а ефективності господарювання. У зв'язку з цим виникає потреба в коригуванні процесами формування та використання фінансових ресурсів підприємствами, а саме:

- у короткостроковому періоді з'являється необхідність по-перше, забезпечення актуальної ліквідності, тобто таке управління грошовими потоками і поточними зобов'язаннями, яке б забезпечило платоспроможність у будь-який момент часу; по-друге, забезпечення економічного використання фінансових ресурсів шляхом організації постійного контролю за витратами виробництва і обсягами продаж з метою забезпечення прибутковості підприємства;

- у довготерміновому періоді – досягнення оптимальної структури капіталу як гарантії довготермінової платоспроможності підприємства і рентабельності його капіталу [5].

Отже, основним завданням для фінансових управлінців в умовах кризових явищ, а також форс мажорних обставин різного походження є вибір та дотримання такої стратегії формування та використання фінансових ресурсів підприємств, щоб вона спрямовувалася на забезпечення рентабельності, зниження фінансових ризиків, забезпечення та втримування необхідної ліквідності та підвищення ефективності використання наявного фінансового потенціалу.

Список використаних джерел

1. Оліярник, В.В. Фінансові ресурси та управління ними в господарській діяльності підприємства [Текст] / В.В. Оліярник, Г.Є. Гаврилюк // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2014р. – Львів: ЛКА, 2014. – с. 238-241.

2. Офіційний web-сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Біла, О.Г. Фінансові ресурси і фінансові можливості інвестиційно-інноваційного розвитку споживчої кооперації України [Текст] / О.Г. Біла //

Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2014р. – Львів: ЛКА. – с. 198-201.

4. Барилюк, І.В. Діагностика впливу факторів економічного середовища на формування фінансового капіталу компаній [Текст] / І.В. Барилюк, М.В. Рубаха // Фінанси України. – 2013. – №9. – с. 104-117.

5. Ткаченко, І.П. Управління фінансовими ресурсами підприємств: аналіз джерел їх формування та підвищення ефективності використання [Текст] / І.П.Ткаченко, Ю.С. Вернигора, І.Л. Чайка // Інвестиції: практика та досвід.-2012. – №7. – с.55-59.



УДК 336.1

Гернего Юлія
старший викладач
ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана"
м. Київ

БІЗНЕС-АНГЕЛИ ІННОВАЦІЙНОГО ЗРОСТАННЯ

Анотація

У статті розглянуто питання щодо практики використання фінансових ресурсів бізнес-ангелів для забезпечення інноваційного зростання зарубіжних країн. Обґрунтовано досвід започаткування, напрями та перспективи розвитку зазначеної практики на національному ринку.

Ключові слова: *бізнес-ангел, інноваційне зростання, фінансування, інновація.*

Інноваційне зростання національної економіки в умовах сьогодення можливе за рахунок систематичної реалізації інноваційних проектів. На початковому етапі інноваційного проектування важливо врахувати можливість залучення достатнього обсягу фінансово-кредитних ресурсів. Вдалою альтернативою традиційним джерелам фінансування є застосування ресурсів так званих "бізнес-ангелів", які передбачають найвищий рівень ризику та максимальну віддачу у разі успіху проекту.

Згідно з світовою статистикою ресурси бізнес-ангелів складають близько 90 % від загальної суми капіталу, доступної на ранній стадії інноваційного зростання [1]. Результативність інвестицій бізнес-ангелів характеризується наступним рівнем ризику: повна невдача, втрата коштів – 34 %; часткова втрата коштів або вихід на "точку беззбитковості" – 13 %; невисока доходність – 17 %; задовільна доходність розміром 25-49 % річних – 13 %; висока доходність розміром 50 % та вище – 23 % [2]. Ділова активність бізнес-ангелів є достатньо ризиковою. Ефект зазначеного фінансування для інноваторів полягає в можливості залучення необхідного обсягу капіталу на початковій стадії

інноваційного зростання. Бізнес-ангел отримує шанс вкласти власні ресурси з максимальною результативністю, враховуючи ефект впроваджених інновацій.

Прикладом реалістичності інноваційного зростання на основі ресурсів бізнес-ангелів є результати діяльності таких всесвітньо відомих компаній, як Google, Apple, Amazon.com, Body Shop. Відомий факт, що на початковому етапі проекту системи інтернет-пошуку Google, його розробникам американським студентам Пейджу Л. та Бріну С. бізнес-ангелом Бехтольсхеймом А. було видано чек на сто тисяч доларів без формального бізнес-плану та реєстрації компанії [3]. В результаті бізнес-ангел отримав подвійний ефект, враховуючи власний максимальний прибуток та інноваційність ідеї. У 1976 році мільонер Майкл Марккула вклав 90 тис. дол. в ідею персонального комп'ютера, яку представляли засновники Apple Стів Джобс та Стів Возняк. В результаті на сьогодні річний оборот компанії складає близько 24 млрд. дол [4]. Стотисячний вклад Томаса Альберга в інтернет-магазин Amazon.com надав змогу в результаті отримати прибуток в розмірі 26 млн. дол. Бізнес-ангел створює фінансову основу без якої часто неможливе впровадження перспективних інноваційних ідей та в результаті інноваційне зростання.

Для вітчизняної економіки в умовах сьогодення важливим є створення своєрідних інноваційних брендів, що сприятиме формуванню іміджу країни-інноватора на світових ринках. Необхідно об'єднати зусилля приватного капіталу та державні можливості регулятора інноваційної активності з метою розвитку альтернативних джерел фінансово-кредитного забезпечення інноваційного зростання. Створено Асоціацію "Приватні інвестори України", яка відслідковує зміни попиту інноваторів на фінансово-кредитні ресурси, фінансово-кредитні можливості інвесторів. Галузева структура попиту інноваторів на ресурси бізнес-ангелів має наступний вигляд (рис. 1).

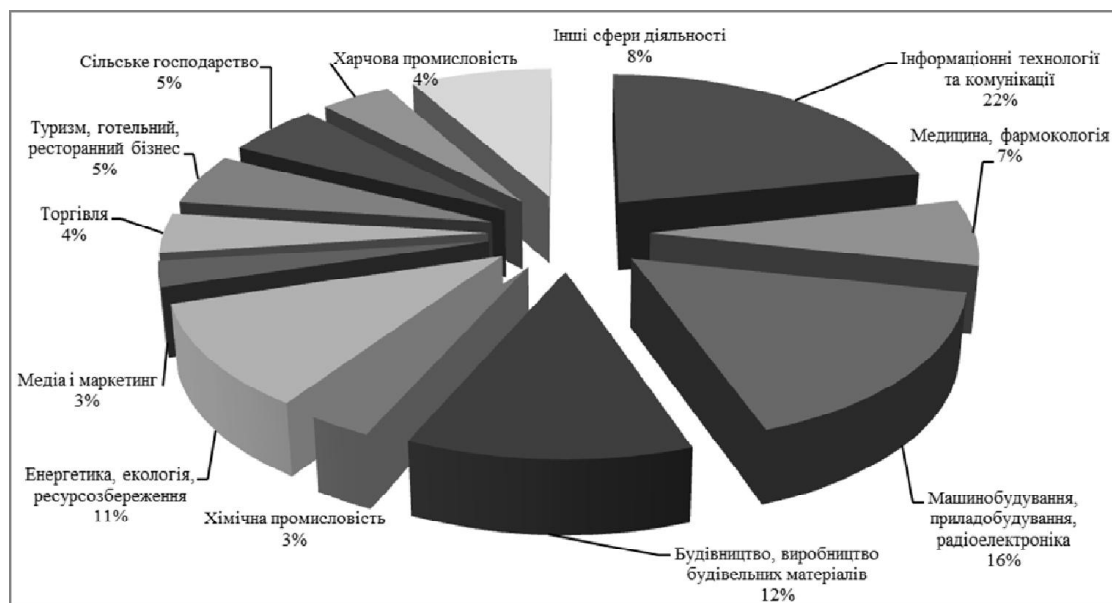


Рис. 1. Галузева структура попиту вітчизняних інноваторів на ресурси бізнес-ангелів*

* Джерело: складено автором за матеріалами [1].

Найбільш пріоритетними для залучення ресурсів бізнес-ангелів є інформаційні технології та комунікації, а також машинобудування, приладобудування та радіоелектроніка. Зазначені галузі є одними з ключових в контексті інноваційного зростання. Ефективне залучення ресурсів бізнес-ангелів сформує основу для підвищення результативності функціонування інноваційних сфер господарювання, в результаті відбудеться інноваційне зростання економіки загалом.

Бізнес-ангели є вдалою альтернативою джерел фінансування інноваційного зростання. Для вітчизняної економіки вважаємо доцільним підтримку бізнес-ангелів на державному рівні, що надасть змогу здійснювати інноваційне зростання на основі вдалого досвіду зарубіжних країн світу. Бізнес-ангели формують основу для формування нових інноваційних проектів, підвищити результативність реалізації початкового етапу вже існуючих.

Список використаних джерел

1. Ассоциация. Частные инвесторы Украины [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uaban.org/> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
2. Российский рынок венчурных инвестиций ранней стадии. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/ (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
3. Каширин, А.И. Венчурное инвестирование в России [Текст] / А. И. Каширин, А. С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 29 с.
4. Бизнес под крылом ангела. The new times [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newtimes.ru/articles/detail/4953/> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 339.92

Гринчук Олена

студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛІВ ЯК ЧИННИКА ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Анотація

У статті розглянуто роль міжнародного руху капіталу як чинника глобального розвитку, що в останні роки суперечливо проявилась у формі та транскордонному поширенні фінансової кризи, посткризовому ребалансуванні, глобальній нестабільності. Посилення міжнародної міграції капіталу сприяє розвитку світового господарства. Це поглиблює міжнародний поділ праці і, як наслідок, посилює взаємний товарооборот між країнами.

Ключові слова: міжнародний рух капіталу, світовий ринок капіталів, цілі руху капіталу.

Фактори та економічна роль міжнародного руху капіталів, прямих іноземних інвестицій, інструментів фінансових ринків, шляхи формування міжнародної конкурентоздатності досліджувались у наукових працях українських та зарубіжних науковців В. Базилевича, Я. Базилюк, В. Геєця, Є. Панченка, О. Рогача, О. Шниркова, Левіна Р., Обстфельда М., Портера М., Стігілца Дж., Тейлора та інших.

Метою статті є виявлення факторів та основних змін структури транскордонного руху капіталу, його впливу на конкурентоздатність національних економік. Сучасна глобальна нестабільність суттєво впливає на динаміку та структуру потоків капіталу, що вимагає виявлення системних характеристик таких процесів.

Міжнародний рух капіталу визначається ринковими механізмами акумуляції, алокації та використання міжнародної фінансової ліквідності з урахуванням різної дохідності та системних ризиків на національних та глобальних фінансових ринках. Цілями руху капіталу є ефективне розміщення міжнародної фінансової ліквідності, доступ компаній та інвесторів до міжнародних фінансових ринків та задоволення потреб у залученні капіталу на найбільш сприятливих умовах [3].

Світовий ринок капіталів слід розглядати як економічний механізм накопичення та перерозподілу вільного фінансового капіталу, який складається з ринку іноземних кредитів та позик, ринку євровалют, фондового ринку тощо.

Основною причиною експорту (вивозу) капіталу за кордон є його відносний надлишок. Це знаходить прояв в насиченні внутрішнього ринку такою кількістю капіталу, коли його застосування на національному ринку не приносить прибутку, або веде до його зменшення. Пошук сфер прибуткового вкладення капіталу штовхає за межі національної економіки [1].

Отже, характерними тенденціями міжнародного руху капіталу є зростання масштабів різних форм вивозу капіталу, зміна учасників експорту капіталу за рахунок країн з транзитивною економікою, зростання ролі ТНК та ТНБ у міжнародних потоках капіталу.

Характерні риси сучасного етапу міжнародного руху капіталу визначаються під безпосереднім впливом економічної глобалізації та постіндустріалізації, які створили для нього ефективно інформаційне, мережево-комунікаційне та технологічне підґрунтя (Інтернет) і відкрили просторово-організаційні можливості для формування надпотужного глобального (транснаціонального) фінансового капіталу [2].

Міжнародний рух капіталу замість є транскордонним переміщенням фінансової ліквідності у різних формах, структурах яких змінюється під впливом міжнародних, системних та національних факторів. За цілями використання міжнародний рух капіталу виступає у двох формах: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, що в свою чергу виступають фінансовими потоками [4].

Обсяги чистого припливу капіталу до країн із ринками, що формуються та країн, що розвиваються, у розрізі видів фінансових потоків відображено на рисунку 1 (млрд. доларів США) .

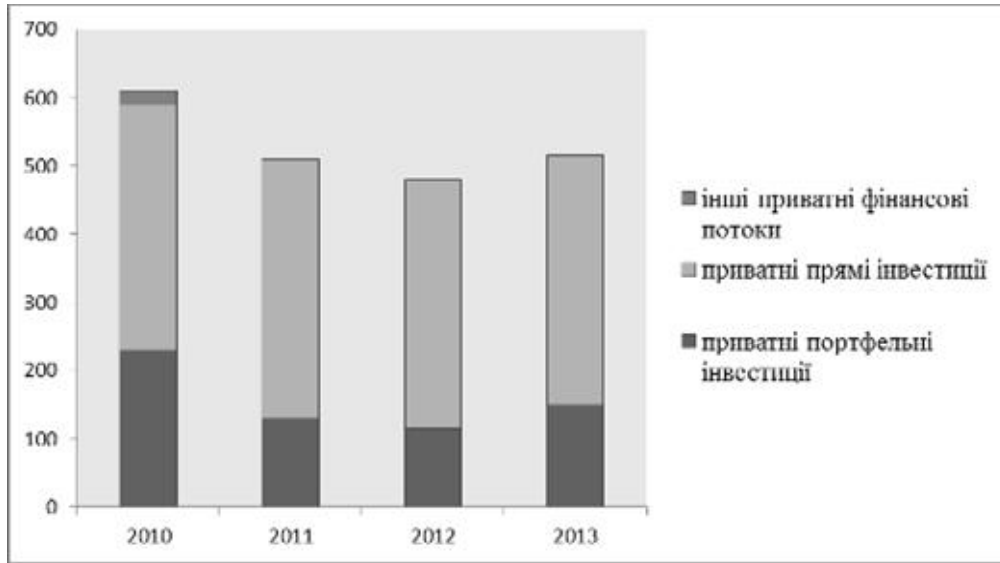


Рис. 1. Обсяги чистого припливу капіталу

Отже, з рисунку 1 можна зробити висновок, що обсяги чистого припливу капіталу найбільшу частку містять саме приватних прямих інвестицій. Для залучення портфельних інвестицій необхідна наявність відповідного інституційного середовища – розвиненого фондового ринку з елементами обслуговуючої інфраструктури та забезпечення репатріації доходу (що залежить від державних гарантій та стабільності валютного курсу для конвертації вкладень).

Висновки. Вільний рух капіталу на глобальному ринку разом із позитивним впливом на економіку багатьох країн також виявив і низку негативних факторів, зокрема значні обсяги дешевих фінансових ресурсів давали змогу урядам країн не проводити необхідні економічні реформи, і глобальні фінансові кризи зробили їх економіки ще більш залежними від зовнішнього фінансування. Така ситуація, на жаль, характерна і для України. Якщо раніше занепокоєння викликала заборгованість країн, що розвиваються, то нині найбільшими боржниками є країни з найпотужнішими економіками.

Оцінка позитивних і негативних наслідків від глобалізації для розвинутих країн та країн, що розвиваються свідчить про те, що різко зростаючий розрив між країнами, зумовлений стрибкоподібним нееквівалентним обміном, призведе до деформації фінансово-ринкових механізмів, експансії спекулятивного капіталу та дестабілізації економік не тільки слабких, але й сильних країн.

Дослідження динаміки розвитку світового на національного ринку капіталів свідчить про те, що рівнозначними виявляються варіанти забезпечення економічного зростання країн за рахунок активізації міжнародного руху капіталу, шляхом зростання інвестиційної привабливості економіки, шляхом лібералізації фінансового ринку, підвищення ступеня його відкритості та інтеграції до світового ринку капіталу. Ці напрями мають включати низку економічних, організаційних, правових заходів, які повинні бути у прямій залежності і комплексно використовуватись у системі державного управління.

Список використаних джерел

1. Боришкевич, О. Міжнародний рух капіталу та проблеми зовнішньої заборгованості [Текст] / О.Боришкевич // Світова економіка – 2012. – С. 40 -47.
2. Гайдуцький, А.П. Сучасні особливості міжнародного розподілу прямих іноземних інвестицій у світову економіку [Текст] / А.П.Гайдуцький // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С.67-70.
3. Міжнародний рух капіталу. Причини і форми. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Міжнародний_рух_капіталу
4. World economic outlook. April 2012. International Monetary Fund. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/publications/index.htm> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 35.072

Даценко Ганна

к.е.н., доцент

Плис Ірина

студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

**ДОСЛІДЖЕННЯ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО
КОНТРОЛЮ**

Анотація

У статті розглянуто питання підвищення ефективності державного фінансового контролю. Досліджується система критеріїв оцінки ефективності фінансового контролю, а також розглядаються практичні аспекти застосування цієї системи.

Ключові слова: *державний фінансовий контроль, ефективність контролю, оцінка ефективності, критерії оцінки, результативність, превентивність.*

Перспективи стабільного розвитку України прямо пов'язані з забезпеченням гармонійного та ефективного функціонування механізмів державного управління. Законне, доцільне і ефективне використання та управління державними фінансовими ресурсами і державною власністю є однією із найважливіших передумов дієвості рішень органів державної влади. При цьому державний фінансовий контроль виступає невід'ємною складовою частиною державної контрольної системи, завданням якої є виявлення відхилень від чинних законів, ефективності, доцільності та економності управління ресурсами.

Питання підвищення ефективності державного фінансового контролю є актуальним на сьогодні, оскільки Україна знаходиться на новому етапі

соціально-економічної модернізації, головним завданням якої є досягнення вищого рівня якості життя населення та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Дослідженню проблем, пов'язаних із підвищення ефективності, питань методики та організації державного фінансового контролю присвячено праці багатьох науковців, серед них: Вітвицька Н. С., Герасимович А. М., Дедков Є. П., Джога Р. Т., Завгородній В. П., Каленський М. М., Кіндрацька Л. М., Коцупатрий М. М., Крисюк В. І., Кужельний М. В., Кузьмінський А. М., Мних Є. В., Онищук В. М., Пушкар О. І., Романів М. В., Рудницький В. С., Сенченко М. Т., Сопко В. В., Усач Б. Ф., Чумакова І. Ю., Шевчук В. О. та ін. Їх роботи висвітлюють сутність та напрями контролю, визначають його недоліки та перспективи розвитку, однак методи вирішення питань підвищення ефективності фінансового контролю потребують постійного вдосконалення з метою попередження правопорушень.

Метою статті є дослідження критеріїв ефективності державного фінансового контролю, що забезпечують результативне вирішення проблем системи функціонування контролю.

Фінансовий контроль існує в будь-якому суспільстві, що обумовлено необхідністю впорядкування економічних, розподільних, фінансових, бюджетних та податкових відносин. Значні соціально-економічні перетворення, що відбувалися в Україні в останні роки, відповідним чином позначилися на трансформації змісту, функцій, методів та механізмів державного фінансового контролю [1, с.39].

Державний фінансовий контроль є одним із найважливіших видів фінансового контролю, що здійснюється державою. Справді, будь-яка діяльність, зокрема діяльність державних органів, вимагає певних фінансових витрат, результати ж її так чи інакше мають фінансові наслідки, які в сучасному світі впливають на прийняття управлінських рішень. Взагалі ж, на сучасному етапі економічного розвитку фінансові відносини пронизують усі сфери господарської діяльності держави та її економічних суб'єктів, а економічна ефективність є основою побудови кількісних критеріїв цінності прийняття рішень у будь-яких господарській діяльності на всіх рівнях.

Питання підвищення ефективності державного фінансового контролю є актуальним на сучасному етапі, оскільки від ефективної системи державного контролю безпосередньо залежить ефективність соціально-економічного розвитку країни, регіонів, місцевого самоврядування і суб'єктів господарювання [2, с.287-288].

Ефективність державного фінансового контролю може бути забезпечена, якщо зовнішній та внутрішній контроль будуть своєчасними та об'єктивними, чітко регламентованими, орієнтованими на кінцевий результат, що забезпечить виконання визначених завдань та досягнення цілей соціально-економічного розвитку. Важливе місце при цьому займає формування інституційного забезпечення, встановлення правового статусу інституцій, чітке визначення прав і обов'язків, методів і форм контрольних заходів у сфері управління державним фінансами [3, с.14].

Оцінка ефективності державного фінансового контролю здійснюється за

певними критеріями шляхом дослідження множини взаємопов'язаних показників. Узагальнюючи різні наукові підходи до визначення критеріїв ефективності, їх система відображена в таблиці 1.

Таблиця 1

Критерії ефективності системи фінансового контролю [4]

№ з/п	Критерій	Характеристика	Основні показники
1	Результативності	Результат діяльності контролюючого органу	1) обсяг коштів використаних з порушенням законодавства 2) неефективно використаних 3) використаних не за цільовим призначенням
2	Дієвості	Активність діяльності контролюючого органу	1) кількість рішень (наказів, розпоряджень) 2) обсяг коштів, повернутих у бюджет 3) кількість відкритих кримінальних та адміністративних справ за економічні злочини
3	Економічності	Безпосередньо пов'язаний з обсягами кошторисного фінансування	1) обсяг фінансування контролюючого органу 2) обсяг коштів, витрачених на здійснення контролюючих органів
4	Інтенсивності	Продуктивність діяльності контролюючого органу	1) кількість контрольних заходів (на 1 інспектора чи на 1 інспекцію) 2) кількість перевірених об'єктів
5	Динамічності	Характеризує процес здійснення та результати контрольних заходів	1) рівень жорсткості контрольних заходів 2) рівень дієвості результатів контролю

Крім названих критеріїв та їх показників, що визначають власне ефективність фінансового контролю як дії, доцільно використовувати ще додаткові критерії, які можна виділити виходячи із принципів фінансового контролю, зокрема, такі як: законність, гласність, об'єктивність, компетентність, обов'язковість, чинність, всеосяжність і регулярність, системність і інтеграція, оптимальність та адаптивність, точність.

Варто виділити також критерій превентивності, який полягає у своєчасному здійсненні контрольних дій з метою запобігання виникненню суттєвих відхилень фактичного перебігу господарських процесів від норм. Основними показниками, які характеризують даний критерій є: запобігання використанню коштів не за цільовим призначенням; попередження повторного правопорушення, шляхом співставлення обсягу ефективно і неефективно використаних коштів. Головним для контролюючих органів повинно стати передбачення проблем, що можуть гальмувати розвиток підприємства.

Можна визначити такі шляхи для введення показників оцінки ефективності

фінансового контролю, які повинні відображати:

- виявлення відхилень від стандартів;
- виявлення порушень принципу законності;
- виявлення порушення ефективного та доцільного використання фінансових ресурсів;
- виявлення порушень економного управління фінансовими ресурсами.

Також слід відзначити, що переважна більшість контрольних-ревізійних процедур має фіскальний характер, а практично здійснюється у вигляді перевірок і ревізій. Ці методи не дають запобігти існуванню негативних явищ чи усунути причини їх виникнення, а лише констатують фінансові порушення [5, с. 4].

Застосування єдиної системи показників для оцінки ефективності державного фінансового контролю дозволять оцінювати ступінь досягнення поставлених цілей щодо підвищення ефективності використання фінансових ресурсів держави за допомогою комплексу певних критеріїв. Використання загальної методики спростить порівняння ефективності витрачання державних коштів як між окремими контролюючими органами, так і між різними регіональними підрозділами цих органів.

Невиконання запропонованих критеріїв свідчить про переважно неефективний механізм державного фінансового контролю та реалізації контрольних заходів. У тактичних і стратегічних цілях, які ставляться перед органами державного управління, необхідно враховувати недоліки, що виявлені при оцінці ефективності державного фінансового контролю та впроваджувати дієві заходи щодо підвищення його ефективності з урахуванням наявного досвіду.

Список використаних джерел

1. Шевченко, Н. Оцінка ефективності державного фінансового контролю в системі фінансових відносин [Текст] / Н.Шевченко // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2011. – Вип.7. – С. 38-44.
2. Мельничук, Н.Ю. Державний внутрішній фінансовий контроль в Україні: стан та перспективи розвитку [Текст] / Н.Ю. Мельничук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – №1. – С. 286-295.
3. Єрміїчук, Н.І. Напрями вдосконалення державного фінансового контролю в Україні [Текст] / Н.І. Єрміїчук // Науковий вісник Буковинської національної фінансової академії. – 2012. - С. 13-16.
4. Фурман, І.В. Проблеми підвищення ефективності здійснення державного фінансового контролю в Україні [Текст] / І.В. Фурман, Б.В. Сивак, Ю.І. Покотило // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №2(64). – С. 198-202.
5. Фоміцька, Н.В. Результативність діяльності органів державного фінансового контролю в Україні: проблеми оцінки [Текст] / Н.В.Фоміцька, О.М.Шевченко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 4 (43) – С. 1-8.



УДК 336.2

Дідоренко Тетяна

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ ОКРЕМИХ КРАЇН

Анотація

У статті розглянуто загальні тенденції розвитку податкових систем таких країн як: Франція, Фінляндія, Канада, Швейцарія, Іспанія, Північна Корея, та ряд інших. Проаналізовано заходи вжиті країнами – членами ОЕСР з початку світової фінансової кризи.

Ключові слова: ринок, ринкові механізми, податкова система, ставка податку, ПДВ, ПДФО, доходи, витрати.

Загальною тенденцією розвитку податкових систем більшості країн за останні роки продовжує залишатися ряд заходів, спрямованих на бюджетну консолідацію як спосіб виходу з фінансової кризи 2008 - 2009 років [2]. При цьому в світлі відносно повільного відновлення економік, багато країн також прагнуть стимулювати зростання інвестицій і зайнятості населення шляхом запровадження цільових і часто тимчасових заходів податкової політики. Одним з основних способів підвищення податкових надходжень з метою покриття бюджетного дефіциту є рішення урядів про зміну податкових ставок [1].

Аналіз заходів, вжитих країнами-членами ОЕСР з початку світової фінансової кризи, показує, що податкові ставки зростають стосовно податків на споживання та податків на доходи фізичних осіб з високим доходом. В свою чергу, ставки корпоративного податку на прибуток в основному знижуються (табл. 1) [3].

Таблиця 1

**Кількість країн – членів ОЕСР, що змінили ставки податків
з 2007 по 2014 рік**

Показники	Збільшення	Без змін	Зменшення
Стандартна ставка ПДВ	18	15	1
Максимальна ставка податку на доходи фізичних осіб	18	9	7
Основна ставка податку на прибуток організацій	6	9	19

При розгляді особливостей податкової політики розвинених країн відносно ПДВ відзначається явна тенденція зростання стандартних ставок з податку, часто супроводжується збільшенням знижених ставок. З 2007 року 18 країн-членів ОЕСР збільшили стандартну ставку ПДВ. В середньому зростання ставки по країнам, що збільшили стандартну ставку ПДВ за період з 2007 року, склав 2 процентних пункти. У підсумку, в 2014 році середньоарифметичне значення ставок ПДВ в країнах-членах ОЕСР становить 18,9%. При цьому в 20 з 34 країн

ОЕСР ставки ПДВ перевищують або дорівнюють 20%, у 8-ох країнах - від 15% до 19%, у 5-ох країнах стандартна ставка не перевищує 10% (Австралія, Канада, Південна Корея, Швейцарія). При аналізі системи справляння ПДВ в кожній конкретній країні важливо враховувати не тільки рівень стандартних ставок податку, а й ряд інших факторів, що впливають на величину фактичних надходжень. Серед таких факторів: наявність знижених ставок щодо окремих груп товарів і послуг; звільнень від податку низки операцій і спеціальних податкових режимів; загальна ефективність адміністрування податку [5].

В умовах пошуку країнами способів мобілізації додаткових доходів бюджетів підвищення стандартних ставок ПДВ є далеко не єдиним інструментом, особливо для країн з відносно високою ставкою. В таких випадках додаткові можливості підвищення «ефективності» ПДВ для бюджетів пов'язані з розширенням податкової бази, в тому числі шляхом обмеження застосування знижених ставок податку і звільнень, поліпшення податкового адміністрування. Так, з 2007 року ряд країн в якості запобіжного розширення податкової бази скасували знижені ставки з ПДВ стосовно окремих видів товарів і послуг [1].

Зміст поняття ефективності ПДВ вимагає уточнення. Загальна концепція справляння ПДВ передбачає оподаткування кінцевого споживання. При цьому вважається, що ПДВ найбільш ефективний у тому випадку, коли все кінцеве споживання в країні обкладається за єдиною ставкою. Наявність звільнень і застосування знижених ставок веде до зниження ефективності податку в результаті зниження доходів бюджету та зростання витрат на адміністрування податку.

Що ж стосується стягування прибуткового податку, то акцент реформ, проведених країнами за останні роки, був також, в першу чергу, спрямований на мобілізацію доходів бюджетів. У ряді країн були збільшені ставки податків на доходи фізичних осіб, в більшості випадків щодо осіб з високим рівнем доходу (наприклад: Канада, Словаччина, Словенія (як тимчасовий захід), США, Франція, Чехія). Ізраїль перейшов до прогресивної шкали податку.

Максимальна ставка ПДФО з 2007 року збільшена в 18 країнах, які є членами ОЕСР (таблиця 1), хоча деякі з цих збільшень носять тимчасовий характер, або застосовуються тільки при достатньо високих порогових значеннях доходів. Однак, тільки в 7 країнах ставку ПДФО за цей період було знижено [2].

Ряд країн, наприклад Фінляндія та Франція, використовують інструменти стримування податкових витрат бюджетів сповільненим шляхом порівняно з інфляцією індексації відрахувань з податку. За період 2007-2014 років з 34 країн-членів ОЕСР 19 країн (56%) знизили стандартні ставки корпоративного податку на прибуток, 9 країн (26%) зберегли рівень ставок і тільки 6 країн (18%) ставки збільшили (Таблиця 1). У підсумку, середньоарифметичне значення ставок корпоративного податку на прибуток в країнах-членах ОЕСР знизилася з 27% в 2007 році до 25,3% в 2014 році. При цьому в 2014 році в 20 з 34 країн-членів ОЕСР стандартна ставка перевищує 20%, у 9 країнах - дорівнює або перевищує 30% [4].

Ставки податків у країнах ОЕСР в 2013 році відображено у таблиці 2.

Таблиця 2

Ставки податків в країнах ОЕСР в 2013 році

Країна	Ставка, %		Сукупна ставка податків у витратах на оплату праці, %	
	ПДВ	Податок на прибуток	ПДФО і внески на соціальне страхування, сплачуване працівником	Внески на соціальне страхування, сплачуване роботодавцем
Австралія	10	30	9,57	5,63
Австрія	20	25	14,50	22,56
Бельгія	21	34	17,18	23,09
Великобританія	20	26	16,57	9,87
Угорщина	25	19	10,62	22,18
Німеччина	19	30,2	17,57	16,47
Греція	23	20		
Данія	25	25	27,44	0,00
Ізраїль	16	24	11,59	4,45
Ірландія	21	12,5	-2,59	9,71
Ісландія	25,5	20	13,08	7,96
Іспанія	18	30	11,15	23,02
Італія	20	27,5	14,33	24,29
Канада	5	27,6	8,39	10,47
Корея	10	24,2	8,76	9,15
Люксембург	15	28,8	2,40	10,96
Мексика	16	30	5,61	10,55
Нідерланди	19	25	21,44	9,21
Нова Зеландія	15	28	-1,19	0,00
Норвегія	25	28	19,45	11,58
Польща	23	19	15,53	12,88
Португалія	23	31,5	10,03	19,19
Словаччина	20	19	4,23	20,76
Словенія	20	20	9,33	13,87
США	н.д.	39,2	9,47	8,69
Туреччина	18	20	22,18	14,16
Фінляндія	23	26	19,36	18,37
Франція	19,6	34,4	12,61	29,73
Чехія	20	19	-3,63	25,37
Чилі	19	20	7,00	0,00
Швейцарія	8	21,2	2,62	5,79
Швеція	25	26,3	13,42	23,91
Естонія	20	21	5,65	25,59

Що стосується податків на капітал і трансфер капіталу, він був збільшений у Франції (як постійна міра) і в Іспанії (як тимчасовий захід), у той час як Ірландія і США підвищили податки на спадщину.

Список використаних джерел

1. http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/zbir_k.htm.
2. <http://news.finance.ua/ua/news/~/302725>.
3. Tax Code (2010) available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>(Accessed 28 October 2013).
4. <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/project/656.html>.
5. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.



УДК 339.187

Живиця Олексій
студент

Коршук Крістіна
студент

Дніпропетровська державна фінансова академія
м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті розглянуто та проаналізовано сучасний стан та особливості функціонування лізингових компаній в Україні. На основі проведеного дослідження виділено існуючі проблеми та перспективи розвитку вітчизняного ринку лізингових послуг.

Ключові слова: лізинг, лізингові компанії, ринок лізингових послуг, лізингодавець, лізингоодержувач, лізингові відносини, проблеми лізингу.

Оскільки лізинг є альтернативою кредитуванню банків та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямків економічно-господарської діяльності, актуальність теми не викликає сумнівів. Для ефективного функціонування ринку лізингу в нашій країні необхідно проаналізувати ситуацію, що склалась сьогодні, визначити проблеми, які характерні для ринку лізингу, та запропонувати можливі заходи щодо їх вирішення.

Вивчення проблем ефективного функціонування лізингових компаній знаходять своє відображення в багатьох наукових публікаціях вітчизняних вчених, таких як: О. Борисюк, О. Міщанчук О., Г. Бутар, О. Марценюк-Розарьонова, С. Зарубенко, Є. Стаднік Є. та інші.

Мета дослідження – аналіз діяльності лізингових компаній в Україні.

Згідно із статтею 292 Господарського кодексу України лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у

власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів [4].

Ринок лізингових послуг набуває все більшої популярності та важливості в розвитку економіки України, виступаючи одним із факторів зростання конкурентоспроможності українських підприємств, підвищення ефективності виробництва та покращення якості послуг.

Станом на 01.10.2013 р. до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацфінпослуг, внесено інформацію про 256 юридичних осіб-лізингодавців, а до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 124 фінансові компанії, що надають послуги з фінансового лізингу [1].

Незважаючи на це, активно працюють на ринку не більше 20-30 компаній. Угоди зі злиття лізингових компаній або покупці лізингових портфельів не становлять інтерес для діючих гравців, і можуть бути радше винятком, тому зараз можливості ринку дозволяють набагато швидше наростити власний лізинговий портфель, ніж розібратися з фінансовим станом, портфелем і моніторингом об'єктів у чинної лізингової компанії, пропонованої до продажу. Тому, на жаль, лізингові компанії, які не змогли пережити кризу, продовжують припиняти свою діяльність.

Однією з головних перешкод на шляху розвитку лізингу в Україні є також вплив психологічних факторів. Через брак достовірної інформації, лізингові компанії сприймаються багатьма підприємствами як посередницькі структури, які лише займаються операціями з кредитування, отримуючи при цьому свою частину прибутку [5, с.81].

Але є і позитивні тенденції. Поновленню лізингового ринку сприяли загальне відновлення економіки та зміни Податкового кодексу України, а саме звільнення від оподаткування ПДВ відсотків у складі лізингового платежу. Все це поживило попит на фінансовий лізинг, а конкуренція на ринку змусила лізингові компанії знижувати вимоги до клієнтів щодо авансового платежу та лізингових ставок [3, с.208].

Згідно з даними Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців», на 3-й квартал 2013 р. вартість укладених угод досягла найбільшого свого значення в Україні за період від 1-го кварталу 2009 р. і становить 24605,6 млн. грн. при 2486 шт. укладених угод [6]. Рисунок 1 характеризує динаміку зміни кількості діючих угод лізингових компаній та їх вартість.

Впевнено на ринку лізингових послуг тримаються компанії, власниками яких є міжнародні фінансові групи, та банки. Перші можуть розраховувати на підтримку материнських структур, другі завдяки лізинговим операціям розширили перелік своїх послуг та можуть швидше та вигідніше вирішувати проблему мобілізації коштів для закупівлі майна, яке передаватиметься в лізинг [2, с.25].

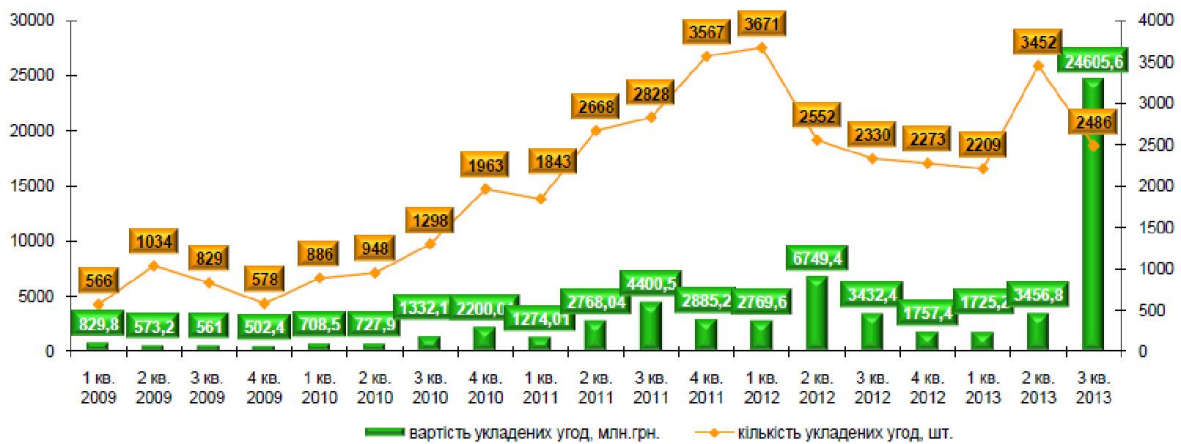


Рис. 1. Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу поквартально за 2009 - 2013 рр. [6]

Ключовим фактором росту лізингової компанії на сьогодні є доступ до необхідних для реалізації нових проектів фінансовим ресурсам, що, у свою чергу, залежить від багатьох чинників (починаючи від складу засновників компанії, наявної звітності, підготовленої за міжнародними стандартами, і закінчуючи мірою прозорості її діяльності і рівнем кредитних рейтингів). Таким чином, криза найбільшою мірою вплинула на компанії, що не мають можливості диверсифікувати свої джерела фінансування [7, с.62].

Напрямами з розвитку ринку лізингових послуг мають стати:

- 1) удосконалення законодавчої бази;
- 2) зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договору лізингу;
- 3) сприяння розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;
- 4) розробка програми заохочення іноземних інвестицій у формі лізингу;
- 5) забезпечення захисту прав учасників ринку лізингу [5, с.81].

Проаналізовано сучасний стан та особливості функціонування лізингових компаній України. Аналіз засвідчив, що ринок лізингових послуг перебуває в тяжкому стані, але має потужний потенціал. Основними перешкодами на шляху розвитку лізингових відносин стоїть маса проблем, вирішення яких на сучасному етапі є актуальним завданням.

Наведено напрями покращення функціонування лізингових компаній, основними з яких є: удосконалення законодавчої бази, сприяння розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг, розробка програми заохочення іноземних інвестицій у формі лізингу та забезпечення захисту прав учасників ринку лізингу.

Для вирішення цілої низки проблем необхідна комплексна співпраця як держави, в особі уповноважених нею органів, лізингових компаній, так і споживачів, оскільки розвиток лізингу є не тільки засобом підвищення якості та ефективності виробництва, оновлення основних фондів окремого підприємства, а й інтенсифікації розвитку вітчизняної економіки в цілому.

Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за III квартал 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_2013.pdf (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
2. Борисюк, О.В. Ринок лізингових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Текст] / О.В. Борисюк., О.О. Міщанчук // Науковий вісник ХДУ. – 2014. – № 5. – С. 22-25.
3. Бутар, Г. М. Розвиток ринку фінансового лізингу в Україні [Текст] / Г.М. Бутар // Наукові праці МАУП. – 2013. – № 1. – С. 207–210.
4. Господарський кодекс України [Текст] : офіц.текст : за станом на 24.07.2014 р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. — Доступно з мережі Інтернет : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 21.11.14). — Назва з екрана.
5. Марценюк-Розарьонова, О.В. Проблеми лізингових відносин на сучасному етапі та шляхи їх подолання [Текст] / О.В. Марценюк-Розарьонова, С.В. Зарубенко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 2. – С. 77-82.
6. Підсумки діяльності лізингодавців за III квартал 2013 року [Електронний ресурс] / Українське об'єднання лізингодавців. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market/ (дата звернення 16.11.2014).
7. Стаднік, Є.О. Аналіз сучасного стану ринку лізингу в Україні [Текст] / Є.О. Стаднік // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6. – С. 60-66.



УДК 336.02

Іванова Анна

аспірант

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль

**ТЕОРЕТИКО – ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВИНИКНЕННЯ КОНФЛІКТУ
ФІСКАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ЦЕНТРУ ТА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Анотація

У статті досліджено основні проблеми взаємовідносин держави та регіонів, їх прояв та вплив на економічний розвиток держави. Розкрито засади конфлікту інтересів центру та регіонів та шляхи їх вирішення на сучасному етапі державотворення в Україні.

Ключові слова: *конфлікт фіскальних інтересів, фінансова стійкість регіону.*

Питання взаємовідносин держави та її регіонів перебуває у центрі уваги багато науковців: від представників класичної школи економіки до сучасних економічних шкіл як вітчизняних, так і зарубіжних. Однак, глобалізаційні

процеси спричинюють появу нових соціально-економічних ризиків, які потребують детального дослідження.

В Україні досить гостро стоїть проблема протиборства центру та регіону в контексті раціонально поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами адміністративно-територіальних одиниць. Тому дослідження теоретичних засад здійснення фіскальної політики на регіональному рівні є важливою умовою запобігання ризиків функціонування економіки України.

В умовах централізованого управління на регіональні органи влади покладаються переважно посередницькі функції між державою та громадянами, однак, існуючі в сучасному суспільстві процеси глобалізації та розвиток ринкових відносин вносять свої корективи у значення та роль регіонів. Так, ринкові принципи господарювання на регіони покладаються пріоритетні завдання щодо реалізації тактичних і стратегічних завдань розвитку країни, а не лише посередницькі функції.

На думку І.Й. Гладій та В.І. Чужикова, саме регіони стають ключовими центрами конкуренції, внаслідок чого посилюється регіональна співпраця всередині окремих держав і транскордонних територій, що сприяє формуванню спільних конкурентних переваг, стратегій і програм розвитку [1, с. 36].

Хоча Україна і визнана як країна з ринковим типом господарювання, однак рівень дотаційності місцевих бюджетів дозволяє стверджувати про високу централізацію, яка перешкоджає належному економічному розвитку та самостійності регіональних владних структур у прийнятті рішень. Розглянемо детальніше структуру надходжень місцевих бюджетів (табл. 1).

Таблиця 1
Структура надходжень до місцевих бюджетів за 2009 – 2013 рр.*

(млрд. грн.)

Вид надходжень	Роки									
	2009		2010		2011		2012		2013	
	Сума	У % до доходів	Сума	У % до доходів	Сума	У % до доходів	Сума	У % до доходів	Сума	У % до доходів
Податкові надходження	59,2	44,0	67,6	42,39	73,1	40,3	85,9	38,1	91,2	41,3
Неподаткові надходження	7,8	5,8	8,8	5,50	10,9	6,0	12,6	5,6	12,1	5,5
Доходи від операцій з капіталом	2,6	1,9	2,6	1,60	1,8	1,0	1,8	0,8	1,4	0,6
Офіційні трансферти	63,5	47,2	78,9	49,49	94,9	52,3	124,5	55,3	115,8	52,4
Цільові фонди	1,5	1,1	1,6	1,01	0,8	0,5	0,6	0,3	0,5	0,2
Всього доходів	134,6	100	159,4	100	181,5	100	225,3	100	221,0	100

* Примітка. Складено автором самостійно на основі [2]

Як видно із таблиці 1, частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів перевищує податкові надходження на 24,6 млрд. грн. або 21,24% у 2013 році. Беручи до уваги те, що у розвинених країнах податкові платежі вважаються головним джерелом наповнення місцевих бюджетів, то в Україні основним джерелом наповнення бюджетів являються трансферти, які дестимулюють розвиток регіонів. Що стосується власне самих місцевих податків і зборів, то у 2009 році частка місцевих податкових платежів у структурі доходів місцевих бюджетів становила лише 1,1 %. Із прийняттям Податкового кодексу, у якому відбулися зміни щодо кількості місцевих податків і зборів (їхня кількість зменшилася з 14 до 5 платежів) та їх виду [3], спостерігається тенденція до зростання частки власних місцевих податків і зборів (переважно, за рахунок зарахування до їх складу єдиного податку) у структурі загального обсягу доходів периферії до 7% у 2013 році. (рис. 1).

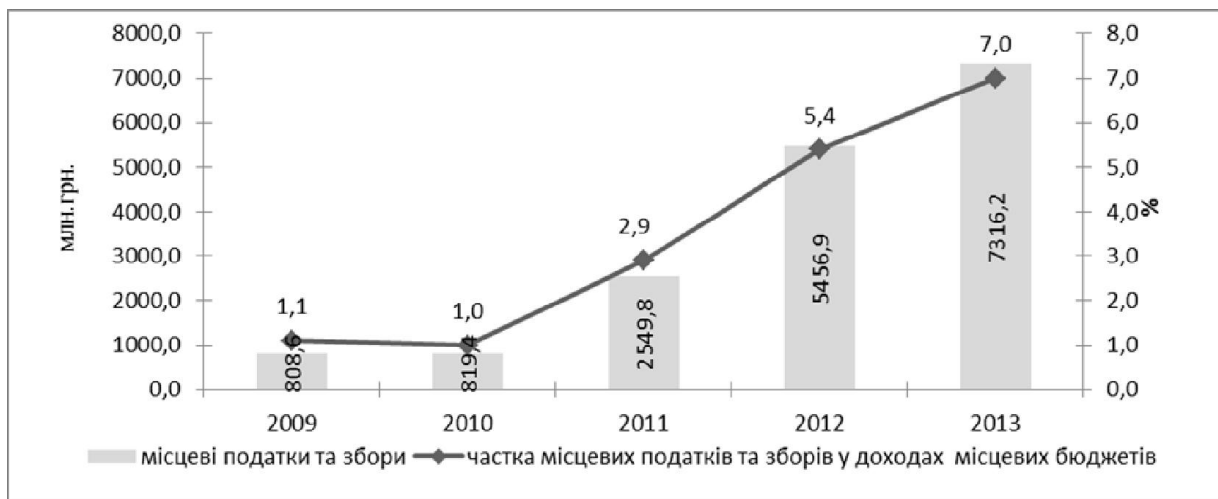


Рис. 1. Динаміка надходжень місцевих податків та зборів за 2009 -2013 рр.*

*Примітка. Складено автором самостійно на основі [2]

Хоча, прийняття Податкового кодексу і покращило дещо ситуацію із власними податковими доходами регіонів, однак не вирішило її.

Аналізуючи наведені вище дані та загальну специфіку функціонування податкового законодавства в Україні можна прийти до висновку, що органи державної влади не зацікавлені у самостійності та економічній незалежності адміністративно – територіальних одиниць. Оскільки, залежність регіонів від центру дозволяє державі контролювати їх розвиток, сприяти покращенню або погіршенню економічного стану в конкретному регіоні, розвивати ті галузі і райони, які вигідні державі, що є особливо гострим у період політичної нестабільності, та збільшувати надходження до державного бюджету за рахунок доходів місцевих бюджетів.

Розглянемо детальніше ті норми у законодавстві, які на нашу думку не сприяють економічному розвитку регіонів.

Так, згідно Бюджетного кодексу України ст. 64.1 до доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при

визначені обсягу міжбюджетних трансфертів належить податок на доходи фізичних осіб [4]. Даний податок у 2013 році становив 64,6 млрд. грн. [2], що складає 70,83% від податкових надходжень у регіонах. Оскільки фіскальна роль даного платежу є досить високою, то місцеві органи влади не зацікавлені у створенні нових підприємств та формуванні додаткових робочих місць, які б збільшували розміри даного платежу. Причина цього полягає саме у тому, що податок на доходи фізичних осіб враховується при визначенні розміру міжбюджетних трансфертів і збільшення доходів від даного податку приведе до зменшення міжбюджетного трансферту, при цьому це не впливає на обсяг фінансових ресурсів даного регіону. З іншого боку, розвиток підприємництва є вигіднішим для держави, аніж для регіонів, оскільки 100% податку на прибуток підприємств зараховується до державного бюджету. Найбільш фіскально-значущий платіж, яким в Україні являється податок на додану вартість, також не зараховується до місцевих бюджетів. У той же час ст. 10.5 Податкового кодексу України забороняє органам місцевого самоврядування встановлювати інші податкові платежі, які не визначені у Кодексі [3]. Боротьба за обмеженість фінансових ресурсів між державою та регіонами присутня у кожній державі. Однак, розвинені держави у своїй фіскальній політиці націлені на оптимальне задоволення інтересів як центру так і регіонів.

Для оптимально поєднання інтересів між центром та регіонами в Україні доцільно було б: не враховувати податок на доходи фізичних осіб при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів; встановити надбавку на прибуток підприємств у розмірі 3%, яка буде зараховуватися до місцевих бюджетів; розподіляти між економічно незахищеними регіонами у розрахунку на кожного жителя даного територіального округу 20% надходжень від ПДВ, а решту 80% надходжень зараховувати до державного бюджету на виконання державних функцій; надання права місцевим органам влади встановлювати додаткові податкові платежі у підпорядкованим їм регіонам, а також визначати ставки за даними платежами; зменшити трансфертну залежність місцевих бюджетів, а відтак збільшити зацікавленість органів місцевого самоврядування у пошуку додаткових джерел наповнення місцевих бюджетів.

Відсутність ефективного механізму стимулювання регіонального розвитку зумовлений низькою зацікавленістю у цьому держави. При зіткненні інтересів центру та регіонів, держава завжди відстоює власні інтереси. Однак, дестимулювання розвитку регіонів погіршує і загальнодержавні показники. Саме тому, для процвітання держави необхідно здійснювати фіскальну політику таким чином, щоб інтереси центру та регіонів збігалися та доповнювали один одного.

Список використаних джерел

1. Чужиков, В.І. Глобальна регіоналістика. Історія та сучасна методологія [Текст] : монографія / В. І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 265 с.

Виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

2. Податковий кодекс України [Текст] : офіц. текст : за станом на 01.10.2014 / Верховна Рада України ; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2011. — № 13—14, № 15—16, № 17, ст. 112. — Відомості доступні також з мережі Інтернет : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1391419053853552> (дата звернення 02.11.14). — Назва з екрана.

3. Бюджетний кодекс України [Текст] : офіц. текст : за станом на 27 вересня 2014 р. / Верховна Рада України ; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI. — Доступно з мережі Інтернет : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print1382533239434673> (дата звернення 06.10.14). — Назва з екрана.



УДК 336.7

Ігнатишин Марія

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

м. Мукачево

ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація

В даній роботі досліджено тенденції фінансового сектору як основного елементу національної економіки, здійснений аналіз складових фінансового середовища та чинників його розвитку, визначені проблеми та ризики фінансової глобалізації.

Ключові слова: *фінансовий сектор, фінансова глобалізація та сегменти, світове господарство.*

Економіка будь-якої країни як системний об'єкт дослідження має певну структуру, тобто сукупність елементів або підсистем і зв'язків між ними, якій притаманні ознаки цілісності.

Оскільки ефективний розвиток національної економіки є можливим тільки у разі забезпечення оптимальної відповідності певних співвідношень вимогам об'єктивних економічних законів, зокрема вартості, попиту й пропозиції, то проблема підтримання й забезпечення оптимальної пропорційності, збалансованості національної економіки є центральною проблемою як теорії, так і практики регулювання економіки, структурної політики держави.

Дослідження з даної проблематики присвячені статті таких науковців, як А.Гальчинський, П.Гайдуцький, Л.Бакаєва, А. Філіпенко, В.Ходаківська та ін..

Фінансовий сектор – один з найважливіших елементів національної економіки де відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів, які пов'язані з діяльністю фінансових установ.

Під фінансовим сектором розуміється фінансовий ринок, який забезпечує накопичення і розподіл інвестиційних ресурсів, взаємодію виробників та споживачів фінансових послуг за правилами, визначеними державою та її регуляторними органами.

Складовими фінансового ринку виступають грошово-кредитний ринок, страховий ринок, фондовий ринок.

Фінансовий ринок є похідною трансформаційних процесів і повинен бути створений відповідно до таких критеріїв, як відкритість, справедливість і необоротність. Він повинен управляти потоками інформації, заохочувати тих, хто виконує правила, карати порушників і гарантувати кожному інвестору, що він може розбагатіти чи збанкрутувати на зовсім рівних умовах з усіма іншими.

Розвинені фінансові ринки відображають стійке економічне зростання, відносно однорідний розвиток галузей та регіонів, низькі темпи інфляції, розумні режими оподаткування, стабільну законодавчу базу, сприятливий політичний клімат у країні та певний баланс фінансово-економічних інтересів у суспільстві [1].

Для нормального функціонування економіки постійно необхідна мобілізація, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів між її сферами і секторами. Мобілізація та розміщення цих ресурсів можуть бути виконані за допомогою бюджету, що мобілізує ресурси через податки і розміщує їх відповідно до потреб уряду; фінансового ринку, що мобілізує заощадження на добровільних засадах і надає позички чи інвестиції, реагуючи на ринкову ситуацію.

Схема створення та використання валового національного продукту (ВНП) дозволяє виявити фактори, що обумовлюють розвиток ринкової фінансової системи, а отже, і можливості економічного зростання[2].

ВНП = Споживання + Інвестиції + Держвитрати + Сальдо зовнішньої торгівлі:

$$(Y) = (C) + (I) + (G) + (X - M), \quad (1)$$

Споживання = ВНП – Податки – Заощадження:

$$(C) = (Y) - (T) - (S), \quad (2)$$

Баланс державного бюджету: $G = T$.

Торговельний баланс: $X = M$.

$$\text{Звідси: } Y = (Y - T - S) + I + G + (X - M), \quad (3)$$

$$S + T = I + G + (X - M), \quad (4)$$

$$S = I + (G - T) + (X - M), \quad (5)$$

$$S = (X - M) = (G - T), \quad (6)$$

Таким чином, можливості економічного зростання (інвестування) залежать від заощаджень, сальдо торговельного балансу, збалансованості державного бюджету.

Бюджет та фінансовий ринок не діють ізольовано, бо, з одного боку, уряд досить часто звертається до фінансових ринків за грошовими ресурсами, а з іншого – «доводить» ресурси до приватного сектора через фінансові інститути (державні позики, державні облігації). Але уряд несе головну відповідальність за створення середовища, яке буде сприяти ефективному розвитку фінансових

систем.

Розпорошення державного регулювання і нагляду унеможлиблює комплексний підхід до розвитку ринку як цілісної системи та не дозволяє забезпечити ефективного контролю за діяльністю фінансових конгломератів та консолідованого нагляду за професійними учасниками різних сегментів ринку. Це в свою чергу зумовлює фрагментарність розвитку ринку, тінізацію та криміналізацію діяльності на ньому, а також надмірного витоку капіталу з країни [1].

Так за даними Держкомстату станом на 31 грудня 2013 р. обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу становив 6575,3 млн.дол., у т.ч. у країни ЄС – 6060,7 млн.дол. (92,2% загального обсягу), у країни СНД – 412,5 млн.дол. (6,3%), в інші країни світу – 102,1 млн.дол. (1,5%) [4].

На сьогодні новітні процеси, що відбуваються останнім часом, у світовому господарстві особливо виразно проявилися у фінансовому секторі.

Змінам піддається й саме фінансове середовище. Основні ознаки трансформаційних процесів фінансового простору наведено на рис. 1:

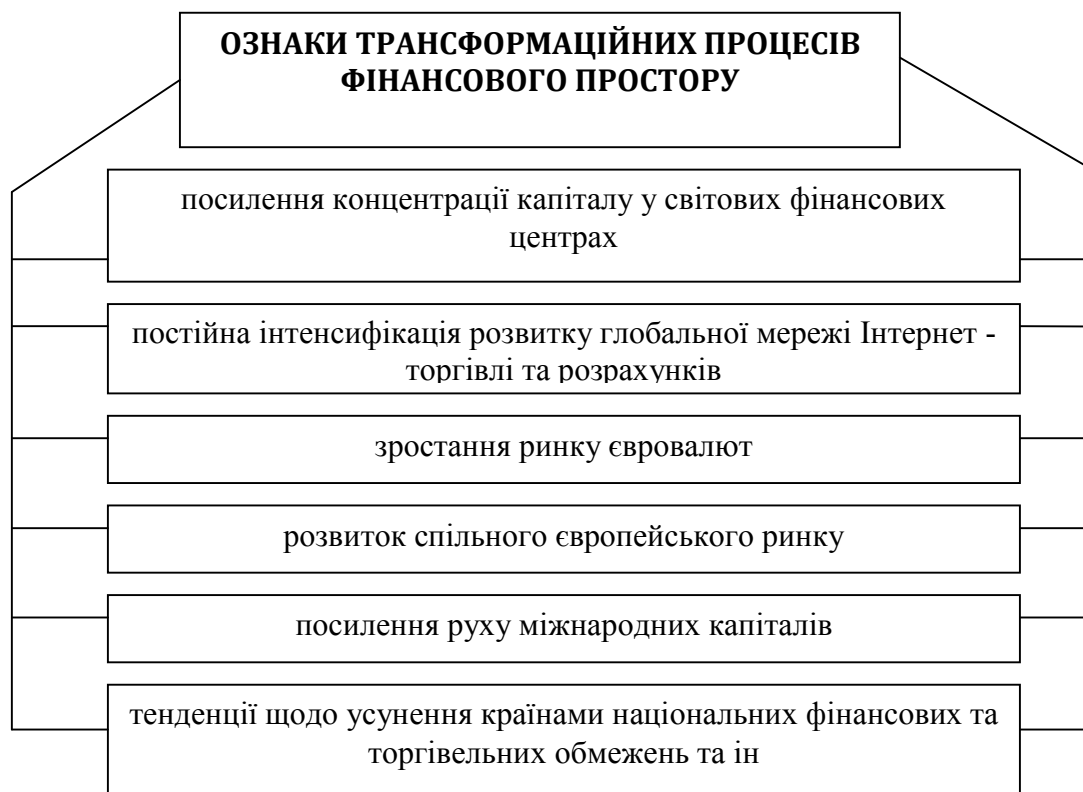


Рис. 1 .Основні ознаки трансформаційних процесів фінансового простору

Сьогодні в Україні однією з головних проблем економічного розвитку є нерозвиненість та недосконалість фінансової системи. Оскільки сьогодні фінансово-економічна ситуація в Україні є складною і неоднозначною, проблема пошуку шляхів її стабілізації залишається досить актуальною. Це проявляється в низькому рівні капіталізації банків України, а як наслідок, свідчить про їхню низьку конкурентоздатність з іноземними банками, число яких на українському фінансовому ринку поступово збільшується [2].

Водночас в умовах структурно-технологічної незбалансованості економіки, монополізації виробництва, катастрофічної зношеності основних фондів, посилення інфляції відбувається активна диференціація платоспроможного попиту: основна маса нагромаджень сконцентрована у фінансовому секторі економіки й підприємств нефінансового сектору, що спеціалізуються у сфері обміну [3].

На основі проведено дослідження можна зробити узагальнюючий висновок, що для підвищення дієвості фінансової системи необхідно терміново впроваджувати елементи фінансової і стабілізаційної політики, пріоритетними напрямками якої мають бути: оптимізація ефективності фінансування завдань, які належать до сфери компетенції держави та місцевої влади; розвиток страхових механізмів пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхових принципів фінансування отримання вищої та спеціальної освіти; заохочення комерційного кредитування суб'єктів господарської діяльності; заохочення розвитку механізмів випуску корпоративних облігацій, розрахованих як на внутрішній, так і на зовнішній ринки; цілеспрямований розвиток інститутів та інструментів фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Гайдуцький, П.І. Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності [Текст] / П. І. Гайдуцький, К. В. Паливода // Фінанси України. – 2008. - № 1. – С.24 – 32.
2. Бураковський, І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України [Текст] / І. В. Бураковський, О. В. Плотніков. – Харків: Фоліо, 2009. – 299 с.
3. Луцишин, З.О. Сутність і тенденції розвитку світового фінансового середовища[Текст] / З. О.Луцишин //Вісник НБУ. – 2001. – № 4. – С.49 – 50.
4. Ходаківська В.П. Економічна сутність фінансового ринку та методологічні підходи щодо аналізу механізму його територіальної організації // Науковий вісник: Зб. наук. пр. УФЕІ –Ірпінь, 1997. – Вип.2. – С.122–131.
5. Держкомстат України [офіц. сайт] : укр. версія. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>



УДК 336.7:332.12(477)

Копилюк Оксана
к.е.н., професор
Львівська комерційна академія
м. Львів

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація

Розглянуто наявні диспропорції у розвитку регіональної банківської системи, визначено рівень її концентрації та зв'язок із соціально-економічним розвитком територій й неузгодженість із регіональною фінансовою політикою, що зумовлює необхідність формування регіональної політики розвитку банківської системи України.

Ключові слова: *регіональна банківська політика, депозити, кредити, регіональна концентрація банківської системи, регіональна фінансова політика.*

Сучасний розвиток банківської сфери в Україні вимагає науково обґрунтованих підходів щодо формування й реалізації регіональної банківської політики як самостійного інструменту впливу держави на розвиток її банківського сектору в окремих регіонах та адміністративно-територіальних одиницях.

Аналіз основних показників економічного розвитку регіонів України та банківських показників у 2012 р. засвідчив про значні диспропорції між найрозвинутішим і найменш розвинутим регіонами, які становили 5,2 рази. Значна концентрація економічного й фінансового потенціалів в м. Києві та області формує регіональні ризики для ефективного розвитку вітчизняної банківської системи. Зважаючи на негативні процеси у світовій та національній банківських системах в останні роки населення України почало більше заощаджувати, ніж позичати кошти у банківських установах. Зокрема у 2012 р. кризові очікування населення призвели до наступних змін у структурі депозитно-кредитного портфеля національної банківської системи у регіональному розрізі [1]:

1. Найкращу динаміку збільшення заощаджень у перерахунку на одну особу показали Донецька, Луганська та Кіровоградська області (в середньому на 30-35%). Найгірше зростали обсяги депозитів на душу населення в Івано-Франківській, Львівській, Волинській областях (приріст 17-19%).

2. За роки кризи найбільше зросли вклади мешканців Автономної республіки Крим (+102%), Донецької (+112%) та Луганської (+115%) областей. Найгірший приріст продемонстрували Львівська, Закарпатська та Тернопільська області (34-40%).

3. Найбільше депозитних внесків здійснили мешканці Дніпропетровської (у середньому 9878 грн. на одного жителя), Донецької (8151 грн.) та Одеської (8302 грн.) областей, а найменше – Закарпатської (2608 грн.), Кіровоградської (3366 грн.) та Житомирської (3523 грн.) областей.

4. Найбільше кредитне навантаження на одного мешканця станом на

кінець 2012 р. припадало на жителів Одеської (5896 грн.), Дніпропетровської (4418 грн.) та Харківської (3615 грн.) областей, а найменше – на жителів Чернігівської (1501 грн.), Тернопільської (1603 грн.) та Сумської (1593 грн.) областей.

5. В усіх регіонах України громадяни заощаджують більше, ніж взяли в кредит. Наприклад, у Дніпропетровській, Донецькій та Полтавській областях депозити переважають над кредитами на 50-60%.

6. Банкам довіряють більше всього в Автономній республіці Крим, у Волинській та Полтавській областях, оскільки відповідно 15%, 18,5% і 12% всіх своїх коштів населення зберігає на депозитах строком понад 2 роки. Найменшою довіра до банків є в Одеській, Сумській та Херсонській областях.

7. Найбільше у національній валюті зберігають заощадження у Кіровоградській, Луганській та Чернігівській областях (не більше 36% коштів зберігається в іноземній валюті). На відміну від Одеської (61% заощаджень в іноземній валюті), Львівської та Закарпатської (по 54%) областей. В основному це пояснюється географією заробітчанського руху, проте не потрібно виключати небажання населення із решти регіонів переводити гроші в гривню в умовах нестабільності національної економіки [1].

Диспропорції у розміщенні банківського сектора економіки обумовлені особливостями регіональної структури самої банківської системи: в 9 областях України відсутні самостійні банки – юридичні особи, а тому деякі регіони перетворилися на стійких ресурсних донорів. Групування областей України за рівнем концентрації банків, проведене експертами, довело, що в зоні високої концентрації зосереджено 2/3 всіх банків України. До групи з середньою концентрацією увійшли промислові області (регіони) з обласними центрами “мільйонниками”. Області з низьким рівнем розвитку промисловості увійшли до групи з низькою концентрацією банків. Очевидно, що систему акумулювання коштів у регіонах низької концентрації банків компенсує розгалужена мережа банківських підрозділів (філій і відділень) банків – юридичних осіб, що належать до інших груп регіональної концентрації [2, с. 96-97].

За нашими розрахунками, вітчизняна банківська система перерозподіляє гроші з незаможних регіонів у багаті, що призводить до випереджального розвитку одних при стагнації інших, підвищення рівня концентрації фінансових потоків у адміністративних центрах регіонів закономірно зумовлює занепад периферії. Дисбаланс попиту та пропозиції грошових коштів у регіонах виражається у розриві між обсягами залучених банками депозитів і наданих кредитів: 21 з 25 областей України можна віднести до категорії “чистих кредиторів”, тоді як лише 4 області являють собою “чистих позичальників”. На думку Л. Бригінської нерівномірність територіального розміщення юридично самостійних банківських установ за відсутності повноцінного механізму переливання коштів як у межах одного банку, так і на національному рівні може спричинити депресивність розвитку окремих регіонів, зменшення ефективності банківської діяльності тощо [2, с. 97].

Вищенаведене суперечить цілям державної регіональної фінансової політики, які полягають у:

- забезпеченні комплексного соціально-економічного розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць;
- зближенні рівнів соціально-економічного розвитку окремих регіонів на основі надання фінансової допомоги територіям, які не мають достатніх ресурсів для виконання покладених на них функцій і обов'язків;
- створенні умов для надання громадських послуг за єдиними стандартами на всій території країни;
- подоланні відставання в розвитку соціально-культурної сфери та соціальної інфраструктури в малих містах, селах і селищах;
- зменшенні й подоланні диспропорцій територіального розміщення виробничих потужностей, усунення надмірної концентрації техногенних й екологічно небезпечних виробництв в окремих регіонах;
- реструктуризації економічної та соціальної сфери депресивних територій і регіонів першої хвилі індустріалізації;
- створенні умов для ефективного й раціонального використання природних і ресурсних можливостей територій;
- сприянні міжрегіонального співробітництва як фактора підвищення ділової активності в країні;
- розширенні можливостей використання територіальних факторів економічного зростання на основі фінансової автономії місцевої влади, її ініціативи та підприємливості, зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування як інституту суспільного розвитку і саморегуляції.

Список використаних джерел

1. Індекс "кредитної залежності регіонів". За роки кризи ми стали більше заощаджувати і менше позичати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/46637/Indeks_kredytnoji_zalezhnosti_regioniv_Za_roky_kryzy.
2. Бригінська, Л. Г. Регіональні аспекти ресурсного забезпечення банків України [Текст] / Бригінська Л. Г. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції (27–28 жовтня 2011 р.) : у 2 т. – ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – Т. 2. – С. 97–99.



УДК 336.225.3

Олійник Надія

аспірант

Інститут регіональних досліджень НАН України

м. Львів

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті досліджено теоретичні основи функціонування системи державного податкового менеджменту в Україні. Систематизовано наявні у вітчизняній та іноземній наукових димках визначення поняття «державний податковий менеджмент». Запропоновано авторське трактування вказаного поняття.

Ключові слова: менеджмент, адміністрування податків, податковий менеджмент, податкова політика.

Державний податковий менеджмент – складова всієї податкової політики як на рівні держави, так і регіону, галузі, підприємства, громадянина-платника податків.

Різні аспекти вивчення проблем організації та здійснення державного податкового менеджменту знайшли своє відображення в низці праць як вітчизняних, та і зарубіжних дослідників, зокрема: Р. Ісаншиної [1], А. Кізіми [2], А. Крисоватого [2], С. Нікуліної [3], Н. Скворцова [4], С. Чужмарової [5], Т. Юткіної [5] та ін. Критичних аналіз існуючих напрацювань у сфері податкового менеджменту дозволив зробити висновок про різноплановість розгляду дослідниками даної тематики.

Враховуючи, що державний податковий менеджмент охоплює різні сторони життєдіяльності держави і суспільства, зокрема економічну, фінансову, соціальну та ін., – подальших досліджень потребує теоретичне обґрунтування визначення сутності податкового менеджменту, форм і методів його здійснення, принципів організації і т.п.

Державний податковий менеджмент як сфера діяльності в Україні почав формуватися із становленням незалежності країни. Зокрема, у 1991 р. було прийнято Закон України «Про систему оподаткування», яким врегульовувалися відносини і визначався понятійний апарат у системі податкового управління.

У своїй еволюції податковий менеджмент пройшов два етапи. На першому (1991 – 1995 рр.) він був спрямований на забезпечення максимізації податкових надходжень, а на другому (з 1995 р. і до сьогодні) – відбувається перехід до зниження податкового тягара.

У вітчизняній науковій думці немає єдиного підходу до тлумачення категорії «податковий менеджмент». Систематизувавши різні визначення цього поняття, нами виділено наступні підходи до трактування суті державного податкового менеджменту: організаційно-управлінський, процесний та системний (рис. 1).

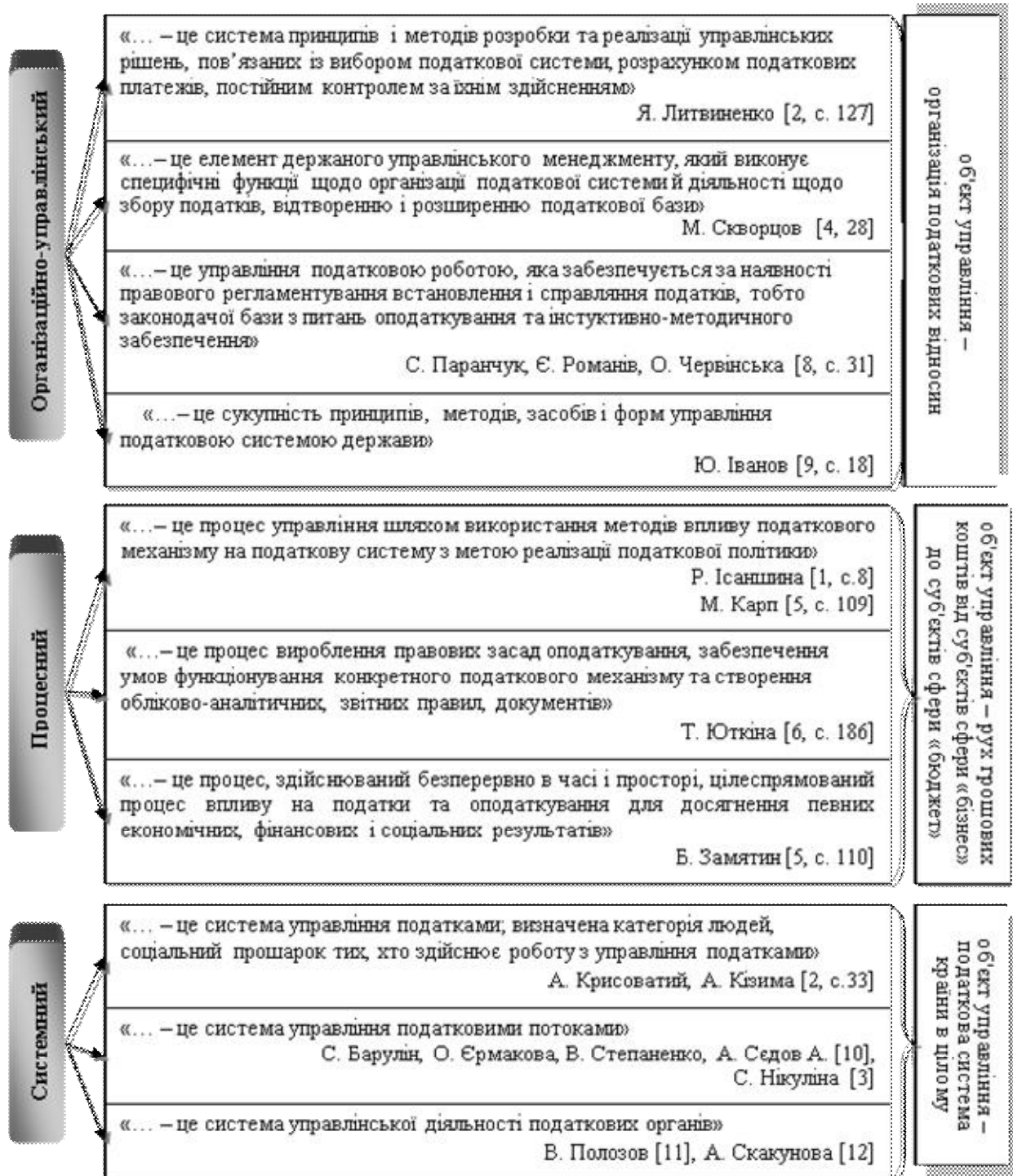


Рис. 1. Систематизація підходів до трактування суті категорії «державний податковий менеджмент»*

* Джерело: узагальнено автором

На наш погляд, державний податковий менеджмент – це процес управління оподаткуванням за допомогою здійснення податкового прогнозування, планування, регулювання та контролю з метою прийняття управлінських рішень задля впливу на соціально-економічний розвиток країни та регіонів. Зважаючи на низький податковий потенціал регіонів України – з одного боку, та необхідність забезпечення їх фінансової спроможності в умовах проведення

адміністративно-територіальної реформи – з іншого, вважаємо за доцільне формування концепції розвитку державного податкового менеджменту на рівні регіонів, орієнтованої на досягнення фіскальних та регулюючих цілей державної та регіональної складових податкової політики.

Важливим завданням розробки теоретичних засад державного податкового менеджменту є визначення кола його суб'єктів. Т. Рева до кола суб'єктів податкового менеджменту відносить органи законодавчої та виконавчої влади, контролюючі органи у сукупності з платниками податків [7]. Однак, ми вважаємо, що даний підхід потребує уточнення, адже контролюючі органи відносяться до органів державної виконавчої влади.

Враховуючи складові державного податкового менеджменту, а саме податкові прогнозування, планування, регулювання та контроль, вважаємо доцільним суб'єктів державного податкового менеджменту поділяти на три категорії:

- органи, уповноважені розробляти та/чи ухвалювати нормативно-правові акти у сфері оподаткування. Насамперед, це Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, профільні Міністерства і Відомства, органи місцевого самоврядування. Крім цього, вважаємо, що до складу вказаних органів слід також віднести допоміжних суб'єктів, які проводять дослідження у податковій сфері з метою внесення змін до нормативно-правових актів (Національна академія наук України, науково-дослідні інститути, незалежні експерти тощо);

- органи спеціальної компетенції (ті, які безпосередньо надають роз'яснення у сфері оподаткування; здійснюють облік платників податків та перевірку дотримання ними податкового законодавства; виявляють та розкривають податкові правопорушення та застосовують санкцій за вчинення останніх). До таких органів ми відносимо: Державну фіскальну службу України та її територіальні органи, Службу фінансових розслідувань, митні органи, органи Пенсійного фонду України;

- платники податків.

Об'єктом державного податкового менеджменту, тут ми погоджуємося з авторами [1] є податкова система держави, а предметом – правове та організаційне забезпечення її створення та функціонування.

Більш глибоко усвідомити сутність державного податкового менеджменту можливо за допомогою дослідження його функцій, адже саме через них реалізується управління податковою системою. На думку М. Карпа до функцій державного податкового менеджменту доцільно віднести планування, організування, координування, стимулювання та контроль [18]. Даний підхід заслуговує на увагу, але, на наш погляд функції координування та стимулювання доцільно об'єднати в одну функцію – регулювання.

Отже, ефективний державний податковий менеджмент – вагома складова функції управління державними фінансами – повинен включати комплекс заходів для встановлення та оцінки планових, фактично виконаних і прогнозованих обсягів податкових зобов'язань суб'єктів податкових правовідносин, а також визначати адекватні санкційні міри впливу з боку

держави при порушенні норм податкового законодавства з метою забезпечення належного виконання платниками податків податкового законодавства, ефективності адміністрування податків, підвищення податкової дисципліни тощо.

Список використаних джерел

1. Ісаншина, Р. Ю. Податковий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Р. Ю. Ісаншина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 260 с.
2. Крисоватий, А. І. Податковий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 304 с.
3. Никулина, С. В. Администрирование налоговых отношений в системе управления налоговыми процессами на государственном уровне [Текст] : автореф. дис. к.э.н. по специальности 08.00.10. Орел. ФГБОУ ВПО «Государственный университет – учетно-научно-производственный комплекс», 2011. – 24 с.
4. Скворцов, Н. Н. Налоговый менеджмент: стратегия и тактика: в 10 кн. Кн.1. От стагнации к стабилизации [Текст] : практ. рук. / под ред. В. П. Давыдовой. – К. : Вища школа, 2002. – 222 с.
5. Чужмарова, С. И. Теоретические подходы к экономическому содержанию государственного налогового менеджмента [Электронный ресурс] / С. И. Чужмарова // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета / Сыктывкарский государственный университет – Электрон. вестник – Сыктывкар : СыктГУ. 2013 г. №1. – Режим доступа: <http://vestnik-ku.ru/archive.htm> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
6. Юткина, Т. Ф. Налоги и налогообложение [Текст] : учеб. / Т. Ф. Юткина. – М. : ИНФРА – М, 2002. – 460 с.
7. Рева, Т. В. Податковий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Т. В. Рева. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 282 с.
8. Паранчук, С. В. Податковий менеджмент [Текст]: навч. посіб. / С. В. Паранчук, Є. М. Романів, О. С. Червінська. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 276 с.
9. Іванов, Ю. Б. Податковий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.
10. Седов, А. Г. Налоговый менеджмент : сущность и функции [Текст] / А. Г. Седов // Развитие финансовых отношений в современной России : сб. науч. трудов / под ред. С. В. Барулина, В. В. Степаненко. – Саратов : СГСЭУ, 2002.
11. Полозов, В. А. Формирование государственного налогового менеджмента Российской Федерации [Текст] : автореф. дис. к.э.н. по специальности 08.00.10. Орел, 2008. – 24 с.
12. Скакунова, А. А. Модернизация государственной налоговой политики в социально-ориентированной налоговой системы [Текст] : автореф. дис. к.э.н. по специальности 08.00.10. Орел, 2012. – 24 с.



УДК 65.01+005.334

Оліярник Володимир

к.е.н., доцент

Дідух Уляна

студентка

Львівська комерційна академія

м. Львів

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація

У публікації обґрунтована необхідність розробки рекомендацій щодо вдосконалення методичного забезпечення системи антикризового менеджменту. З використанням найпоширеніших моделей оцінена ймовірність настання банкрутства для Стрийської райспоживспілки та запропоновані антикризові заходи задля його уникнення.

Ключові слова: антикризове управління, підприємство, банкрутство, аналіз, фінансова криза.

Сьогодні для України проблема збитковості та банкрутства є надзвичайно актуальною, оскільки більшість підприємств в умовах кризового стану економіки працює збитково. Структурні зрушення в економіці, нестабільність зовнішнього середовища, розрив налагоджених виробничих зв'язків, зміна форм власності і реструктуризація підприємств вимагають перегляду вироблених стереотипів управлінського мислення і переходу до нових форм та методів системи управління. Управління підприємством в кризовому стані стає одним із ключових факторів, який забезпечує його довгострокову роботу.

Сучасний стан вимагає наукового обґрунтування концептуальних засад і особливостей процесу антикризового управління та розробки рекомендацій щодо вдосконалення методичного забезпечення системи антикризового менеджменту, особливо для підприємств споживчої кооперації України.

Вагомий внесок у розвиток теорії і практики антикризового управління підприємством зробили такі вчені, як: І. А. Бланк, В. П. Мартиненко, О. О. Терещенко, С. Я. Салига, В. О. Василенко [1], А. Альтман, А. М. Ткаченко, Л. І. Ліголенко [3], А. М. Штангрет, І. О. Щербань та ін.

На думку В. О. Василенко, антикризове управління – це управління, яке спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками [1, с. 122].

Л. І. Лігоненко вважає, що антикризове управління – це постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізація генерального плану недопущення поширення кризових явищ та стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування [3, с. 83].

Таким чином, антикризове управління – це система заходів, спрямованих на попередження, виявлення та своєчасне усунення ознак кризи з метою

недопущення банкрутства і відновлення життєдіяльності підприємства.

Головна мета антикризового управління підприємством полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Управління підприємством в умовах фінансової кризи є сукупністю методів, направлених на зменшення статей витрат, оптимізацію надходження грошових коштів, необхідних для погашення боргів та на підтримку обсягів продажів і отримання відповідного прибутку. В сучасних умовах значущим є використання нових прийомів управління, які можуть кардинально змінити існуючу систему після реорганізації. До таких прийомів відносять використання ноу-хау, позиціонування торгової марки, оптимізацію кадрової роботи, боротьбу за якість, цінову політику та ін. [2].

До стандартних методів подолання фінансової кризи підприємства належать [2]: скорочення витрат; збільшення надходження грошових коштів; проведення реструктуризації кредиторської заборгованості; визначення стратегії розвитку; проведення реорганізації або реструктуризації підприємства.

Здійснивши аналіз ймовірності настання банкрутства для Стрийської райспоживспілки впродовж 2012-2013 років, було виявлено неоднозначну ситуацію. Так, моделі Альтмана, К. Спрійгейнта, Дж. Таффлера і Т. Тішоу показали стабільну ситуацію, тоді як згідно моделей Р. Ліса, О. Терещенка, У. Бівера загроза банкрутства у 2012-2013 роках була досить високою. За моделлю О. Терещенка у 2012 році Стрийській РСС загрожувало банкрутство. В 2013 році ситуація дещо покращилася, оскільки показник Z зріс на 0,608 в.п. З огляду на те, що значення Z знаходиться в межах від 1 до 2, то це означає, що фінансова стійкість підприємства порушена, однак за умови антикризового управління банкрутство йому не загрожує. За коефіцієнтом Бівера підприємство наближалось до банкрутства у періоді від 1 року до 5 років, оскільки його показник знаходився в діапазоні від -0,15 до 0,17.

Задля уникнення банкрутства Стрийською РСС доцільною, на наш погляд, буде реалізація таких антикризових заходів, як:

- проведення факторного аналізу фінансового стану підприємства;
- прогнозування фінансового стану і визначення шляхів його оздоровлення;
- розробка проекту (програми) із зазначенням цілей та стратегії оздоровлення;
- підвищення ефективності управління шляхом стимулювання персоналу у зацікавленості впровадження антикризових заходів;
- збільшення чисельності пайовиків;
- забезпечення ефективного і кваліфікованого менеджменту, покликаного задалегідь визначити потенційні загрози та допомогти стабілізувати діяльність в кризових умовах і запобігти банкрутству господарюючого суб'єкта.

Отже, використання цілісної системи елементів запобігання банкрутству є необхідною умовою стабільного функціонування підприємства та сприяє отриманню оперативної і адекватної інформації системою менеджменту про рівень та ймовірність ризиків банкрутства підприємства.

Список використаних джерел

1. Василенко, В. О. Антикризове управління підприємством [Текст] : навч. посібник / В. О. Василенко. – [2-е вид., виправл. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
2. Дуднева, Ю. Е. Методи антикризового управління фінансами підприємства в сучасних економічних умовах [Електронний ресурс] / Ю. Е. Дуднева. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45472.doc.htm (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
3. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством [Текст] / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.



УДК 336.225

Петренко Леся

студентка

Даценко Ганна

к.е.н., доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Анотація

В статті розглядаються сутність податкового контролю як невід'ємної частини державного фінансового контролю, необхідність та особливість його проведення в сучасних умовах. Досліджується понятійний апарат системи податкового контролю, а також визначаються напрями реформування податкового контролю в Україні.

***Ключові слова:** податковий контроль, державний фінансовий контроль, контролюючий суб'єкт, підконтрольний суб'єкт, контрольні дії, предмет контролю.*

Першочерговою потребою сьогодення є забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства, гармонізації інтересів різноманітних верств населення, створення міцного економічного підґрунтя для інтеграції України у світову економічну систему. Все це в значній мірі залежить від ефективної контрольної функції податків, яка проявляється через податковий контроль.

Державний податковий контроль є суттєвим елементом державного регулювання економіки й обов'язковою умовою ефективного функціонування фінансової системи та економіки країни в цілому. Його основна мета – сприяння реалізації податкової політики держави в процесі формування і використання бюджетів різних рівнів і цільових державних фондів.

Система контролю, зокрема фінансового, висвітлювалася в наукових працях вітчизняними і зарубіжними вченими, зокрема: І.А. Белобжецького, М.Т. Білухи,

В.В. Бурцева, Ф.Ф. Бутинця, А.В. Бризгаліна, Н.І. Дороша, Є.В. Калюги, М.В. Кужельного, В.В. Сопко, І.Б. Стефанюка, В.О. Шевчука, С.О. Шохіна та інших. У зв'язку з запровадженням нової системи оподаткування згідно з Податковим кодексом України, виникла необхідність подальших наукових досліджень в галузі податкового контролю. Податковий контроль, як об'єкт наукових досліджень, опрацьований такими вченими, як: Н.С. Витвицькою, О.Д. Даниловим, В. П. Завгороднім, Є. К. Ковальчуком, В. М. Панасюком., В.А. Онищенком, Л.М. Чернелевський та іншими.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності формування теоретичних засад податкового контролю як складової державного фінансового контролю та формулювання практичних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Податковий контроль слід розглядати як неодмінну і дуже важливу складову як державного, так і внутрішньокорпоративного фінансового контролю і самоконтролю підприємств.

Згідно з нормами Податкового кодексу, податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1].

В інтерпретації Д. Реви, податковий контроль є одним із видів фінансового контролю, що здійснюється у сфері державного управління оподаткуванням, який являє собою діяльність уповноважених державою суб'єктів зі встановлення стану виконання вимог чинного податкового законодавства особами, на яких покладено обов'язок щодо обчислення, сплати, утримання та перерахування податків, зборів (обов'язкових платежів), виявлення у їхній діяльності відхилень від встановлених вимог, їх припинення та усунення, а також з відновлення порушених прав держави та територіальних громад на своєчасне і повне одержання відповідних сум податкових платежів і недопущення таких порушень у майбутньому [2, с.76].

Метою податкового контролю є встановлення достовірності даних про повноту, своєчасність, реальність виконуваних господарських операцій, а також законність дій, виконуваних посадовими особами, юридичними та фізичними особами – платниками податків, виявлення порушень норм чинного законодавства та вжиття заходів з усунення допущених порушень і недоліків, зокрема притягнення до відповідальності посадових осіб за порушення законності. Однак, крім зазначеного вище, податковий контроль має не лише виявляти існуючі недоліки, проблеми та не вирішені питання, а й запобігати їх виникненню.

Важливо при здійсненні податкового контролю виділити його основні елементи (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення понятійного апарату системи податкового контролю [3,с.162]

Термін	Визначення
Контролюючи й суб'єкт (суб'єкт контролю)	Орган (органи) контролю, які відповідно до чинного законодавства мають повноваження для здійснення контролю (податкові органи різних рівнів, митні органи, установи Пенсійного фонду), що спрямовують контрольні дії на діяльність фізичної чи юридичної особи (осіб) — платника певних податків — з метою реалізації основної функції податків — наповнення бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів
Підконтроль- ний суб'єкт (суб'єкт контролю)	Фізична чи юридична особа (особи) — платники податку, на результати фінансово-господарської діяльності яких зорієнтовані контрольні дії, спрямовані на встановлення відповідності вимогам чинного законодавства показників, на підставі яких визначено та відображено у звітності дані про розміри певних податків до сплати та про фактичну сплату за відповідний звітний період
Контрольні дії	Дії контролюючого суб'єкта, спрямовані на встановлення відповідності показників податкової звітності контрольованого платника податку (підконтрольного суб'єкта) вимогам чинного законодавства з оподаткування тими податками, які стали предметом перевірки за певний період господарської діяльності, здійснення інших дій, безпосередньо пов'язаних з виконанням платником своїх податкових зобов'язань (постановка на облік в органах податкової служби, складання та подання податкової звітності тощо).
Предмет контролю	Задokumentовані та відображені в податковому обліку й звітності результати фінансово-господарської діяльності підконтрольного суб'єкта за відповідний період, які підлягають контролю (перевірці) у зв'язку зі справлянням податків та на які спрямовано контрольні дії
Об'єкт контролю	Відповідні об'єкти оподаткування платників податків, визначені чинним законодавством (доходи, прибуток, обсяги реалізації, обороти з реалізації, митна вартість тощо), за результатами фінансово-господарської діяльності підконтрольного суб'єкта за період, що підлягає контролю

До методів податкового контролю відносять такі контрольні процедури як: податкові перевірки; формальна, логічна та арифметична перевірка документів; юридична оцінка господарських операцій, що відображені в документах; зустрічна перевірка; економічний аналіз (для документального податкового контролю); отримання пояснень; огляд приміщень, і територій, що використовуються для отримання доходу (прибутки); інвентаризація.

На практиці визначальне місце займають податкові перевірки. Саме цей вид контролю є найбільш ефективним, який забезпечує безпосередній контроль та повноту і правильність обчислення податків і зборів, який може бути реалізований тільки шляхом порівняння податкової звітності, яку подають

платники податків, з фактичними даними щодо об'єкта і бази оподаткування, відображених у податковому обліку [4, с.92].

Ефективність та дієвість податкового контролю залежить від чіткого визначення та законодавчого закріплення його об'єкта та предмета. Контролюючий орган здійснює вплив на поведінку підконтрольного суб'єкта з метою належного виконання останнім податкових обов'язків, недопущення порушень у сфері оподаткування, усунення виявлених порушень тощо.

На сучасному етапі можна виділити три основні напрями реформування системи податкового контролю в Україні: по-перше, це реформування системи органів державного податкового контролю, удосконалення їх структури, зокрема з урахуванням положень адміністративно-територіальної, бюджетної реформи, уточнення завдань та функцій; по-друге, удосконалення методики податкового контролю, підвищення його ефективності з урахуванням прогресивного зарубіжного досвіду податкового адміністрування; по-третє, удосконалення законодавчої бази з питань здійснення заходів податкового контролю з метою покращення правового захисту підконтрольних суб'єктів та забезпечення інтересів держави у податковій сфері [5, с.228-229].

Ефективний податковий контроль має забезпечувати прозоре економічне адміністрування податкових відносин при оптимальному розмірі витрат на його здійснення і являє собою необхідну умову функціонування податкової системи. За його відсутності або малої ефективності важко розраховувати на те, що всі платники податків будуть своєчасно і в повному обсязі сплачувати податки і збори, що, у свою чергу, може поставити під загрозу економічну безпеку держави.

Слід відмітити, що ефективний податковий контроль при неефективній системі оподаткування матиме обмежену дію, що призведе до посилення його фіскальної функції та загрожує перерости у державний каральний механізм. Тому податковий контроль має бути адекватним системі оподаткування, а його реформування – відбуватись у контексті реформування податкової системи України в цілому.

Таким чином, податковий контроль, лишаючись складовою державного фінансового контролю, відіграє важливу роль в наповненні дохідної частини державного бюджету. Організація податкового контролю формується на підставі як загальних вимог проведення державного фінансового контролю, так і особливостей системи оподаткування, виходячи з, прийнятої державою, податкової політики і опосередковуються організацією роботи органів податкової служби. Тому, податковий контроль має не лише виявляти існуючі недоліки, проблеми та невирішені питання, а й запобігати їх виникненню.

Список використаних джерел

Податковий кодекс України [Текст] : офіц. текст : за станом на 01.10.2014 / Верховна Рада України ; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2011. — № 13—14, № 15—16, № 17, ст. 112. — Відомості доступні також з мережі Інтернет : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1391419053853552> (дата

звернення 02.11.14). — Назва з екрана.

2. Шевчук, О. Теоретичні засади розвитку податкового контролю/ Шевчук. О// Фінанси та банківська справа. – 2012. – №2. – С. 74-83.

3. Єгарміна, В.Д. Податковий контроль : теоретичні засади і практика застосування [Текст] / В.Д.Єгарміна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – №1. – С. 166–176.

4. Шевчук, О.А. Податковий контроль: сутнісно-змістовні характеристики [Текст] / О.А.Шевчук // Економіка і управління. – 2011. - №4. – С.90–96.

5. Корецький, О.М. Податковий контроль як необхідна умова функціонування ефективної податкової системи [Текст] / О.М. Корецький // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – С. 224–233.



УДК 657:336

Петришин Людмила

к.е.н., доцент

Жидовська Наталія

к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

СУЧАСНИЙ СТАН СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті розглянуто питання необхідності застосування системи електронних платежів та її місце в державній системі міжбанківських розрахунків, розглянуто моделі СЕП за функціональною ознакою, вказано на недоліки системи та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *система електронних платежів, міжбанківські розрахунки, модель, учасники СЕП.*

Одним із важливих елементів сучасної банківської діяльності є система міжбанківських розрахунків, які призначені для здійснення платіжних трансакцій між банками, обумовлених здійсненням платежів їх клієнтів, або власних зобов'язань одного банку перед іншими. Проте, розвиток системи електронних платежів в Україні стримується внаслідок нестійкого та критичного розвитку банківських відносин в умовах фінансової кризи.

Система електронних платежів Національного банку України (СЕП) — загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків між банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації [1]. У 1993 році було створено сучасну СЕП, що дало можливість банкам ефективніше використовувати ресурси, а клієнтам –

свої кошти. СЕП базується на повністю безпаперовій технології і передаванні електронних повідомлень через власну телекомунікаційну систему Національного банку.

В Україні існують такі електронні платіжні системи:

• **Web Money (діє з 1997р.)** – це популярна електронна платіжна система, яка не є банківською. Має більше 10 млн. зареєстрованих учасників. Сама система не бере участь в обміні в якості однієї зі сторін, але надає сервіс <http://wm.exchanger.ru>, в якому учасники системи проводять обмін один з одним. Переказ коштів можливий тільки між гаманцями одного виду; обмін титульних знаків різних видів проводиться в обмінних сервісах.

• **Яндекс Гроші (діє з 2002р.)** – це електронна платіжна система, що реалізує ідею електронних грошей. Забезпечує проведення фінансових розрахунків між учасниками системи (особами, які відкрили рахунки в системі) в режимі реального часу. Валюта розрахунків - російський рубль. Призначена для забезпечення функціонування систем електронної комерції.

• **Інтернет Гроші (діє з 2003р.)** – це порівняно молода система, дозволяє оплатити та отримати коди доступу в Інтернет, поповнити рахунок мобільного телефону, заплатити за комунальні послуги, супутникове та кабельне телебачення, та багато іншого. За допомогою Інтернет.Грошей можна перераховувати гроші на рахунок іншого користувача і отримувати гроші з іншого рахунку. [2].

Учасники системи, ураховуючи свої потреби, самостійно вирішують те, працювати їм за окремим чи консолідованим кореспондентським рахунком. За цією ознакою розрізняють такі моделі СЕП:

✓ **Модель 1.** Консолідований кореспондентський рахунок обласної дирекції з відкриттям технічних рахунків філіям. Обласна дирекція має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ, на відміну від її філій. Обласна дирекція має змогу протягом операційного дня встановлювати ліміти технічних рахунків та початкових оборотів філій, а також отримувати від СЕП підсумкову технологічну інформацію про їх роботу.

✓ **Модель 2.** Консолідований кореспондентський рахунок обласної дирекції без відкриття технічних рахунків філіям. Обласна дирекція має власну внутрішньобанківську платіжну систему (ВПС) для обслуговування міжбанківських розрахунків філій.

✓ **Модель 3.** Консолідований кореспондентський рахунок комерційного банку без відкриття технічних рахунків філіям. Комерційний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ. Філії банку можуть бути розташованими в різних адміністративно-територіальних одиницях, але не можуть мати кореспондентських рахунків у територіальних управліннях НБУ. Комерційний банк має власну ВПС для обслуговування міжбанківських розрахунків філій.

✓ **Модель 4.** Консолідований кореспондентський рахунок комерційного банку з відкриттям технічних рахунків філіям. Комерційний банк має консолідований кореспондентський рахунок у територіальному управлінні НБУ. Його філії можуть бути розташовані в різних адміністративно-територіальних

одинацях, але не можуть мати кореспондентських рахунків у територіальних управліннях НБУ.

✓ **Модель 5.** Консолідований кореспондентський рахунок комерційного банку з відкриттям технічних рахунків обласним дирекціям.

✓ **Модель 6.** Консолідований кореспондентський рахунок комерційного банку з відкриттям технічних рахунків обласним дирекціям та їх філіям.

✓ **Модель 7.** Консолідований кореспондентський рахунок комерційного банку з відкриттям технічних рахунків філіям. Характерною рисою моделі є те, що комерційний банк має змогу динамічно обмежувати повноваження філій щодо виконання розрахункових операцій [2].

Найбільшим попитом серед учасників СЕП користувалася третя модель обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку, за якою юридична особа має консолідований кореспондентський рахунок і внутрішньобанківську міжфілійну платіжну систему, яка забезпечує проведення переказу коштів між філіями банку та взаємодію із СЕП для здійснення міжбанківського переказу коштів філіями банку. На сьогодні учасники СЕП, які працювали за цією моделлю, становлять більше 50% від їх загальної кількості.

В цілому, кількість учасників СЕП за період з 1.01.2011р. по 1.10.2014 рр. суттєво зменшилася – на 317 одиниць [3]. Детальний склад учасників СЕП в розрізі установ наведено на рис.1. Це пояснюється змінами у структурі банківської системи України, а саме: ліквідацією банків (філій), їх реорганізацією, перетворенням філій на територіально відокремленні без балансові відділення тощо. Незважаючи на це, кількість початкових платежів та електронних розрахункових повідомлень зростає.

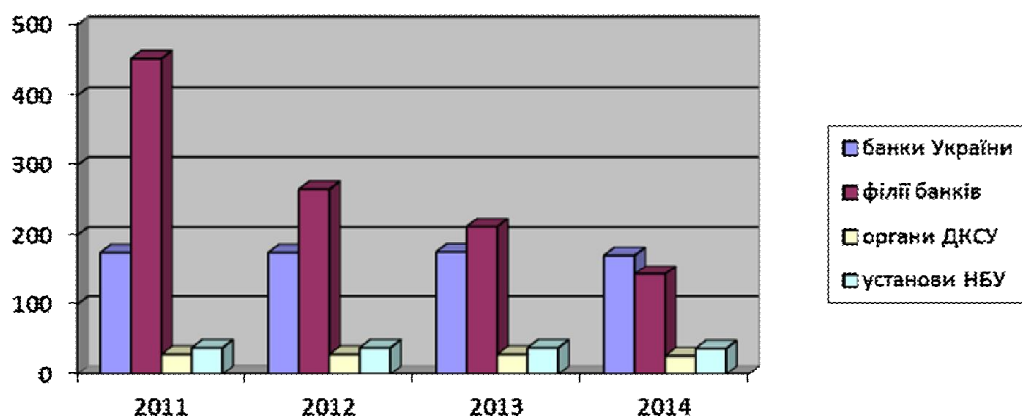


Рис. 1. Кількість учасників СЕП України, 2011-2014 рр.

У 2013 р. учасниками СЕП здійснено 347 611 тис. початкових платежів та надіслано електронних розрахункових повідомлень на суму 12 685 354 млн. грн., що більше на 4% за кількістю й на 8% за сумою порівняно з 2012 р. За дев'ять місяців 2014 р. СЕП було оброблено 235 057 тис. початкових платежів на суму 10 524 984 млн. грн. Переважна більшість початкових платежів надіслана до СЕП банками України та їх філіями – 218 835 тис. початкових платежів (93 % від їх загальної кількості) [3].

Про ефективність діяльності СЕП свідчать і середньодобові показники

роботи платіжної системи, які наведено у таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Середньодобові показники роботи СЕП, 2012-2014рр.

Середньодобові показники роботи СЕП	2012р.	2013р.	2014р.
В середньому за день оброблялося початкових платежів (тис. шт.)	1342	1385	1 270
- на суму (млн. грн.)	46892	50539	56 892
Середньоденний залишок на рахунках учасників СЕП (млрд. грн.)	23,0	27,8	33,4
Середньодобовий коефіцієнт обігу коштів на рахунках учасників СЕП	2,03	1,81	1,70

Аналіз даних таблиці свідчить про те, що станом на 1.10.2014р. Національним банком України забезпечено надійне та ефективне функціонування СЕП, максимальна швидкість, прозорість та високий рівень безпеки проведення платежів через цю систему.

Однак, незважаючи на зростання ефективності СЕП, ще залишилися певні недоліки: відсутність контролю системи електронний платежів; низький рівень нормативного та інформаційного забезпечення учасників системи електронних платежів, що за відсутності відповідних законів з питань захисту прав та інтересів власників платіжних засобів, що призводить до можливості тіншових фінансових операцій в системі фінансових операцій; відсутність організаційних та фінансових механізмів, дія яких має забезпечувати прозоре та справедливе ціноутворення на послуги [4].

Негативність дії зазначених факторів проявляються в тому, що сучасний стан системи електронних платежів не може розвиватися відповідно до реальних потреб учасників платіжної системи в умовах фінансової кризи.

Таким чином, для подальшого успішного розвитку національного карткового ринку необхідно впровадити концепцію єдиного національного платіжного простору з пріоритетом вітчизняних правил щодо всіх внутрідержавних операцій за платіжними картками.

Список використаних джерел

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 19.04.2014 р.] / Верховна Рада України; Закон від 05.04.2001 № 2346-III/. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 15.11.2014 р.

2. Банківська справа [Текст] : підручник / За ред. О.І. Лаврушина. - М.: Фінанси і статистика, 2003. - 576 с.

3. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

Перспективи розвитку електронних грошей в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econom.univ.kiev.ua/GS/15052014/tom2.pdf> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

УДК 338.242.4:338.436.33

Петруха Сергей

заместитель директора Института последипломного образования
ГУНУ «Академия финансового управления»
Министерства финансов Украины
г. Киев

МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ ФИНАНСОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Аннотация

В статье последовательно исследуются принципы финансовой государственной поддержки аграрного сектора экономики развитых стран, а также представленные возможные механизмы их имплементации в национальное законодательное поле и реалии агрохозяйствования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрный сектор, финансирование, кредитование, страхование, государственные программы.

В современных экономических условиях залогом устойчивого развития сельскохозяйственного товаропроизводителя (СХТ) является его оптимальное финансовое обеспечение, под которым понимаем обеспечение основными и оборотными активами, собственными и заемными финансовыми ресурсами, достаточными для выполнения количественных индикаторов краткосрочных производственных планов, а также обеспечение бесперебойности бизнес-процессов, связанных с реализацией сельскохозяйственной продукции (СХП).

На ряду с этим большое влияние на финансовое обеспечение СХТ оказывают природные, экономические и организационно-технологические особенности сельского хозяйства (с/х). Можно выделить следующие, наиболее специфичные черты финансов с/х: разнообразие форм хозяйствования, представленных в виде: крестьянских, фермерских и подсобных хозяйств, кооперативов, арендных коллективов, коллективных хозяйств, государственных предприятий и организаций, что накладывает связанные с ними особенности организации их финансов; активное участие государства в распределении и перераспределении денежных доходов в с/х; государственное финансовое регулирование с/х с усилением роли регионального финансирования; сезонное и универсальное кредитование с/х в рамках государственной финансовой поддержки; обязательное государственное страхование с/х на случай страховых рисков гибели или потерь урожая и сельскохозяйственных животных.

В силу специфики с/х, лучшие мировые механизмы хозяйствования не могут быть имплементированы с той же полнотой и эффективностью в данном секторе экономики, в отличие от других отраслей национальной экономики так как с/х, медленнее чем другие отрасли ее реального сектора, приспосабливается к быстро изменяющимся экономическим и технологическим условиям. Относительно незначительным остается размер выделяемых государственных ресурсов на фоне темпов интуитивного развития агросектора в сторону рынков

стран-членов ЕС, правил ВТО и естественной ограниченностью государственных финансов. По этому, в Украине необходимо создание альтернативных финансовых схем и новых форм государственно-частного партнерства так как это в свое время сделали экономически развитые страны.

Для обеспечения продовольственной безопасности государства в развитых странах реализуются следующие государственные программы: страхование урожая, резервирование средств для стабилизации доходов фермеров, защита доходов фермеров при нестабильности на рынках сбыта и неблагоприятных погодных условиях; беспроцентные авансовые кредиты для проведения весенне-полевых работ, осенние беспроцентные кредиты, позволяющие фермерам отсрочить сбыт сезонной продукции, информационно-консультационное обслуживание фермерских хозяйств, программы посреднических услуг по реструктуризации задолженностей фермеров, поддержка маркетинга СХП, снижение налогов при вынужденной продаже племенного скота в зонах, пострадавших от засухи.

Согласно методике, разработанной ОЭСР, ежегодно определяется эквивалент субсидирования производителей для каждого СХП. Он рассчитывается путем деления прямых и косвенных субсидий на производство данного вида продукции на ее объем. Самый высокий эквивалент в Японии – 71 % и ЕС – 43 %, эквивалентов субсидий потребителей – в Японии – 46 %, Польше – 28 % [1].

Ценовое регулирование. В странах ЕС преобладают косвенные субсидии – более 90 %. В структуре государственных субсидий наибольший удельный вес занимают средства на поддержку цен: в ЕС они составили 91 % суммы бюджетного финансирования с/х, США – 48 %, Канаде – 53 % [2]. Способы государственной поддержки фермерских цен, применяемые в зарубежных странах, примерно одинаковы и сводятся к установлению уровня индикативной цены, которую государство гарантирует за счет бюджетных средств.

Вследствие этого ценовые механизмы в сфере агропромышленного производства включают введение в действие целевых, гарантированных, пороговых и других цен. Необходимость применения в Украине регулируемой системы цен вызвана резким падением платежеспособного спроса населения, относительной убыточностью с/х, что во многом явилось следствием осуществления политики либерализации цен.

Кредитование. В США кредитная база в совокупных затратах с/х доходит до 70 %, Англия и Германии – до 50 %. В практике банков, ассоциаций и др. кредитных органов стран используются следующие основные процентные ставки за кредитные ресурсы: фиксируемая, регулируемая, переменная с фиксированным сроком. Средняя процентная ставка за пользование СХТ кредитными ресурсами в США не превышает 5 %, а процентная ставка малоимущим фермерам в рамках программ по улучшению жилищных условий достигает 1 % сроком от 33 до 50 лет. Фермерам, получающим кредит в различных кредитных организациях, выплачиваются компенсационные платежи в размере 4 % кредитных ресурсов. Фермеры на льготных условиях получают ссуды на покупку техники, оборудования, кормов, семян, удобрений,

пополнение стада, погашение долгов по движимому имуществу. Государственная поддержка фермерских хозяйств осуществляется также через системы залоговые ставок и целевых цен.

Наряду с этим объемы кредитования в агросекторе Украины на конец июня 2013 г. составили 38,3 млрд. грн., что на 6,5 % больше, чем за аналогичный период 2012 г. при том что процентная ставка по кредитам в национальной валюте в июне составила 14,3 % против 16,6 % в мае 2012 г. и 18,9 % в июне 2012 г., а в иностранной валюте для аграриев в июне была равна 7,9 %, тогда как в мае этот показатель составлял 8,4 % [3].

Страхование. По страхованию урожаев государство заботится о том, чтобы доходы СХТ были стабильны и не зависели от стихийных рисков. Аграрии могут получать компенсацию на уплаченные взносы страховым компаниям в размере от 50 до 100 %. Средний уровень компенсаций в США – 50-60 % от страховых взносов. Государство оплачивает четверть административных расходов, связанных с выдачей страховок аграриям. Бюджетные средства на уплату доли государства в страховом взносе перечисляются непосредственно в страховые компании на основании контрактов, которые они заключили с аграриями. Перечисления утверждаются в агентстве по управлению рисками и осуществляются через федеральную корпорацию по страхованию урожая. Компании собирают полностью страховую премию и переводят в федеральную корпорацию по страхованию урожая ту часть премии, которая определяется в соответствии с подписанным стандартным соглашением между этой компанией и Министерством с/х США. Таким образом, накопление страховых взносов в благоприятные годы происходит и в страховых компаниях, и на федеральном уровне. При возникновении страхового случая выплаты осуществляются в соответствии с теми долями риска, которые оговорены в подписанном стандартном соглашении.

Осуществление государственных программ. При этом создается трехкомпонентная система экономической безопасности для аграриев, которая включает: среднюю залоговую цену и предоставление кредитов под залог урожая; прямые фиксированные платежи, не связанные с уровнем производства, и поддержку СХТ в виде антициклических платежей. Субсидирование осуществляется по всем основным продуктам растениеводства, включая пшеницу, ячмень, овес, кукурузу, сорго, сою, маслосемена, хлопок и арахис. СХТ весной получают авансы под залог урожая в соответствии с утвержденными залоговыми ценами. Если цена реализации окажется ниже уровня залоговых цен, то положена доплата.

В настоящее время Министерство с/х в США имеет пять основных программ, которые направлены на предоставление продовольственной помощи различным слоям населения, в т.ч.: продовольственные талоны, дополнительное питание для женщин и детей, школьные обеды и завтраки, питание для детских садов и домов для инвалидов. Создано даже специальное подразделение – служба продовольствия и питания. В последние годы на эти программы выделяется 38-40 млрд. долл. США, что составляет около половины всего бюджета министерства. Объем финансирования продовольственной

помощи практически в два раза превышает объем прямых государственных субсидий фермерам.

Таким образом, система господдержки агросектора развитых стран базируется на: дотациях, компенсациях и материально-техническом обеспечении; льготном кредитовании СХТ; лизинге сельхозтехники и племенных животных с использованием бюджетных средств; государственных закупках СХП; поддержке страхования урожая сельскохозяйственных культур; льготах по налогам; реструктуризации задолженности СХТ перед бюджетом; финансировании инвестиционной деятельности; поддержке аграрной науки. При этом в европейских странах (Франция, Германия, Голландия, Дания) меры государственного воздействия делятся на две группы: прямое воздействие государства на развитие с/х, включающее принятие директивных, административных и плановых мер по регулированию данной отрасли; косвенное воздействие – ценовые, кредитно-финансовые, налоговые и инвестиционные механизмы.

Список использованных источников

1. Скорик, М.О. Державна підтримка сільського господарства на постіндустріальному етапі розвитку: досвід західних країн [Текст] / М.О.Скорик // Проблеми гуманізації навчання та виховання у вищому навчальному закладі освіти. – Ірпінь, 2012. – Ч. 4. – С. 52-59.

2. Коломієць, Т.А. Державна підтримка агропродовольчого комплексу як запорука продовольчій безпеці: зарубіжний досвід і Україна [Текст] / Т.А.Коломієць // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів. – Ірпінь, 2012. – С. 159–161.

3. Кредитування сільського господарства і сільськогосподарських корпорацій [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Національного банку України – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 336.71

Руцишин Надія

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА БАНКУ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ

Анотація

Висвітлено суть, значення кредитно-інвестиційної політики банку. Наведено основні етапи розробки кредитно-інвестиційної політики банківської установи. Окреслено основні завдання кредитно-інвестиційної політики банку.

Ключові слова: *кредитно-інвестиційна політика, кредитного-інвестиційна діяльність банку.*

Постійне забезпечення оптимального рівня кредитного-інвестиційної діяльності з одночасним досягненням планового рівня прибутку в умовах нестабільності зовнішнього середовища вимагає запровадження в банках науково обґрунтованої кредитно-інвестиційної політики, яка базується на достовірності та репрезентативності даних аналізу поточної ситуації та шляхів її розвитку в майбутньому, можливості банку оперативно реагувати на зміну різноманітних факторів. З метою забезпечення ефективної кредитно-інвестиційної діяльності банки розробляють власну внутрішню кредитно-інвестиційну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації.

Кредитно-інвестиційна політика є основою організації процесу банківського кредитування та інвестування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку. Вона повинна чітко визначити цілі кредитування та інвестування, правила їх реалізації, а також відповідне документальне та методичне оформлення.

Кредитно-інвестиційна політика як основа процесу управління кредитами та інвестиціями визначає пріоритети в процесі інвестування та розвитку кредитних відносин, з одного боку і функціонування кредитно-інвестиційного механізму – з другого. За допомогою кредитно-інвестиційної політики створюються необхідні загальні передумови ефективної праці персоналу банку і прийняття раціональних рішень, знижується ймовірність помилок, передбачається створення відповідної організаційної структури й розподілу обов'язків між персоналом банку.

Правильна організація процесу банківського кредитування та інвестування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними та інвестиційними операціями – основа фінансової та ринкової стабільності банків з урахуванням визначального місця, що посідають кредитні та інвестиційні операції у портфелі банківських активів.

Розробка кредитно-інвестиційної політики банку здійснюється за наступними етапами:

1. Аналіз кредитно-інвестиційної діяльності банку в попередньому періоді, який має на меті визначення динаміки обсягу, складу та рівня ефективності цієї діяльності.

2. Дослідження факторів зовнішнього кредитно-інвестиційного середовища та прогнозування розвитку діяльності банку, що дозволяє визначити вплив форм державного регулювання економічного стану країни тощо.

3. Оцінка внутрішнього ресурсного потенціалу банку та можливість його розвитку, а саме: розмір статутного капіталу банку та можливість його нарощення; рівень прогресивності інноваційних технологій у галузі кредитно-інвестиційного менеджменту; ефективність діючої структури та методів управління кредитно-інвестиційної діяльності.

4. Формування системи стратегічних цілей кредитно-інвестиційної політики, які повинні бути узгоджені зі стратегічними цілями банку, мати альтернативний характер та визначати основні напрями стратегії у галузі кредитування та інвестування.

5. Обґрунтування типу кредитно-інвестиційної політики банку. Критерієм такого обґрунтування виступає рівень ризику цих операцій, які будуть здійснювались у процесі кредитування та інвестування. Зі загальної сукупності виокремлюють три типи кредитно-інвестиційної політики: консервативний тип кредитно-інвестиційної політики банку спрямований на одержання стабільних доходів з мінімальним кредитно-інвестиційним ризиком; помірний тип кредитної політики банку орієнтується на середній рівень прибутковості і кредитно-інвестиційного ризику; агресивний тип кредитно-інвестиційного політики банку націлений на максимізацію прибутку, незважаючи на високий рівень кредитно-інвестиційного ризику.

6. Розробка основних параметрів організації кредитно-інвестиційного процесу та визначення ступеня відповідальності кредитно-інвестиційних менеджерів різного рівня (визначення алгоритмів дій щодо прийняття відповідних управлінських рішень за кредитами та інвестиціями, що стосується встановлення конкретних вимог).

7. Формування механізму контролю за здійсненням кредитно-інвестиційної політики банку, має на меті розробку системи заходів щодо її реалізації в певному періоді.

8. Загальна оцінка розробленої кредитно-інвестиційної політики банку включає: внутрішню збалансованість цільових показників за окремими напрямками кредитно-інвестиційної політики банку; допустимість рівня ризиків, економічний ефект, пов'язаний із реалізацією кредитно-інвестиційної політики тощо [2, с. 293-294].

Кредитно-інвестиційна політика розглядається як документально зафіксоване зведення правил, що регламентують процес інвестування і спрямовані на досягнення стратегічних цілей банку. Вона повинна впливати із загальної ділової політики банку та взаємо ув'язуватися із депозитною, кадровою політикою; визначається пріоритетами у виборі клієнтів, інвестиційних та кредитних інструментів; нормами і правилами, що регулюють практичну діяльність банківського персоналу, який реалізує ці пріоритети.

Важливими завданнями кредитно-інвестиційної політики банку є:

- 1) забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку;
- 2) постійний контроль над структурою кредитно-інвестиційного портфеля і його якісним складом;
- 3) мінімізація і диверсифікованість кредитних та інвестиційних ризиків [1, 3].

Під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників формується структура кредитно-інвестиційної політики банку. До основних елементів даної структури відносять:

- стратегія банку щодо основних напрямів кредитно-інвестиційного процесу, яка передбачає певні пріоритети, принципи та цілі банківської установи на ринку кредитів та ринку інвестицій;
- тактика банку в процесі організації кредитно-інвестиційної діяльності;
- контроль та моніторинг щодо здійснення обраної стратегії і тактики [5].

Отже, кредитно-інвестиційна політика є основою стратегії мінімізації

ризиків та збільшення прибутковості діяльності банку. Беручи до уваги всю сукупність ризиків, які впливають на ефективність діяльності та ставлення керівництва до ризику, кожен банк визначає власну кредитно-інвестиційну політику.

Список використаних джерел

1. Воробйова, О. Концептуальні засади регіональної кредитно-інвестиційної політики банків України / О. Воробйова // Світ фінансів. – 2010. – № 3. – С. 49-59. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/download/3775/3754>.
 2. Вовчак, О.Д. Кредит і банківська справа [Текст] : підручник / О. Д Вовчак., Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 670 с.
 3. Любар, О. О. Кредитна політика банків: види та моделі / О. О. Любар // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3(9). – С. 183–185.
 4. Ляхова, О. О. Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на проектне фінансування в Україні [Текст] / О. О. Ляхова, Т. П. Шокало // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – №2 – С. 179-190.
- Тищенко, А. Ю. Моніторинг у формуванні інвестиційної політики [Електронний ресурс] / А. Ю. Тищенко. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_11 (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



УДК. 654.173

Сокульський Владислав
старший викладач
Львівська комерційна академія
м. Львів

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У СФЕРІ В2С

Анотація

Подано аргументи щодо необхідності скорочення готівкового обігу в Україні, охарактеризовано сучасні можливості розрахунків за допомогою платіжних карток в Україні у сфері електронної торгівлі, названо основні чинники збільшення можливостей використання електронних грошей.

Ключові слова: безготівкові розрахунки, платіжні картки, електронні гроші.

Поширення безготівкових розрахунків у сфері В2С здане позитивно впливати на національні економіки. Так дослідження Moody's Analytics показало, що розвиток системи масових електронних платежів сприяє росту ВВП [1, с. 9], зокрема, збільшення обсягу розрахунків за допомогою платіжних карток на 1%

спричиняє зростання обсягу щорічного споживання в середньому на 0,056% та зростання ВВП на 0,032%. Інша група дослідників у звіті про електронні гроші в Україні [2, с.9 - 17] відзначає взаємообумовлюючий вплив кількості безготівкових платежів та рівня ВВП, загалом виокремлюючи основні фактори позитивного впливу, серед яких називають: стимулювання споживання домогосподарств, позитивний вплив на фінансову систему та монетизацію економіки, скорочення операційних витрат економіки та держави загалом, зумовлених обігом готівки, зменшення тіньової економіки, прискорений розвиток окремих сфер діяльності, зокрема електронної торгівлі.

В Україні з 2005 року спостерігається постійне зростання частки безготівкових платежів в загальній сумі операцій з використанням платіжних карток. У 2013 році вона досягла 17,4% або 159,1 млрд. грн. (табл. 1) При цьому примітним є те, що під час загострення політично-економічних криз, частка безготівкових розрахунків зазвичай зменшується.

Таблиця 1

Зміна складу та структури операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками

Роки	Сума операцій, млрд. грн.			Частка операцій, %		Зміна частки безготівкових платежів, %	Темпи приросту безготівкових платежів, %
	безготівкові платежі	отримання готівки	разом	безготівкові платежі	отримання готівки		
2002	1 163	18 885	20 048	5,8	94,2	-	-
2003	1 356	26 744	28 100	4,8	95,2	-1,0	16,6
2004	3 418	60 341	63 759	5,4	94,6	0,5	152,1
2005	3 196	96 542	99 738	3,2	96,8	-2,2	-6,5
2006	5 049	147 597	152 646	3,3	96,7	0,1	58,0
2007	8 118	217 003	225 121	3,6	96,4	0,3	60,8
2008	16 980	355 438	372 418	4,6	95,4	1,0	109,2
2009	18 375	334 791	353 166	5,2	94,8	0,6	8,2
2010	29 463	421 189	450 652	6,5	93,5	1,3	60,3
2011	46 346	529 633	575 979	8,0	92,0	1,5	57,3
2012	91 561	649 859	741 480	12,3	87,6	4,3	97,6
2013	159 138	756 889	916 027	17,4	82,6	5,0	73,8

Сьогоднішні виклики, яким протистоїть Україна супроводжуються заходами НБУ щодо протидії фінансування тероризму та зменшення відтоку валюти з банківської системи. Одним із таких заходів стали додаткові обмеження щодо використанні електронних грошей: встановлено максимальну суму готівкових коштів, яку фізична особа може отримати через платіжний пристрій в обмін на електронні гроші з використанням наперед оплаченої картки багаточільового використання, та суму електронних грошей, яку користувачі – фізичні особи мають право переказувати іншим користувачам – фізичним особам з використанням наперед оплачених карток багаточільового використання. Разом з тим граничну суму розрахунків готівкою знижено не було, не зважаючи на наполегливі настанови експертів швидшими темпами

наближатись до обмежень європейського рівня. Нажаль в сьогоднішніх реаліях готівка активно використовується для ухилення від оподаткування, реалізації корупційних схем відмивання бюджетних коштів та фінансування тероризму. Темпи організації суб'єктами господарювання надання можливості держателями електронних платіжних засобів (платіжних карток) проведення розрахунків у безготівковій формі за продані товари не відповідають вже сформованим потребам споживачів та необхідності прискореного розвитку сфери масових безготівкових розрахунків, що, зокрема, зазначають представники Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем "ЄМА" [3].

Дещо краще в цьому аспекті складаються справи у сфері електронної торгівлі. Нарощуванню її обсягів в Україні останні роки сприяли: збільшення проникнення мережі Інтернет серед потенційних покупців продукції (завдяки розширенню мережі, зниженню ціни за її використання та поширенню мобільних пристроїв з доступом до глобальної мережі), розширення мережі відділень підприємств, які займаються доставкою товарів, активізація каналів надання потенційним користувачам інформації про товари в мережі Інтернет, розвиток банківськими установами систем інтернет-банкінгу. При цьому вибір способів оплати все ще залишається порівняно невеликим. Переважно він обмежується оплатою за готівку, за допомогою платіжної картки або безготівковим перерахунком. Слід відмітити, що намагання банків перевести частину клієнтів з відділень до системи інтернет-банкінгу вже тривалий час супроводжуються покращенням зручності використання платіжних інструментів та впровадженням нових банківських продуктів та послуг, в т.ч. зручних для використання в електронній торгівлі. Так платіжна картка, колись мало пристосована до потреб здійснення розрахунків в мережі Інтернет, сьогодні в Україні вже не так сильно програє по функціональності електронним грошам. Велику роль в даному випадку мають суттєві обмеження щодо використання електронних грошей в Україні та ознаки дискримінації, за заявами учасників ринку електронних грошей, з боку НБУ [4].

Рівень безпеки при оплаті платіжною картою загалом було підвищено банками шляхом надання можливості клієнтам порівняно швидко та зручно відкривати віртуальні платіжні картки, призначені для розрахунків в мережі Інтернет, за мінімальну плату або безкоштовно. Для розрахунків за кордоном вже стало звичним застосування технології 3-D Secure, а в межах країни – двохетапної аутентифікації. Додаткові заходи безпеки організуються за допомогою посередників (PayPal) або інтрнет-аукціонами шляхом надання послуги "заморожування платежу". Карткові рахунки можна відкривати в різних валютах, на відміну від електронних грошей. Покращення організації розрахунків дозволило зводити до мінімуму обсяг даних, які має вводити платник, та перенаправляти його у знайомий інтерфейс кабінету системи інтернет-банкінгу тільки для перевірки правильності зазначених параметрів замовлення та введення коду підтвердження оплати. Час проведення платежу у кілька хвилин цілком задовольняє сьогоднішні потреби ринку електронної торгівлі. Мікроплатежі, які економічно не вигідно проводити за допомогою

платіжної картки продавці зазвичай замінюють організацією власних систем обліку рахунків клієнтів з попередньою їх оплатою за наперед визначеною сумою.

Відвойовування позицій систем електронних грошей експерти напряму пов'язують із належним законодавчим врегулюванням організації їх діяльності. Поряд з тим, зацікавлення потужними соціальними мережами та пошуковими системами у створенні власних платіжних систем на базі технології електронних грошей для монетизації частини контенту та послуг може дати новий поштовх активізації використання електронних грошей та залученню частини готівкових коштів до безготівкового обороту.

Список використаних джерел

1. The Impact of Electronic Payments on Economic Growth [Електронний ресурс]/ Mark Zandi, Virendra Singh, Justin Irving; Moody's Analytics. – 2013. – 18 с. – Режим доступу : http://usa.visa.com/download/corporate/_media/moodys-economy-white-paper-feb-2013.pdf (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

2. Електронні гроші в Україні : аналітичний звіт [Текст] / Д. Науменко, В. Кравчук, А. Глібовець; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К. : Альфа-ПК, 2012 – 64 с.

3. Лист Голові НБУ та Голові Державної фіскальної служби України “Щодо маленьких кроків в сфері розвитку безготівкових розрахунків, які варті того, щоб їх зробити” : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ema.com.ua/letter-on-small-steps-in-development-of-cashless-payments-15-09/> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

4. Щодо складної ситуації з обігом електронних грошей в Україні : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ema.com.ua/difficult-situation-of-electronic-money-in-ukraine/> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 336.2

Угрин Володимир

аспірант

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль

ОБЛІК ПОДАТКОВОГО БОРГУ КОНТРОЛЮЮЧИМИ ОРГАНАМИ В УКРАЇНІ

Анотація

В роботі зазначено, що облік податкового боргу відіграє ключову роль в процесі прийняття управлінських рішень контролюючими органами з метою впливу на фіскальну поведінку платників податків. Показано, що впродовж останніх років суттєво зросла кількість боржників, лєвова частка з яких є фізичними особами. Податковий борг платника може перебувати в інертному та дієвому статусі.

Ключові слова: податковий борг, облік податкового боргу, контролюючі органи, інтегрована картка платників податків.

Сьогодні в Україні відчувається гострий дефіцит бюджетних ресурсів, що обумовлено падінням темпів росту валового внутрішнього продукту (ВВП) та як наслідок зниженням податкових надходжень. Окрім того, впродовж останніх років платники податків не відзначаються належною платіжною дисципліною, що призвело до виникнення значних обсягів податкового боргу. Динаміка податкового боргу впродовж останніх років набула стрибкоподібного характеру, а скорочення його розмірів чергується із значним зростанням. Нагальною є потреба в розробці теоретичних і практичних засад формування досконалого механізму державного управління податковим боргом, складовими процесу якого є збирання, систематизація та аналіз інформації про суми податкового боргу з метою прийняття виважених управлінських рішень щодо заходів впливу на фіскальну поведінку платника податків [1]. Звідси, підвищити ефективність управління податковим боргом неможливо без відповідно налагодженого його обліку.

В обліку податковий борг виникає за платежами за певний період як різниця між нарахованими та сплаченими сумами податкових зобов'язань, а його абсолютна величина визначається від'ємним сальдо розрахунків з бюджетом на фіксовану дату [2, с. 64]. Зауважимо, що незважаючи на проведення реорганізації контролюючих органів механізм ведення територіальними органами фіскальної служби оперативного обліку передбачено наказом Міндоходів від 5.12.2013 "Про затвердження Порядку ведення органами Міністерства доходів і зборів України оперативного обліку податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, інших платежів, які сплачуються під час митного оформлення товарів". Відтак, нормативне забезпечення ведення обліку не приведено у відповідність до діючої організаційної структури контролюючих органів. Таким чином, виникають правові колізії щодо законності діяльності Державної фіскальної служби (ДФС).

Для обліку податків, зборів а також сум несвоєчасно сплачених податкових зобов'язань контролюючими органами відкриваються інтегровані картки платників за кожним платником під якими розуміють – форму оперативного обліку податків, зборів, митних платежів, передоплати та єдиного внеску, що включає комплекс облікових показників з інтегрованих підсистем, за повноту, достовірність і своєчасність відображення яких несуть відповідальність структурні підрозділи контролюючих органів за функціональними напрямками роботи [3];

У випадку наявності в платника податкового боргу за податками, зборами контролюючі органи зобов'язані зарахувати кошти, що сплачує такий платник, в рахунок погашення боргу згідно з черговістю його виникнення незалежно від напряму сплати, визначеного платником. У такому самому порядку відбувається зарахування коштів, що надійдуть у рахунок погашення податкового боргу платника відповідно до статті 95 Податкового кодексу України або за рішенням суду у випадках, передбачених законом.

Відповідно до діючою в Україні практики при погашенні суми податкового боргу (його частини) кошти, що сплачує такий платник, у першу чергу зараховуються в рахунок податкового зобов'язання. У випадку повного погашення суми податкового боргу кошти, що сплачує такий платник, в наступну чергу зараховуються у рахунок погашення штрафів, в останню чергу зараховуються в рахунок пені.

Окрім загальної суми податкового боргу в інтегрованих картках платників відображається суми списання безнадійного податкового боргу.

Динаміка кількості платників податків, що обліковуються контролюючими органами та мають податковий борг наведена в табл. 1

Таблиця 1

Динаміка кількості платників податків, що обліковуються контролюючими органами та мають податковий борг на кінець року*

Роки	Кількість боржників	в т.ч. фізичні особи	частка боржників фізичних осіб, %
2008	106164	X	X
2009	121070	X	X
2010	135137	X	X
2011	263779	210718	79,9
2012	303446	182149	60,0
2013**	299562	101818	34,0
01.09.2014	453139	348321	76,9

*Джерело: складено на основі [4];

**в 2013 році в структурі Міндоходів було ліквідовано департамент погашення податкового боргу, через що представлені показники лише станом на 01.05. поточного року

Незважаючи на впровадження Податкового кодексу та спрощення механізму нарахування та сплати окремих податків та зборів кількість податкових боржників суттєво зросла. Так, станом на 01.09.2014 загальна їх кількість становила 453139 боржників. Переважна більшість таких боржників є фізичні особи (76,9% від загальної кількості в 2014 році), а тому значну увагу з метою підвищення платіжної дисципліни необхідно звернути на підвищення роз'яснювальної роботи саме між фізичними особами (фізичними особами суб'єктами підприємницької діяльності).

Зауважимо, що основною метою обліку податкового боргу є володіння податковим керуючим об'єктивною інформацією щодо боржника та можливість активно впливати на процес погашення податкового боргу. Податковий борг платника може перебувати в інертному та дієвому статусі. Інертний статус – це період протягом якого до боржників не застосовується жодних активних дій окрім надсилання податкової вимоги, опису та реєстрації майна в податкову заставу. В свою чергу дієвий статус – це статус податкового боргу, в якому податковий керуючий застосовує усі можливі законні заходи з метою погашення абсолютної суми податкового боргу. Такі дій можуть вживатись податковим

керуючим після закінчення 60 денного терміну з моменту отримання податкової вимоги платником податків. В діючій практиці контролюючими органами розрізняють п'ять видів дієвого статусу: активний, пасивний, банкрутство, розстрочення (відстрочення) сплати податкового боргу та безнадійний податковий борг. Зауважимо, що впродовж останніх років намітилась негативна тенденція до зростання податкового боргу, що перебуває в пасивному та безнадійному статусі. До такого податкового боргу податковий керуючий не може застосувати жодних активних дій до боржника. Негативна динаміка пасивного податкового боргу, що станом на 01.01.2013 року становив 6158,9 млн. грн. в першу чергу демонструє неефективність вжитих заходів органами стягнення до податкового боргу, що перебував в інертному або активному статусі. На увагу заслуговують розміри податкового боргу при процедурі банкрутства, що невпинно зростають та на 01.01.2013 року сягнули 8473,1 млн. грн. [4]. Таким чином, зростання такого податкового боргу буде негативно впливати на податкові надходження та призведе до бюджетних втрат.

З огляду на зазначене, правильність та достовірність обліку податкового боргу контролюючими органами відіграє ключову роль в процесі управління податковою заборгованістю та мінімізації його розмірів.

Список використаних джерел

1. Юр'єва, О.І. Сучасні проблеми державного управління податковим боргом [Електронний ресурс] / І. О. Юр'єва. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/15.pdf> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
2. Десятнюк, О.М. Управління податковим боргом [Текст] : навчальний посібник / О.М. Десятнюк, Т.Я. Маршалок. — Тернопіль : 2012. — 340 с.
3. Про затвердження Порядку ведення органами Міністерства доходів і зборів України оперативного обліку податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, інших платежів, які сплачуються під час митного оформлення товарів [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 05.12.2013р. / Міндоходів України ; Наказ, Порядок, Форма типового документа від 05.12.2013 № 765. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0217-14> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
4. Державна фіскальна служба України [офіц. сайт] : укр. версія. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 336.531.2

Черкасова Світлана

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

ПРО ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕБАНКІВСЬКОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Анотація

У статті розглянуті основні проблеми державного регулювання небанківського фінансового сектора та визначені напрями удосконалення його форм і методів із урахуванням потреб розвитку інвестиційного ринку та зарубіжного досвіду.

Ключові слова: державне регулювання, небанківське інституційне інвестування, інвестори, фінансовий сектор.

Державне регулювання діяльності інституційних інвесторів небанківського типу здійснюється двома уповноваженими державними органами – Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацфінпослуг), та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). Розподіл повноважень цих органів у сфері державного регулювання діяльності інституційних інвесторів здійснений у відповідних положеннях, затверджених Указами Президента України [1; 2]. Нацфінпослуг забезпечує регулювання діяльності страхових організацій, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок. НКЦПФР регулює діяльність інститутів спільного інвестування та компаній з управління активами, що забезпечують управління активами інституційних інвесторів. Останніми роками в наукових колах триває активна дискусія щодо створення мегарегулятора в фінансовому секторі країни, який би забезпечив реалізацію єдиних підходів в розвитку фінансових інститутів, проте це питання до сих пір залишається відкритим.

Поряд із уповноваженими державними органами регулювання діяльності інституційних інвесторів небанківського фінансового сектора здійснюється саморегулювними організаціями таких фінансових інститутів. Мова йде про Лігу страхових організацій, Національну асоціацію недержавних пенсійних фондів та їх професійних адміністраторів, Українську асоціацію інвестиційного бізнесу, Всеукраїнську асоціацію кредитних спілок та ін. Обсяги повноважень та регулюючого впливу саморегулювних організацій інституційних інвесторів небанківського типу визначається державою й носить підпорядкований державному регулюванню характер.

Державне регулювання діяльності інституційних інвесторів небанківського типу здійснюється в цілях реалізації державної політики щодо прискорення розвитку інституційного інвестування, вдосконалення механізмів залучення заощаджень, що пропонуються інституційними інвесторами, в інвестиційний процес, створення умов для розвитку добросовісної конкуренції між фінансовими інститутами в інвестиційній сфері, забезпечення захисту майнових

прав інвесторів та клієнтів фінансових установ тощо.

Серед основних форм державного регулювання небанківського інституційного інвестування слід виділити державну реєстрацію та ліцензування діяльності фінансових інститутів, які є інституційними інвесторами, нормативно-правове регулювання операцій з залучення та розміщення інвестиційних ресурсів, нагляд та контроль за додержанням стандартів та правил інвестиційної діяльності, що визначені законодавством, застосування заходів впливу до їх порушників та ін.

Незважаючи на сформовану систему державного регулювання небанківського фінансового сектора, визначення та розподіл повноважень регулюючого впливу у цій сфері, вітчизняна практика державного регулювання небанківського інституційного інвестування характеризується недостатньою ефективністю, відстає від вимог та потреб розвитку інвестиційного ринку, недостатньо враховує зарубіжний досвід.

Серед основних проблем у цій сфері слід виділити відсутність на державному рівні цілісної програми розвитку небанківського інституційного інвестування, як системи, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл внутрішніх інвестиційних ресурсів для розвитку економіки. Однак, саме небанківські фінансові установи – інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, страхові організації в практиці економічно розвинених країн акумулюють середньо та довгострокові інвестиційні ресурси для подальшого їх інвестування в економічне зростання.

Має місце неузгодженість між собою законодавчих актів, що регулюють діяльність окремих видів інституційних інвесторів небанківського сектора. Невиправданими є і значні обмеження в напрямках та обсягах інвестування нагромаджених інвестиційних ресурсів, заборона на придбання іноземної валюти небанківськими фінансовими установами.

Проблеми в регулюванні діяльності інституційних інвесторів небанківського фінансового сектора з боку держави стають особливо наочними під час фінансових криз. Наслідки світової фінансової кризи 2008-2009 рр. спричинили погіршення фінансового стану багатьох фінансових установ небанківського сектора внаслідок зниження їх ліквідності та платоспроможності. Заборона НБУ на дострокове вилучення депозитів, розміщених в банках, обумовила неможливість виконання зобов'язань перед клієнтами та учасниками з боку інститутів спільного інвестування, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок.

Необхідність прискорення розвитку небанківського інституційного інвестування, як системи, що є постачальником внутрішніх інвестиційних ресурсів для забезпечення економічного зростання, вимагає удосконалення форм та методів державного регулювання діяльності небанківських фінансових установ. З цією метою, спираючись на досвід зарубіжних країн, доцільно впровадити консолідований нагляд за небанківськими фінансовими установами шляхом об'єднання уповноважених державних органів в єдиний мегарегулятор для уникнення дублювання їх функцій та підвищення ефективності регулюючого впливу внаслідок відмови від розпорошеності повноважень.

Важливим є вдосконалення законодавства щодо регулювання діяльності фінансових установ – інституційних інвесторів з подальшою його адаптацією до європейського законодавства, посилення взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями, налагодження ділових стосунків з міжнародними об'єднаннями органів нагляду та окремими іноземними регуляторами.

Потребує створення ефективна система захисту майнових прав учасників та клієнтів небанківських фінансових установ, що є інституційними інвесторами. Спроби створити елементи такої системи в окремих сегментах небанківського фінансового сектора є, проте вони потребують законодавчого закріплення та поширення на всі види інституційних інвесторів.

Важливим для забезпечення стабільної діяльності інституційних інвесторів небанківського типу є й удосконалення механізмів тимчасової адміністрації в небанківських фінансових установах, затвердження планів відновлення їхньої фінансової стабільності, впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й корпоративного управління, внутрішнього фінансового моніторингу тощо. Адже непрозора діяльність фінансових установ є важливим чинником, що зменшує обсяги залучення ними в економіку країни інвестиційного капіталу, підриває довіру до них з боку населення та іноземних інвесторів.

Потребують перегляду й нормативи інвестування коштів, залучених небанківськими фінансовими установами, для забезпечення гнучкості в розміщенні їх активів з урахуванням безпечності та ліквідності. Необхідним є й розширення видів фінансових інструментів, доступних для інституційних інвесторів, за рахунок випуску державних боргових зобов'язань та цінних паперів місцевих органів влади з різними термінами погашення.

Реалізація вищерозглянутих напрямів буде сприяти розвитку в країні ефективної системи небанківського інституційного інвестування, здатної забезпечити розширений розвиток національної економіки за рахунок внутрішніх джерел капіталу та зростання добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Указ Президента України від 23.11.2011 р. № 1070/2011 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua) (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

2. Положення про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку : Указ Президента України від 23.11.2011 р. № 1063/2011 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua) (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 336.77.067.21/22

Чікіта Ірина

к.е.н., доцент

Львівська комерційна академія

м. Львів

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ НА КРЕДИТ – АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ

Анотація

У статті висвітлені результати аналізу цінової еластичності попиту на кредит з боку різних економічних агентів у довгому і короткому періодах. Зокрема, досліджено вплив нецінових факторів на формування попиту на кредит усіх суб'єктів економіки.

Ключові слова: еластичність попиту, кредит, депозит, парадокс Гіффена, аналіз.

В сьогоdnішніх умовах стимулювання економічного зростання залишається чи не найважливішим завданням для виходу вітчизняної економіки з кризи. Серед факторів, які негативно впливають на зростання ВВП з боку фінансової системи зарубіжні економісти називають збільшення банківської маржі як різниці між процентними ставками за кредитами і депозитами [1, 2, 3].

Дослідження банківської маржі в Україні показали [4], що протягом 2005-2012 вона перебувала у діапазоні від 5% до 8% у національній валюті, і це значно вище від рівня, який спостерігається у економіках розвинутих країн. При цьому, процентні ставки за кредит збільшуються саме в ті періоди, коли економічне зростання сповільнюється.

З метою вивчення можливості зниження відсоткових ставок без втрати банківською системою доходів було здійснено аналіз цінової еластичності попиту на кредит з боку різних економічних агентів у довгому і короткому періодах. Проведений аналіз показав, що в короткому періоді (помісячно) попит на кредити переважно еластичний, в окремі місяці значення еластичності прямує до безмежності, а в довгому періоді (по роках) попит еластичний в періоди економічного розвитку (2006-2007, 2011 рр.) та нееластичний у період спаду (2008-2009, 2012 рр.) [4].

Одночасно було виявлено, що в багатьох часових проміжках значення еластичності було додатнім, тобто обсяги кредитування зростали при зростанні процентної ставки. В економічній теорії додатне значення показника еластичності пояснюється парадоксом Гіффена. Його суть полягає в тому, що при зростанні ціни на деякі товари, їх споживання збільшується за рахунок економії на інших товарах, що зумовлено переважанням ефекту доходу над ефектом заміщення. Товар Гіффена – це малоцінний товар, який займає в бюджеті споживача значне місце і не має заміників. Механізм дії парадоксу Гіффена такий: якщо покупець споживає товари x та y , причому товар x дорожчий, то при зростанні ціни на них, попит на дешевший товар y зростає за рахунок відмови від споживання дорожчого товару x .

Ще одне пояснення парадоксу Гіффена – інфляційні очікування економічних агентів, що змушує їх збільшувати попит на товар в очікуванні його подорожчання.

Прийнято вважати, що товаром Гіффена є переважно товари першої необхідності, зокрема продукти харчування, (наприклад, картопля), а кредит до таких товарів не відноситься. Однак здійснені розрахунки [4] однозначно демонструють, що додатне значення еластичності попиту на кредит з боку нефінансових корпорацій є непоодиноким явищем, а з боку домогосподарств взагалі переважає. З цього робимо висновок про високий вплив нецінових факторів на формування попиту на кредит усіх суб'єктів економіки.

Для вивчення дії таких нецінових чинників нами проведено оцінку чутливості попиту на кредит до змін у доході суб'єктів господарської діяльності (без банків та бюджетних установ) і населення на основі статистичних даних у довгому періоді (рік) (табл1).

Інтерпретація показника чутливості попиту від доходу пов'язана з поділом благ на товари вищої споживчої цінності (нормальні товари) та нижчої споживчої цінності, а також предмети розкоші та предмети першої необхідності. Для товарів нижчої споживчої цінності показник еластичності від доходу є від'ємним, що пов'язане з відмовою від них з ростом доходу. Якщо коефіцієнт еластичності є меншим за 1, товар вважається першої необхідності. Його частка у витратах споживача зменшується зі зростанням доходу, а попит загалом зростає зі зменшенням доходів. У свою чергу, попит на товари розкоші зі збільшенням доходів підвищується, коефіцієнт еластичності за доходом відповідно є більшим за 1.

Таблиця 1

Еластичність попиту на кредит за доходом суб'єктів господарювання та населення за 2006 - 2013 роки

Період	Еластичність попиту на кредит за доходом	
	суб'єктів господарювання	населення
2006	1,3	3,6
2007	1,7	1,9
2008	0,7	0,2
2009	2,4	-20,3
2010	1,6	1,1
2011	0,8	3,7
2012	0,8	0,4
2013	-4,3	5,3

Джерело: розраховано за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

З наведених розрахунків еластичності попиту на кредит за доходом видно, що для суб'єктів господарювання він є меншим за 1 у період 2008 р. та 2011-2012 рр., а у 2013 взагалі має від'ємне значення. Таким чином, простежується зв'язок між загальною макроекономічною ситуацією та попитом на кредит з боку підприємств: кризові явища, скорочення обсягів виробництва і рестрикційна грошово-кредитна політика зумовлюють таке неоднозначне явище, як перетворення кредиту на "товар першої необхідності", а згодом, на "товар нижчої споживчої якості". Для населення, ставки кредитування для якого традиційно вищі, зміни мають дещо іншу амплітуду: у найбільш критичний період – 2009 р., – величезне від'ємне значення еластичності за доходом, а у 2009

та 2012 рр. – кредит є "товаром першої необхідності".

Зауважимо, що результати розрахунків не можуть вважатися цілковито об'єктивними внаслідок значного тіньового обороту в нашій державі, що не дозволяє встановити обсяги фактичних доходів економічних агентів із достатньою точністю. Крім того, еластичність за доходом варіюється залежно від груп споживачів, що в умовах сучасного стану подання статистичної інформації врахувати неможливо. Разом з тим, наведені дані не суперечать попередньо виявленим тенденціям, що дозволяє опиратися на них у здійсненому дослідженні.

Висновок, який можна зробити з результатів аналізу полягає, на наш погляд, у констатації недостатньої монетизації економіки і потреби у збільшенні фінансового забезпечення економічних агентів, зокрема, через кредитний канал. Це підтверджується зростанням попиту на кредит при збільшенні процентних ставок та еластичністю за доходом, меншою за 1 практично у ті ж самі часові періоди. Також значним є фактор негативних очікувань, який формує поведінку суб'єктів ринку та приводить до зростання потреби в кредитуванні. Крім того, позиціонування кредиту як товару Гіффена означає відсутність у економічних агентів альтернативних до кредиту джерел фінансового забезпечення (товарів-субститутів у термінології економічної теорії).

Все це дозволяє зробити припущення про доцільність розширення кредитування суб'єктів господарської діяльності та необхідність змін у грошово-кредитній політиці держави для стимулювання економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Koivu, T. Do efficient banking sectors accelerate economic growth in transition countries? / Tuuli Koivu // BOFIT Discussion Paper. – 2002. – N 14. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0212/0212013.pdf> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
2. Financial Development and Economic Growth: Evidence from Ten New EU Members / Guglielmo Maria Caporale, Christophe Rault, Robert Sova and Anamaria Sova // Working Paper No. 09-37. - October 2009 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.brunel.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0014/82130/0937.pdf
3. Djalilov, K. Piesse J Financial Development and Growth in Transition Countries: A study of Central Asia/ Khurshid Djalilov Jenifer Piesse //Research papers. Bournemouth University Business School. – October 2011 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business.bournemouth.ac.uk/downloads/ Djalilov_and_Piesse.pdf
4. Чікіта, І. Б. Еластичність попиту на кредити як фактор підвищення впливу банківської системи на економічне зростання [Текст] / І. Б. Чікіта // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 8. – С. 52-56



УДК 336.02

Шевців Світлана

аспірантка

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів

ЕФЕКТИВНА КРЕДИТНА ПОЛІТИКА В ЧАС ІНФЛЯЦІЇ ТА ФАЗА КРИЗИ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ СПРИЧИНЕНИХ НЕЮ

Анотація

У статті розглянуто питання проблемних боргів яке є досить молодим в Україні, кризові ситуації що мали вплив на економіку країни в минулому та діючу фазу кризи, що затяглася при мінливих зовнішніх факторах, що впливають на кредитну політику банку. Висвітлено гостре питання великої частки проблемних кредитів на балансах банківських установ, що потребує негайного вирішення. Визначено доцільність розвитку регулювання вітчизняними банками проблемної заборгованості, та запровадження нових реформ урядом України.

Ключові слова: банк, кредитна політика, проблемні кредити, девальвація, проблемні активи.

У нинішніх умовах господарювання українські комерційні банки опинилися в центрі багатьох суперечливих, кризових і важкопрогнозованих процесів, що відбуваються в економіці, політиці й соціальній сфері. В сучасній широкомасштабній фінансово-економічній кризі в Україні особливо актуальна розробка ефективної кредитної політики банком. Кредитні операції залишаються пріоритетним напрямом діяльності банківських установ сьогодні. Саме вони приносять найвагомішу частку доходів банку, тому і є найбільш ризикованими у діяльності банків та можуть призвести до значних фінансових збитків. А враховуючи той факт, що в умовах політичної та економічної нестабільності в країні та високої інфляції, сьогодні, можливість вчасно розраховуватись за кредитними зобов'язаннями скоротилась, тобто зросла ймовірність виникнення проблемних кредитів. Тому вітчизняні банки переважно формують кредитну політику на короткотермінову перспективу розвитку поточного року. Кредитна експансія попередніх років, велика частка валютних кредитів у кредитному портфелі банків та те, що за кредитами не генеруються грошові потоки до банку у визначений термін та в повному обсязі призвело до того, що в Україні сьогодні спостерігаємо суттєве погіршення банківських балансів в результаті зростання частки проблемних кредитів та величини сформованих резервів за ними. У результаті відбуваються масові неплатежі за кредитами, українським банкам, за висновками експертів рейтингового агентства Fitch, поки не вдалося домогтися прогресу в скороченні обсягів проблемних кредитів. Частка безперспективних кредитних активів у портфелі банків залишається на рівні 45% – 50%. Так, за підсумками II кварталу 2014 року загальна кількість недіючих (проблемних) кредитів по всій банківській системі України склала 47,02%. Тобто загальна сума проблемних активів зараз складає 240 млрд. гривень [2].

На тлі сучасних тенденцій, коли вітчизняному виробнику для ефективної діяльності недостатньо обігових коштів, банківські установи надають кредити

за високої ціни та в обмеженій кількості. Отож, українським банкам необхідно відновлювати кредитування із оптимальними умовами для реципієнтів. І якщо із кризою ліквідності банківські установи України справляються, то фаза кризи великої частки проблемних кредитів на балансах банківських установ затяглася, проблема й досі залишається гострою і потребує негайного вирішення.

Підвищена увага економістів до проблеми сучасної фінансової кризи пояснюється швидкістю її поширення і масштабами наслідків. У зв'язку з цим науковий інтерес становить аналіз у працях багатьох вітчизняних науковців, а саме: Г. Панової, В. Гончаренко, М.Савлука та ін. Проте подальшого дослідження потребує питання впливу на розвиток кредитування населення, адже на території України питання проблемних боргів є достатньо молодим, отже, науково обґрунтованих стратегій його вирішення наразі не відпрацьовано [1]. Логіка дослідження трансформаційних зрушень у кредитній політиці банків України, що відбуваються під впливом інфляції, передбачає загальний аналіз кредитного портфелю, а також короткий огляд становлення та розвитку кредитування.

Кожен окремий комерційний банк розробляє індивідуальну кредитну політику, враховуючи ряд факторів які можна умовно розділити на два типи: зовнішні та внутрішні. І якщо внутрішні фактори це виключно фінансова надійність банку, то зовнішні фактори пов'язані із економічною та політичною ситуацією в країні та рівнем розвитку банківської інфраструктури в країні. Саме зовнішні фактори, які сьогодні такі мінливі, найбільше впливають на напрям розвитку кредитної політики банку. Так, аналізуючи макроекономічні показники сьогодні, можна зробити такі висновки:

- бачимо економічне падіння на тлі катастрофічного зниження внутрішнього та зовнішнього попиту, девальвація національної валюти;
- спостерігається тенденція до зменшення питомої ваги довгострокових кредитів. Так якщо в 2008 році довгострокові кредити зростали у відношенні до короткострокових 70 до 30 %, то сьогодні 20 до 80%, зростають обсяги кредитів без застави зокрема карткове кредитування, банки приваблює висока прибутковість даних продуктів;
- негативні тенденції спостерігаються в динаміці кредитів спрямованих на інвестиційну діяльність, їх обсяг занадто малий. Допускаю, що така ситуація склалась через те, що банки страхуючи себе від ризику неповернення таких типів кредитів, створили занадто жорсткі умови надання, що унеможливило отримання кредиту середньостатистичному підприємцю;
- спостерігається тенденція, щодо пріоритетів кредитної політики до галузей де вища обіговість капіталу, та кредитування лише пов'язаних позичальників, заходи впливу на яких знаходяться за межами правового поля.

Внаслідок девальвації національної валюти чимало позичальників, які отримали кредити в іноземній валюті, виявилися неплатоспроможними. За рахунок курсової різниці на їх плечі лягло додаткове фінансове навантаження. З низки причин дані офіційної статистики Національного Банку України дають не повну картину стану (якості) українського ринку кредитування, більше того, відсутня офіційно опублікована інформація про проблемні кредити, тобто

кредити, що до повернення яких виявлені складнощі і які потенційно можуть стати простроченими.

За роки незалежності Україна зіткнулася з цілим рядом кризових ситуацій, що прямо чи опосередковано вплинули на банківський сектор, а саме:

- російський дефолт 1998 року;
- банкрутство одного з найбільших банків «Україна» в 2001 році;
- політична криза 2004 року;
- криза кредитування 2007-2008 року;

та криза 2013/2014 року, яку нам ще витіснити [2].

На наш погляд, першим симптомом кризових явищ у банківській системі 2013 році був масовий відплив коштів із рахунків вкладників, що спровокувало кризу ліквідності багатьох банків, значне зростання проблемної позичкової заборгованості та загалом збиткові результати діяльності більшості українських банків. А на фоні відтоку коштів валютний ринок переживає панічні настрої. Спостерігаємо підвищений попит на долар та стрімке падіння гривні. Спостерігаємо ситуацію, як в країні спрямовуються переважно спекулятивні гроші, які дестабілізують фінансовий ринок. За підрахунками НБУ, реально довгостроковою інвестицією стає лише кожен двадцятий долар, що надходить в Україну. На нашу думку в даний складний час Україна повинна визначити шлях по якому змістить працювати на економіку тіньові заощадження українців! Можливо, що це шлях обмежень та заборон, що робитиме систему валютного регулювання складною, та гаяти час не можна, потрібно впроваджувати розвинені інструменти продуманої кредитної політики і активізації роботи із зменшенням проблемної заборгованості.

Підводячи підсумки, зазначимо, що однією із основних причин настання кризи у банківській системі України є грубі помилки з боку менеджменту банківських установ і недоліки у системі регулювання й нагляду за ними зі сторони регуляторних сторін. Подолати наслідки і не допускати їх у майбутньому, на нашу думку, можна за умови проведення ефективної грошово-кредитної політики новим урядом, здійснення ефективних процедур регулювання фінансових потоків і правил поведінки всіх учасників банківського ринку. Також, беручи до уваги високий рівень показника долі простроченої кредитної заборгованості у загальному обсязі виданих кредитів та високий рівень негативно класифікованих активів, українським банкам варто формувати більші резерви. Цікавим є той факт, що деякі банківські установи з іноземним капіталом, на відміну від вітчизняних банків, формують резерви на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями у обсягах, що набагато перевищують обсяг задекларованої проблемної заборгованості. Таке додаткове резервування пояснюємо, насамперед, більш жорсткою методикою віднесення заборгованості до категорії «проблемна» у іноземних банках.

Дослідження сучасного стану проблемних активів у банківській системі України дає можливість відмітити, що ситуація у країні складна. Спостерігаємо скорочення обсягів кредитування, стрімке зростання простроченої заборгованості банківських установ та зниження рейтингів багатьох українських банків міжнародними рейтинговими агентствами. Зважаючи на

представлені висновки, питання налагодження ефективного процесу реалізації кредитних відносин в Україні надзвичайно актуальне та потребує реформ в законодавстві.

Список використаних джерел

1. Кредитний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Під ред. А.М.Мороз, Р.І.Шевченко, І.В.Дубик. — Київ : КНЕУ, 2009. — 322 с.
2. Кредитно-інвестиційний потенціал банків України [Текст] : монографія / Під ред. О.І.Воробйова. — Сімферопіль : ВД «АРІАЛ», 2013. — 452 с.



УДК 338.24

Шелінговська Іванна
магістрант
Мостовенко Наталія
к.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк

ПРИКЛАДИ УСПІШНОГО РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті розглядаються основні фактори, що сприяють розвитку венчурної індустрії, описано характер ринку венчурного капіталу, проаналізовано показові приклади успішного розвитку венчурного підприємництва в Україні.

Ключові слова: інновації, венчурний бізнес, венчурна індустрія венчурне інвестування.

Закономірністю розвитку сучасних висококонкурентних ринків є оновлення та удосконалення виробничих технологій, орієнтація на постійну розробку та виробництво нової продукції, використання нових підходів до управління та організації виробництва. Такий підхід спроможні забезпечити лише інвестиції, що спрямовані в інноваційну сферу. Тому, предметом наукових досліджень у сфері управління процесами інноваційного інвестування є виявлення нових можливостей у існуючих способах мобілізації фінансових ресурсів та оцінка результативності їх впливу на інноваційний розвиток. Головною проблемою реалізації інвестиційно-інноваційного розвитку в Україні є розрив між двома важливішими стадіями інновацій – науковими дослідженнями й масовим виробництвом продукції, що є безпосереднім результатом їх ефективності з точки зору затребуваності ринком. Однією з найважливіших складових інноваційного процесу є венчурний бізнес, феномен надактивного розвитку якого пов'язаний із пріоритетним розвитком високотехнологічних та ризикованих галузей. Суть венчурного бізнесу полягає в тому, що інноваційні ідеї інвестуються на стадії відсутності не тільки компанії, а,

найчастіше, і бізнес-плану. Тому малий високотехнологічний бізнес активно звертається до венчурних інвестицій, особливостями яких є: довгостроковість та ризикованість; кошти часто надаються під перспективну ідею без гарантованого забезпечення майном, заощадженнями чи іншими активами; термін інвестицій 3-7 років; ухваленню рішення про венчурне фінансування передуює велика робота з вивчення ризиків та можливостей їх зменшення; венчурні інвестори надають перевагу реінвестуванню; їх прибуток виникає через 5-7 років після продажу пакету акцій за ціною, що в декілька разів перевищує первинне вкладення.

Основними факторами, що сприяють розвитку венчурної індустрії, є: наявність науково-освітньої бази та потужного дослідницького сектора, потужні наукові школи; розвиненість фінансових інститутів і ринків страхового та пенсійного секторів; наявність фондового ринку; політична і макроекономічна стабільність, стале економічне зростання; стабільний попит з боку держави та приватного секторів на наукові дослідження й розробки; наявність вільного капіталу.

До сьогодні більшість цих умов в Україні були так чи інакше присутні, але загалом український венчурний бізнес знаходиться лише на стадії раннього розвитку, хоча його формування було започатковано у 1992 р. за переважної участі іноземного капіталу. За офіційними оцінками Мінекономіки, ринок венчурного капіталу в Україні сьогодні становить приблизно 10 млрд. дол. (потенційний обсяг сягає 18000 млрд. дол.) і нараховує більше 1083 зареєстрованих компаній; питома вага венчурних фондів складає 75,6% [1]. На відміну від зарубіжних венчурних фондів, які спрямовують інвестиції у високоризиковану інноваційну сферу, вітчизняні венчурні фонди інвестували переважно у підприємства таких галузей, як будівництво, нерухомість, торгівля та ін. Найбільш великими компаніями є Western NIS Enterprise Fund (150 млн. дол. США), Sigma Blazer (100 млн. дол.), Baring Vostok Capital Partners (400 млн. дол.), Commercial Capital Group (200 млн. євро.) та ін. Характеристика провідних суб'єктів венчурного інвестування в Україні представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика найбільших суб'єктів венчурного інвестування в Україні*

Назва фонду / компанії	Рік відкриття в Україні	Розмір інвестованого капіталу, походження	Основні напрямки інвестування
Western NIS Enterprise Fund	1995	150 млн. дол. США, засоби надані урядом США	Харчова промисловість, сільське господарство, виробництво будівельних матеріалів, фінансовий сектор, високі
Commercial Capital Group	1995	200 млн. євро, іноземний капітал, ЄБРР	Роздрібна торгівля, виробництво товарів широкого вжитку, сфера сервісу
Sigma Blaser	1996	100 млн. дол. США, іноземний капітал	Телекомунікації, програмне забезпечення, машинобудування

Продовження табл. 1

Barring Vostok Capital Partners («ING»)	1996	400 млн. дол. США, іноземний капітал	Енергетика, телекомунікації
Euroventures Ukrainian Fund	1998	26 млн. євро, засоби надані ЄБРР	Виробництво товарів широкого вжитку, фармацевтична галузь
Інвестиційна компанія	1994	Вітчизняний капітал	Енергетика, хімічна галузь, транспорт, пивоварна галузь
«Техноінвест»	2004	3 млн. дол. США, засоби національних та зарубіжних	Програмне забезпечення, сфера «високих» технологій

**Побудовано за даними джерела [1]*

Серед існуючих тлумачень венчурного інвестування, більшість відображає його головне завдання – сприяти розвитку інноваційного підприємництва в обмін на частку в бізнесі або інші правові гарантії. Стан венчурного фінансування в Україні характеризується такими рисами: переважно неінноваційна спрямованість інвестицій та кредитування (переважають харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів, торгівля); дохідність вкладень у цінні папери перевищує середню прибутковість банківських депозитів; попит на послуги венчурних фондів носить хаотичний характер при великому значенні особистісного чинника керівників підприємств; венчурне інвестування здійснюється переважно на базі вже існуючих компаній і підприємств, фактично відсутній корпоративний венчурний капітал; переважають венчурні фонди (а не компанії), що обумовлює необхідність формування системи керуючих компаній; значно коливається величина пакету акцій, якими володіють суб'єкти венчурінга (для малих підприємств від 2-5%, для середніх від 15-26% до 10-45%), проте поступово суб'єкти інвестування переорієнтуються на пакети акцій до 49% [2, с. 72].

Практика функціонування венчурних фондів як інституту ІСІ в Україні засвідчила, що запропонована у законодавстві модель вітчизняного венчурного ІСІ немає нічого спільного із цілями інноваційного інвестування. Це говорить про «квазівенчурний» феномен діяльності українських венчурних ІСІ. Попри об'єктивні труднощі та несприятливі фактори, що існують, поряд з функціонуванням «квазівенчурного» підприємництва в Україні є показові приклади розвитку високоефективного дійсно венчурного підприємництва. До них можна віднести діяльність:

- науково-технічного центру «Техносистеми», що виготовляє установки типу «Факел» для обробки рідких розчинів і стічних вод з використанням фізико-хімічних перетворень;
- науково-технічної компанії «Тест», яка розробляє та виготовляє установки для очищення стічної води;
- приватного підприємства «Вторполімермаш», який зекономив для країни понад 300 млн. дол., випускаючи електронне обладнання.

Також успішно розробляють та виготовляють високоліквідну інноваційну

продукцію такі малі підприємства, як «Арон», «Пульс», «Плазмотрон». Серед найбільш успішних венчурних інвесторів в Україні можна назвати компанію «Техінвест», яка спеціалізується на інвестуванні ранніх стадій розвитку фірм і є партнером глобальної мережі фондів венчурної компанії DFJ, виступає співорганізатором щорічної зустрічі у Кремнієвій Долині практиків венчурного бізнесу «Silicon Valley Open Doors». Заснований за кошти компанії нанотехнологічний стартап APowerCap Technologies визнано найперспективнішою технологічною компанією з країн колишнього СРСР і за 4 роки від часу отримання венчурного капіталу капіталізація фірми зросла в 12 разів [1]. Заслуговує на увагу ще одна венчурна компанія, яка хоч і зареєстрована в Люксембурзі, але працює над пошуком перспективних інтернет-проектів в Україні та інших країнах СНД, США й Європи. Це компанія TA Venture, яка є генеральним партнером міжнародної конференції «IDCEE. Інтернет-технології та інновації», метою якої є організування зустрічей стартапів з венчурними інвесторами, проведення семінарів, конкурсів стартапів тощо.

На сьогодні можна визначити наступні шляхи вирішення проблем фінансування вітчизняного венчурного бізнесу: створити і реалізувати на державному рівні концепцію розвитку національної венчурної індустрії; надати податкові пільги для нових проектів; спростити відкриття і ведення венчурного бізнесу, надати пільгове кредитування; зосередити увагу на розвитку малого та середнього бізнесу для розвитку успішних компаній; створювати сприятливий інвестиційний клімат; збільшити фінансування фундаментальної науки; стимулювати навчання українських студентів за кордоном з умовою повернення в Україну. Венчурний бізнес в Україні має будуватися на таких засадах: для венчурного капіталу обов'язково повинна бути передбачена інноваційна спрямованість; поряд із фінансуванням венчурні фірми повинні надавати своїм клієнтам маркетингові, консультаційні, інформаційні послуги; венчурні структури повинні забезпечити прозорість фінансових потоків; доцільно також започаткувати формування інформаційно-пошукової бази спільного доступу і моніторингу інноваційного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Український венчурний портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ventu.org> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.
2. Дюгованець, О.М. Особливості венчурного інвестування в Україні [Текст] / О.М. Дюгованець // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 2. – С. 70–73.



УДК 336.1:352(477)

Шушкова Юлія

к.е.н., доцент

Львівський інститут МАУП

м. Львів

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація

У статті розглянуто структуру доходів місцевих бюджетів України протягом 2007 – 2013 рр. Проаналізовані проблеми формування дохідної бази місцевого самоврядування та запропоновано можливі шляхи їх вирішення з урахуванням вимог сьогодення.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, дохідна база, органи місцевого самоврядування, податкові надходження, міжбюджетні трансферти.

Формування доходів місцевих бюджетів та пошук резервів їх збільшення є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень органів місцевого самоврядування. Роль місцевих бюджетів у суспільстві забезпечується їхнім впливом на соціально-економічні процеси, зокрема як фіскального інструменту органів місцевого самоврядування з метою економічного зростання територіальних громад й адміністративно-територіальних утворень, а також засобу соціального захисту населення. Об'єктивна необхідність доходів місцевих бюджетів обумовлена тим, що в умовах товарно-грошових відносин органи місцевого самоврядування можуть повноцінно виконувати свої функції тільки за наявності фінансових ресурсів.

Згідно з Бюджетним кодексом України доходи бюджету класифікуються за такими розділами як податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом і трансферти [1].

Місцеві бюджети в розвинутих країнах поповнюються переважно за рахунок податкових надходжень. Зокрема, у країнах – членах Європейського Союзу податкові надходження становлять близько 70%, у Швеції та Данії – понад 80% [2, с. 127]. У структурі доходів місцевих бюджетів України у 2013р., порівняно з попередніми роками, слід відмітити певне зростання частки податкових надходжень з одночасним зменшенням доходів від операцій з капіталом та надходжень до цільових фондів.

Так, податкові надходження зросли від 76,5% у 2007 р. до 86,8% у 2013 р. (без урахування міжбюджетних трансфертів). У 2013 р. їх обсяг становив 91,2 млрд. грн., що на 6,2 % більше від минулорічного показника. Найвагомим за обсягом джерелом дохідної частини місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб. Він забезпечив 61,4 % загальних надходжень місцевих бюджетів або 64,6 млрд. грн.

Незважаючи на стабільне зростання податкових надходжень місцевих бюджетів, все ж незначною залишається частка надходжень від місцевих податків. У той час як місцеві податки утворюють близько 46% прибуткової бази місцевих органів влади в Німеччині, 48% – у Швейцарії, 38% – в Італії, 45% –

в Австралії, 44% – в Норвегії, 35 % – в Японії, 66 % – у США, 37 % – у Великобританії [2, с. 127], в Україні частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів становить 7% (основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень єдиного податку). У зв'язку із цим виникає нагальна потреба реформування місцевих податків, щоб вони стали найвагомим джерелом доходів у місцевих бюджетах, якими вони є у розвинених демократичних країнах.

Обсяг неподаткових надходжень місцевих бюджетів у 2013 р. склав 12,1 млрд. грн., що на 4,0 % менше, ніж відповідний показник 2012 р.

У структурі неподаткових надходжень прослідковується збільшення адміністративних зборів та платежів до 15,9 % та інших неподаткових надходжень – до 7,2 %. Попри стрімке зниження (від 75,6 % у 2010 р. до 73,1 % у 2013 р.), найбільшою за обсягом статтею неподаткових надходжень до місцевих бюджетів залишаються власні надходження бюджетних установ, обсяг яких у 2013 р. становив 8,9 млрд. грн.

Надходження бюджету розвитку місцевих бюджетів (з урахуванням коштів, одержаних із загального фонду бюджету до бюджету розвитку) у 2013р. склали 13,2 млрд. грн., що на 7,6 % менше від показника минулого року. Відповідно, відбулося зменшення частки цих доходів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів до 12,5 % [3].

Що стосується міжбюджетних трансфертів, тобто коштів, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого, то місцеві бюджети України більш залежні від трансфертів з держбюджету, ніж місцеві бюджети країн ЄС. В 2007 році частка таких трансфертів у доходах місцевих бюджетів України становила 43,3%, у 2010 р. – 44,5 %, в 2012 р. - майже 54%, у 2013 р. – 49,7 % [3]. У більшості країн ЄС ця частка значно нижча (наприклад, у Німеччині - 22%, а у Швеції - 34%), що означає більш високий рівень фінансової автономії місцевого самоврядування в Європі [4].

При цьому в Україні в середньому лише 46% трансфертів, які спрямовувалися урядом на рівень місцевих бюджетів протягом 2005-2012 років, складала трансферти на загальні цілі (зокрема, дотація вирівнювання), кошти яких органи місцевого самоврядування можуть розподіляти і витратити на власний розсуд. У більшості ж країн ЄС така частка значно вища. Наприклад, у Німеччині вона дорівнює 95%, Швеції - 75%, Великобританії - 64%, Польщі - 62%. Тобто, в Україні переважаючою є частка міжбюджетних трансфертів з цільовим призначенням (субвенції), дані кошти органи місцевого самоврядування просто технічно перераховують кінцевим одержувачам [5].

Проте місцеві бюджети не повинні залежати тільки від фінансової підтримки у вигляді міжбюджетних трансфертів, а повинні мати певну, хоча б мінімальну, ступінь економічної і фінансової міцності. У зв'язку з низькою фінансовою автономією місцевих органів влади варто було б поєднати продовження вдосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів із реформуванням податкової системи України. Адже основні бюджетоформуючі податки концентруються у державному бюджеті. Йдеться про податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, частка яких у податкових

надходженнях зведеного бюджету становить близько 60%. Тому одним із шляхів розширення доходної бази місцевих бюджетів може бути закріплення за місцевими бюджетами податку на прибуток підприємств. Іншим напрямом вирішення проблеми могли би бути відрахування з державного бюджету коштів залежно від обсягу податку на додану вартість, що мобілізується на відповідній території. Розробка та запровадження механізму таких відрахувань сприяли би підвищенню рівня зацікавленості місцевих органів влади у мобілізації податку на додану вартість.

Розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів передбачається шляхом реалізації таких заходів: передачі з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг (крім 50 % адміністративного збору за державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців), державного мита; збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35 до 80 %; закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел – податку на доходи фізичних осіб за новими нормативами (бюджети міст обласного значення, районів - 60 %, обласні бюджети - 15 %, бюджет м. Києва - 20 %) та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки (обласні бюджети - 10 %); запровадження з 2015 року збору з роздрібного продажу підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою 2% вартості реалізованого товару замість збору за виноградарство, садівництво та хмелярство, який надходитиме до місцевих бюджетів; розширення з 2015 року бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна.

Також доцільно передбачити можливість органів місцевого самоврядування самостійно встановлювати і коригувати ставки місцевих податків, оскільки практично всі основні показники та інструменти формування ресурсів сьогодні визначаються державними органами. Так, ставки, база оподаткування, правила адміністрування та звітності визначаються на центральному рівні, і органи місцевого самоврядування реального впливу на жодну з цих позицій не мають.

Важливе значення має і визначення обсягу міжбюджетних трансфертів. Бюджетні дотації і субвенції мають надаватися на єдиних для всіх суб'єктів міжбюджетних відносин засадах з використанням простої і зрозумілої методики, мають бути не лише законодавчо визначені, а й науково обґрунтовані. Це дасть змогу усунути таку суттєву ваду, як непрозорість системи бюджетного регулювання в цілому і порядку надання фінансової допомоги місцевим бюджетам зокрема, забезпечить об'єктивність у розвитку міжбюджетних відносин, сприятиме розвитку територій та підвищенню добробуту громадян.

Наведені заходи не лише створять належну фінансову базу для соціально-економічного розвитку регіонів, а й сформуєть пряму залежність між фіскальною активністю місцевих органів влади та їх інвестиційними можливостями.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України [Текст] : офіц. текст : за станом на 27 вересня

2014 р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI. — Доступно з мережі Інтернет : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print1382533239434673> (дата звернення 06.10.14). — Назва з екрана.

2. Науменко, А.М. Напрями підвищення дохідності місцевих бюджетів // Держава та регіони. – №5. – 2009. – С. 127–133.

3. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ibser.org.ua> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

4. В Україні місцеві бюджети більш залежні від трансфертів з держбюджету, ніж у ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://7days-ua.com/.../v-ukrajini-mistsevi-byudzhetu-bilsh-zalezni-vid-derzh...> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

5. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки [Текст] : аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2012. – 25 с.



ПІСЛЯКРИЗОВІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОГО
СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 338.47

Атаманюк Алла
викладач
Хмельницький інститут МАУП
м. Хмельницький
Атаманюк Микола
голова
ХОО ВМГО «Студентська республіка»
м. Хмельницький

НАЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНТЕГРАЦІЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація

У статті розглянуто питання стандартизації європейського досвіду співпраці міжурядовими інституціями держав Ради Європи в сфері логістики консюмеризму; Розглянуто завдання устрою територіальних громад України для розвитку процесів відновлення міжтранснаціональних програм підтримки українського суспільства. Середньостатистичний європеєць орієнтований на споживчу модель економіки.

***Ключові слова:** інтеграція, консюмеризм, муніципалітет, логістика, економіка.*

Національна модель інтеграцій транспортної системи в європейській простір орієнтуються на найкращі зразки досвіду ЄС. Транспорт є галуззю, яка знаходиться на стику виробничої сфери і сфери послуг [1-2].

Термін “логістика” був вперше застосований у військових операціях, а саме в процесах забезпечення армійських підрозділів. 15 березня 1962 в США президент Джон Кеннеді ввів “Біль про права споживача”.

Завдання запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки досліджень низки вітчизняних науковців, серед яких слід відзначити К. Алексеєву, А. Білюка, Т. Васильєву, Д. Войнорубова, Н. Клименко, С. Лакіш, А. Мерзляк, О. Михайловської, Т. Покотило, Н. Свірідової, Г. Смовкіної, В. Чернобаєва, О. Шевченко та ін.

Питання інтеграційних процесів транспортної системи до ЄС [5] набула широкого обговорення як в наукових так професійних колах. Більшість наукових робіт присвячена питанням розвитку транспортних систем як на національному, регіональному так і світовому рівнях. Слід відмітити праці Блудової Т., Єдіна О., Котлубая О., Могильовкіна І., Мандрик Л., Новікової А., Пащенко Ю., Плужникова К., Прейгер Д. та ін. У більшості цих праць увага приділена питанням формування та розвитку потенціалу транспортної системи. Значний внесок у розробку теорії та методології державного регулювання

транспортних систем зробили вітчизняні та зарубіжні дослідники: Ейтутіс Г., Ігнатенко О., Ложачевська О., Міщенко Г., Пащенко Ю., Развадовський В. та інші.

Мета статті – виявити особливості розробки механізму соціального партнерства в умовах реформування всіх сфер громадського життя у контексті забезпечення соціальної безпеки держави.

Об'єктивними факторами, що спонукають до інтеграції транспортної системи щодо норм ЄС [6], є певні трансформації у географічному їх розміщенні: поступово зменшується частка країн СНД та збільшується частка інших країн, також спостерігається зростання кількості країн світу, з якими Україна співпрацює на ринку транспортних послуг.

Серед найбільших постачальників транспортних послуг в Україну – РФ, Великобританія, Німеччина, Швейцарія, Польща, США.

До середини ХХ ст. у більшості розвинених країн Європи відбувається становлення соціально-правової держави, що гарантує свободу, безпеку і право приватної власності, а також забезпечує соціальний мир і економічне зростання, соціальні гарантії у сфері зайнятості, освіти, охорони здоров'я тощо.

Територіальне поєднання різних видів транспорту, які, взаємодіючи, найповніше задовольняють потреби виробництва і населення у перевезеннях, становлять транспортну систему країни. Важливим елементом цієї системи є транспортний вузол – комплекс транспортних споруд у пункті, де сходяться, перетинаються або розгалужуються не менш як три лінії одного або двох видів магістрального транспорту. Транспортні вузли, що здебільшого розміщені в населених пунктах, здійснюють перевалки вантажів. Виділяють ще так званий електричний транспорт, що транспортує інформацію через підключення місцевої мережі до міжнародної системи.

Єдина транспортна система повинна відповідати вимогам суспільного виробництва та національної безпеки, мати розгалужену інфраструктуру для надання всього комплексу транспортних послуг, у тому числі для складування і технологічної підготовки вантажів до транспортування, забезпечувати зовнішньоекономічні зв'язки України.

Місцевий та регіональний громадський транспорт має керуватися структурами громадським суспільством, яке має нести політичну та фінансову відповідальність за якісне функціонування всього міського та приміського транспорту на території певного округу. В кожному окрузі мають структуру федерації чи муніципального комітету спільно з радою цього округу або тільки раду округу [10].

Муніципалітети й окружні ради мають право стягувати прибутковий податок. Ці податки потім використовуються для надання медичного обслуговування, утримання шкіл, догляду за дітьми і літніх людей, рятувальних служб, культурні заходи, водопостачання, обслуговування каналізацій, утилізацію відходів тощо, й зокрема утримання громадського транспорту. Урядовці вирішують питання бюджетування на муніципальному/окружному рівні, іншими словами, скільки грошей, повинно піти на утримання громадського транспорту через округу. Основна роль Уряду полягає в забезпеченні хороших умов для координації та розвитку громадського

транспорту. Переважно це робиться за допомогою законодавства та інвестицій в транспортну інфраструктуру.

Характеристики існуючих форм та методів цілеспрямованого впливу органів державної влади на формування ціннісно-нормативної складової соціального партнерства та обґрунтування пропозицій щодо їх удосконалення в контексті забезпечення соціальної безпеки України; надання пропозицій щодо вдосконалення способів безпосереднього реагування на ситуації, що загрожують життю і здоров'ю громадян, їх власності, природному і культурному місцю існування, правопорядку, міжетнічним відносинам.

Зиски, здобуті Україною від транспортної інтеграції, будуть як прямими: збільшення можливості доступу до ринків, збільшення обсягу перевезень та експорту транспортних послуг, приток капіталу, модернізація інфраструктури, пряме постачання ресурсів з ЄС, бюджетна підтримка, так і побічними: покращений розподіл продуктивних факторів, перерозподіл пасажиро- та вантажопотоків, покращення ефективності економічних процесів транспортних та обслуговуючих підприємств, підвищення стандартів надання транспортних послуг та рівня безпеки транспорту, скорочення бар'єрів у справах з державами ЄС.

Список використаних джерел

1. Алексеев, С. К новой социальной политике [Текст] / С. Алексеев // Социальное партнерство. – 2009. – № 3. – С. 18–19.
2. Алексейчук, В. В. Теоретичні підходи до обґрунтування сутності поняття соціального партнерства [Текст] / В. В. Алексейчук // Держава та регіони : наук.-вироб. журн. – Запоріжжя : Класич. приват. ун-т., 2009. – № 1. – С. 10–13. – (Серія : Державне управління).
3. Андріїв, В. Соціальне партнерство як форма захисту профспілками трудових прав працівників [Текст] / В. Андріїв // Держава і право. Юридичні і політичні науки : зб. наук. пр. – К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2007. – № 38. – С. 371–375.
4. Борщевський, П.П. Підвищення ефективності розвитку і розміщення харчової промисловості [Текст] / П.П.Борщевський, А.Г. Чернюк, О.Б. Шмаглій. – К. : Наук. думка, 1994. – 160 с.
5. Сирийчик, Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / Т. Сирийчик, А. Фургальські, Ч.Клімкевич [та ін.] ; за ред. Марчіна Свенціцькі. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
6. Мандрик І. П., Маковецька Л. О. Перспективні напрями розвитку транспортної системи України в контексті процесів європейської інтеграції economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2009_4/R2/Mandryk.pdf (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
7. Захарова О. В Особливості процесу інтеграції національних транспортних систем до світового господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_3/1294.pdf (дата звернення

16.11.2014). — Назва з екрана.

9. Офіційний сайт Міжнародного транспортного форуму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.internationaltransportforum.org/> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

10. Стратегии развития транспортного комплекса Украины : вызовы и возможности (Проблемы управления, экономики, экологии и права по развитию транспортного комплекса Украины) : Материалы II Всеукраинской научно-практической конференции (19-20 апреля 2012 г.). – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины. – 208 с.

11. Кузьмін, О. Є. Секторна модель розвитку національного господарства України в умовах постіндустріального суспільства [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. В. Пирог // Бізнес Інформ. – 2013. – №7. – С. 8-13.



УДК 336.41

Годованець Олександр

к.е.н., доцент

Ведашенко Наталія

викладач

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ І ПРИЗНАЧЕННЯ

Анотація

Стаття присвячена розкриттю сутності митного контролю та основоположних принципів його реалізації в умовах запровадження нового формату митного законодавства. Висвітлено основне призначення митного контролю за переміщуваними через митний кордон товарами.

Ключові слова: *контроль, митна система, оцінка ризиків, фіскальні органи.*

Реалізація митної політики не можлива без адекватної системи митного контролю, а запровадження нових прийомів у роботі фіскальних органів є результатом впровадження нової методології регулювання митних відносин, побудовою іншої системи взаємодії зі суб'єктами ЗЕД, яка ґрунтується на принципі вибірковості митного контролю і управлінні ризиками.

Митні адміністрації багатьох країн зосереджують адміністративні і регламентуючі аспекти роботи на товарах, що імпортуються, оскільки дана категорія підпадає під митне оподаткування. Однак, застосування контрольних заходів суцільним порядком відносно всіх суб'єктів ЗЕД і переміщуваних ними через митний кордон України товарів суперечить головному принципу Кіотської конвенції – спрощення митних процедур і скорочення часу на митне оформлення. Саме тому, новітня парадигма реалізації митної політики держави

окреслила важливий принцип митного контролю – принцип вибірковості. Його сутність полягає у тому, що при проведенні митного контролю використовуються ті форми митного контролю, які виступають достатніми для забезпечення дотримання норм митного законодавства.

Ланцюжок комплексного контролю, за переміщуваними товарами через митний кордон, представлений митним контролем і оцінкою ризиків, як на етапі митного оформлення товарів, так і після їх випуску у вільний обіг. Такі основні елементи представляють постійний спільний процес для забезпечення безпеки, усунення порушень податкового і митного законодавства, недопущення дублювання заходів контролю.

Контроль, який здійснюється відносно переміщуваних товарів через митний кордон України наділений специфічними властивостями, якому притаманні риси фінансового контролю. З точки зору Ю. Літвінової та А. Ялбулганова, такий контроль характеризується різноманітністю фінансових відносин у галузі митної справи [1, с. 62; 2]. Науковці виділяють основні види контролю, які інтегровано у загальну систему митного контролю, до них віднесено: 1) попередній контроль у митній справі, який направлений на виявлення і попередження можливих правопорушень і настання негативних наслідків; 2) поточний контроль сприяє забезпеченню фінансової дисципліни, однак, відрізняється часом проведення, тобто здійснюється безпосередньо на етапі митного оформлення товарів і визначення обсягу податкових зобов'язань суб'єкта ЗЕД перед бюджетом; 3) наступний контроль, який виступає найбільш розповсюдженим видом у світовій фінансовій практиці.

Залежно від того як розглядається контроль – як функція фінансів або як функція управління – об'єкт контролю буде різним. Якщо контроль розглядати як функцію фінансів, то його об'єктом виступають відносини, якщо як функцію управління – то як суб'єкт контролю [3, с. 59; 4, с. 12]. Відтак, митний контроль, з точки зору функції фінансів, виступає зовнішнім фінансовим контролем, який направлений на контроль правильності визначення та своєчасності сплати мита та митних платежів, тобто забезпечення надходжень до бюджету у повному обсязі. Здійснюється з використанням специфічних організаційних форм і методів діяльності фіскальних органів, наділених законом відповідними повноваженнями з метою встановлення достовірності задекларованих товарів, об'єктивною оцінкою зовнішньоекономічної операції та виявлення фактів порушення фінансової дисципліни. В даному випадку контроль покликаний забезпечувати дотримання діючого законодавства у галузі оподаткування та регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Митному контролю відведено важливе місце у митній системі держави. Як і податкова система, митна система у цілому, є своєрідним дзеркалом, що відображає процес становлення кожної держави, суперечливі і специфічні умови формування її фінансової сфери, рівень розвитку національної економіки, зовнішньої і внутрішньої політики [5, с. 32]. Через систему заходів митного контролю, держава забезпечує економічну і фінансову безпеку, власні національні інтереси.

Необхідність контролю за товарами, що переміщуються через митний

кордон України обумовлена економічними і фінансовими наслідками торгівлі контрабандною і контрафактною продукцією. Результатом чого є зменшення надходжень мита та митних платежів до бюджету, пригнічення розвитку легального виробництва і призупинення процесів створення нових виробничих потужностей та залучення у господарський оборот якісної продукції національного виробництва, а також інші фактори, що сприяють розвиткові національної економіки країни. Основні показники діяльності митних органів подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники діяльності митних органів України у період 2010-2013 рр.*

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість суб'єктів, що здійснювали ЗЕД, од.	33290	35297	31545	31972
Оформлено вантажів, млн. тон	392,0	421,2	398,9	395,1
Імпорт, млн. тон	81,4	100,00	90,1	85,2
Експорт, млн. тон	144,4	157,3	173,9	187,3
Транзит, млн. тон	166,2	163,9	134,9	122,6
Сплачено мито, млн.грн.	8847,9	11771,9	13184,9	13342,5
Сплачено внутрішні податки на імпорт товарів, млн.грн.	77063,5	103044,9	110464,1	105711,0
Частка митних платежів у державному бюджеті, %	35,8	36,5	35,7	40,8
Оформлено митних декларацій всіх типів, тис.шт.	3037,3	3300,4	3283,6	3262,5
імпорт, тис.шт.	992,9	1124,5	1196,0	1206,0
експорт, тис.шт.	753,9	812,6	853,9	869,8
транзит, тис.шт.	382,1	424,2	441,7	454,0
інші, тис.шт. ²	---	---	792,0	732,7

**Примітка. Складено за даними Державної фіскальної служби України та Державного казначейства України.*

Надходження від мита та митних платежів, а також їх частка у загальній структурі доходів державного бюджету протягом 2010-2013 рр. є нерівномірною (табл. 1), найвищий показник припадає на 2013 р. – 40,8 %. Це, пояснюється зростанням вартісних показників імпорту та одночасним зниженням відсоткової складової внутрішніх податків та зборів, що надходять до державного бюджету. Загалом зменшення відсоткового показника надходження мита та митних платежів, з 36,9 % у 2009 р. до 35,7 % у 2012 р., пояснюється зменшенням митного навантаження під впливом процесів лібералізації зовнішньоторговельних відносин.

Як видно з поданих в таблиці 1 даних, протягом 2010-2011 рр. оформлено 3037,3 та 3300,4 митних декларації відповідно. Фізичний обсяг задекларованих товарів і предметів становив 392,0 млн. тон і 421,2 млн. тон відповідно по роках. Проте, у 2012-2013 р. спостерігається скорочення як фізичних так і фактичних обсягів оформлених вантажів. Відповідно обсяг оформлених вантажів становив

² Дані за 2010-2011 рр. щодо кількості оформлених інших митних декларацій відсутні.

398,9 млн. тон та 395,1 млн. тон, кількість оформлених декларацій 3283,6 тис. шт. та 3262,5 тис. штук. Отже, прослідковується чітка тенденція і тісний взаємозв'язок між кількістю оформлених вантажів і обсягом надходжень мита та митних платежів до державного бюджету.

Застосування тих чи інших способів проведення митного контролю, «ступінь жорсткості» заходів визначаються необхідністю забезпечення дотримання митного законодавства і обставинами кожного конкретного випадку його застосування. Необхідність митного контролю за переміщуваними товарами спричинена багатьма чинниками фінансово-економічного і політичного характеру як на міжнародному, так і на національному рівнях. Відтак, митний контроль поняття багатоаспектне і стосується багатьох сторін економічного життя держави і суб'єктів господарювання, виступає складовою частиною сформованого державного організаційно-економічного механізму управління, представляє особливий вид діяльності фіскальних органів, у результаті якої забезпечується перевірка дотримання встановлених податковим і митним законодавством правил і зобов'язань, виявлення додаткових резервів збільшення митних надходжень до бюджету та забезпечення належного рівня дисципліни суб'єктами ЗЕД.

Список використаних джерел

1. Литвинова, Ю.М. К вопросу о видах финансового контроля в области таможенного дела [Текст] / Ю.М. Литвинова / ВТО и Таможенный союз: перспективы интеграционного сотрудничества. Сборник научных статей. – Саратов: Издательство «Саратовский источник», 2013. – 137 с. – С. 61-65.
- Ялбулганов, А.А. Финансовый контроль как правовой институт: основные этапы развития [Электронный ресурс] / А.А. Ялбулганов. – Режим доступа: <http://www.juristlib.ru/book/2245.html> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
2. Правовой статус субъектов финансово-бюджетного контроля [Текст] / А.В. Голубев. – М.: Норма, 2011. – 176 с.
3. Соколова, Э.Д. К вопросу о развитии науки финансового права [Текст] / Э.Д. Соколова // Финансовое право. – 2011. – № 4 (18). – С. 11-14.
4. Крисоватий, А.І. Економічний зміст і складові митної системи держави [Текст] / А.І. Крисоватий, В.П. Мартинюк // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 29-39.



УДК 336.41

Харкавий Микола

здобувач

Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОСТ-МИТНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ****Анотація**

Стаття присвячена питанням ефективності реалізації пост-митного аудиту. Представлено систему показників оцінки результативності контрольних-перевірочних заходів з питань дотримання вимог митного законодавства.

Ключові слова: аудит, документальна перевірка, ефективність, митний контроль, фіскальні органи.

В сучасних умовах актуальним є забезпечення ефективності будь-якого виду діяльності, у тому числі митного контролю. Це пов'язано з оптимізацією ресурсного забезпечення функціонування фіскальних органів в інтересах підвищення якості виконання ними базових функцій. Загалом, успіх держави у напрямку митної діяльності можна визначити через сукупність факторів, серед яких важливе місце займає управління заходами митного контролю.

З позиції держави критерії оцінювання ґрунтуються на рівні виконання поставлених завдань перед фіскальними органами у розрізі видів митних платежів, які справляються при переміщенні ними товарів через митний кордон. Це також проведення документальних перевірок фіскальними органами у напрямку: 1) достовірності декларування митної вартості товарів; 2) проведення класифікаційної роботи; 3) визначення країни походження товарів; 4) правомірність застосування митних пільг та преференцій. Тобто, такі критерії дозволяють оцінити фактичний стан справ з профілактики та виявлення порушень законодавства з питань державної митної справи.

Виходячи з цілей розвитку національної економіки, виділяють щонайменше шість агрегованих елементів оцінки ефективності фіскальних органів у напрямку здійснення митного контролю: 1) ефективність митної політики; 2) ефективність митного адміністрування; 3) ефективність адміністративно-управлінського потенціалу фіскального органу; 4) ефективність використання інформаційних митних ресурсів; 5) ефективність використання матеріально-технічної бази; 6) ефективність людського фактора митниці [1]. При цьому, кожен функціональний елемент оцінки ефективності фіскальних органів повинен оцінювати ступінь результативності здійснених заходів відповідно до окреслених стратегій.

Розробляючи функціональну модель реалізації документальних перевірок, І. Арістархова і А. Вороніна роблять висновок, що об'єктивним критерієм для оцінки може служити резерв податкового потенціалу для донарахувань до бюджету при документальних перевірках підприємств, під яким розуміють різницю між очікуваною і реально перерахованою сумою податкових платежів [2, с. 148]. Чим менше величина такого резерву, тим успішнішою слід визнати

роботу контролюючого органу. Ефективність функціонування фіскальних органів доцільно оцінювати по тому, наскільки повно потенціал перетворюється на реальні надходження митних платежів до бюджету, тобто, наскільки достатньо забезпечується досягнення не всякого позитивного результату, а лише того, який виступає наслідком контролю.

Виокремлюючи в окремі групи показники оцінки якості та ефективності митного аудиту підприємств, автори праці [3, с. 134-135], під показником ефективності розуміють економічний показник, який визначає відношення результатів документальних перевірок до витрат на їх проведення. Ефективно проведеними документальними перевітками вважаються контрольні заходи, які забезпечують максимальне перерахування донарахованих платежів за мінімальних витрат трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Як з теоретичної, так і практичної точок зору, визначення ефективності документальних перевірок є найбільш складною проблемою. Окремим та найважливішим показником ефективності документальних перевірок можна вважати їх результативність, в основі визначення якої лежить кількісна та якісна оцінка порушень митного законодавства; визначення сум донарахованих за наслідками документальних перевірок платежів, штрафів і пені.

На основі показників роботи структурних підрозділів пост-митного аудиту розраховано показники (табл. 1), які характеризують результативність контрольно-перевірочної роботи фіскальної служби у напрямку забезпечення дотримання вимог законодавства з питань державної митної справи.

Таблиця 1

Вихідні дані результативності пост-митного аудиту в Україні

№ з/п	Показник	Роки		
		2010	2011	2012
1.	Всього виїзних документальних перевірок, шт.	532	440	431
2.	Донараховано за результатами виїзних документальних перевірок, тис. грн.	121831,60	152531,20	387700,70
3.	Сплачено за результатами виїзних документальних перевірок, тис. грн.	67023,30	529032,20	31772,80
4.	Всього невиїзних документальних перевірок, шт.	485	810	829
5.	Донараховано за результатами невиїзних документальних перевірок, тис. грн.	66762,40	192840,10	215052,30
6.	Сплачено за результатами невиїзних документальних перевірок, тис. грн.	7656,90	43452,00	70405,90
7.	Донараховано в середньому на одну документальну невиїзну перевірку, тис. грн.	137,65	238,07	259,41
8.	Донарахованого всього за результатами контрольно-перевірочних заходів, тис. грн.	188594,00	345371,30	602753,00
9.	Сплачено всього за результатами контрольно-перевірочних заходів, тис. грн.	74680,20	572484,20	102178,70
10.	Коефіцієнт результативності документальних перевірок	73,43	508,39	81,09

Аналіз структури додатково донарахованих і сплачених сум (табл. 1) свідчить, що поряд зі зростанням обсягу донараховань показник рівня стягнення у розрізі років є нерівномірним. Так, у 2010 р. було забезпечено стягнення 39,59 % від донарахованих сум грошових зобов'язань суб'єктів ЗЕД, а у 2012 р. цей показник знизився до 16,95 %, при цьому рівень перерахування додатково донарахованих сум за результатами виїзних документальних перевірок становив лише 8,19 % на противагу 32,73 % за невиїзними перевірками. Це свідчить про те, що фіскальні органи стикаються з проблемою стягнення додатково донарахованих сум мита та митних платежів, штрафних (фінансових) санкцій. Однак, рівень несплати не завжди є фактором неефективності проведених контрольно-перевірочних заходів, оскільки, донараховані суми можуть бути оскаржені суб'єктами ЗЕД в адміністративному або судовому порядку, що відтерміновує момент виконання грошових зобов'язань.

Кінцева мета здійснення пост-митного аудиту – забезпечення надходження митних платежів до бюджету за рахунок проведення документальних перевірок, а також реалізації їх матеріалів. Проте, окремі якісні показники результативності свідчать про нерівномірність перерахувань донарахованих митних платежів.

Особливо важливим показником виступає коефіцієнт фіскальної ефективності проведених документальних перевірок з питань дотримання вимог державної митної справи. З точки зору авторів [3, с. 141], цей показник характеризує частку донарахованих митних платежів за результатами документальних перевірок у загальній сумі донарахованих фіскальними органами. Даний алгоритм розрахунку дещо не точний, оскільки не відображає фіскальної ефективності податків, яка проявляється у їх здатності забезпечувати своєчасні і у повному обсязі поступлення [4]. Виходячи з цього, розрахунок коефіцієнта фіскальної ефективності повинен ґрунтуватись на таких двох складових: 1) сума сплачених донарахованих митних платежів за результатами пост-митного аудиту; 2) сума сплачених грошових зобов'язань донарахованих фіскальними органами у цілому по системі. Загалом даний показник тісно переплітається зі показником питомої ваги додаткових поступлень до загальних надходжень митних платежів до бюджету.

Узагальнюючи наведені вище дані, можна чітко стверджувати, що ефективність і результативність пост-митного аудиту залежить напряму від сформованої доказової бази на етапі підготовки і проведення документальних перевірок. Як вже неодноразово зазначалось, фіскальні органи повинні підсилювати ефективність доперевірочних заходів у напрямку збору та аналізу інформації, яка свідчить про факти порушення норм митного та податкового законодавства України.

Список використаних джерел

1. Барышникова, Е.Ю. Факторы эффективности в управлении таможенным делом [Електронний ресурс] / Е.Ю. Барышникова // Транспортное дело России. – 2009. – № 3. – Режим доступа: <http://morvesti.ru/archiveTDR /element.php?>

IBLOC K_ID= 66 &SECTION_ID=1389&ELEMENT_ID=4763 (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

2. Аристархова, М.К. Совершенствование управления реализацией налоговых проверок [Текст] / М.К. Аристархова, А.Н. Воронина // Экономика региона. – 2011. – № 3. – С. 147-155.

3. Формування системи митного аудиту в Україні [Текст] : монографія / за заг. ред. О.М. Вакульчик. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2014. – 208 с.

4. Мельник, В.М. Вплив адміністрування податків на ефективність функціонування податкової системи [Електронний ресурс] / В.М. Мельник // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2005. – № 2 (29). – Режим доступу: [http://www.asta.edu.ua/vidan/nauvisn/2\(29\)/Podatky/Mel'nik.php](http://www.asta.edu.ua/vidan/nauvisn/2(29)/Podatky/Mel'nik.php) (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



**МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

УДК 338.5:631.002.6

Бурляй Олександр

к.е.н., доцент

Коваленко Олексій

аспірант

Уманський національний університет садівництва

м. Умань

КАНАЛИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА

Анотація

У статті розглянуті та проаналізовані канали реалізації продукції садівництва в Україні в ринкових умовах. Вивчено основні перешкоди ефективного функціонування ринку садівничої продукції.

Ключові слова: *плодоягідна продукція, ринок, ринкові механізми, канали реалізації.*

В умовах посилення конкуренції на ринку плодоягідної продукції, будь-яке садівниче підприємство рано чи пізно стикається з проблемою вибору найефективніших каналів збуту продукції та процесу їх оптимізації. Основу ефективної діяльності підприємства становить створення економічних умов, за яких господарство може виробляти продукцію з низькою собівартістю та отримувати високий дохід. Товаровиробник суттєво може вливати тільки на рівень собівартості, використовуючи ресурси свого підприємства з максимальною ефективністю. Ціна продукції ж у більшості випадків залежить від вибору каналів реалізації продукції або якості плодів.

Великий внесок у дослідження проблем формування ринку та вибір ефективних каналів реалізації продукції садівництва зробили вітчизняні економісти: Д. Чухно, В. Юрчишин, В. Майдебур, О. Шестопаль, О. Єрмаков, В. Рудьєв, Т. Маркіна, Ю. Малай та інші [1, 2]. Проте, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць з цих питань, не втрачає актуальності означена проблема і в сучасних ринкових умовах господарювання.

За радянських часів садівничі господарства виконували державне замовлення і збутом продукції не займалися. У сучасних умовах підприємство самостійно вибирають спосіб реалізації продукції. Існує багато торгівельно-збутових організацій, переробних підприємств, в тому числі державних, які займаються посередницькою діяльністю, реалізуючи продукцію, яку виробляють садівничі господарства. Вони відносяться до системи непрямих каналів збуту продукції та набули поширення в умовах ринкової економіки. Не

можна сказати, що вони відіграють позитивну роль для розвитку галузі, так як є наслідком кризових явищ у садівництві, відсутності у господарствах складських приміщень, холодильників та відсутності можливості збуту продукції власними силами.

Статистичні дані свідчать, що у 2012 році 25,9% плодів і ягід було реалізовано переробним підприємствам.

Таблиця 1

**Структура каналів реалізації плодів і ягід
підприємствами Черкаської і Вінницької областей, %**

Роки	Реалізовано всього, тис. т	Структура реалізації продукції (в % до загального обсягу продажу)			
		переробним підприємствам	населенню в рахунок оплати праці та пайовикам	на ринку в магазинах, ларьках, палатках	за іншими каналами
Вінницька область					
2000	28,0	8,0	24,0	56,0	12,0
2005	39,9	30,0	6,0	20,0	44,0
2010	83,3	52,8	0,5	12,4	34,3
2011	93,4	53,0	0,1	11,2	35,7
2012	103,9	47,2	0,0	6,7	46,1
Черкаська область					
2000	2,6	45	12,1	34,1	8,8
2005	0,6	0,2	13,2	71,7	14,9
2010	2,8	-	0,3	15,1	84,6
2011	1,8	16,5	0,7	4,6	78,2
2012	5,3	0,9	0,0	4,3	94,8
Україна					
2000	209,1	16,1	22,7	49,8	11,4
2005	198,9	13,4	6,0	33,0	47,6
2010	230,8	25,0	0,7	25,1	49,2
2011	230,1	27,9	0,5	20,0	51,6
2012	283,8	25,9	0,4	15,6	58,0

Джерело: розрахунки автора на основі статистичних даних

У 2000 році більшість продукції садівництва реалізовувалось на ринку, через власні магазини, ларьки або палатки. Дослідженнями різних вчених встановлено, що це є один з найбільш ефективних способів збуту плодів і ягід для садівницьких господарств, так як дає можливість отримати прибуток у кілька разів вищий, ніж при продажу продукції переробним підприємствам. Продаж продукції за прямими каналами реалізації є досить вигідним. Він дає можливість скоротити кількість посередників між виробником і споживачем, тим самим зменшуючи витрати на збут і підвищуючи конкурентоспроможність продукції. У 2012 році продаж плодів і ягід на ринку або власні магазини складав лише 15,6 %, а у Вінницькій і Черкаській областях – 6,7 % і 4,3 % відповідно.

За останні 10 років значно зменшилась частка реалізації плодів і ягід населенню в рахунок оплати праці (включаючи реалізацію через систему

громадського харчування) та пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв. У 2011 році вона складала лише 0,1 % і 0,7 % у Вінницькій і Черкаській областях відповідно, а у 2012 році цей напрям реалізації в регіоні майже зник.

Протягом останніх років у структурі шляхів реалізації плодоягідної продукції найбільшу питому вагу, що коливається на рівні 50 %, займає збут за іншими напрямками. Сюди входить реалізація продукції заготівельним, посередницьким організаціям та експорт. На рисунку 3.1 видно, що цей канал забезпечує досить високий рівень ціни для виробника. Аналізуючи канали реалізації плодів і ягід в динаміці, бачимо, що категорія «інші» розширяється з кожним роком, незважаючи на те, що для них є характерним наявність багатьох проблем організаційного характеру. Тоді як поставка плодоягідної продукції на переробні підприємства у 2011 році складала лише 27,9 % від загального продажу.

На жаль, не існує єдиного механізму взаємодії садівників і переробних підприємств. Фрукти в більшості випадків надходять на переробку від посередників, які закупають продукцію у фермерів та населення невеликими партіями, заробляючи при цьому приблизно 30-40 копійок на кілограмі. Слід звернути увагу на те, що переробні підприємства не зацікавлені в співпраці з фермерами без посередників. Насамперед це зумовлено тим, що садівники не в змозі забезпечити потрібні об'єми поставки продукції. У сезон, переробне підприємство потребує сотні тонн сировини в день. Щоб забезпечити прийом від населення та фермерів такої кількості плодів і ягід потрібно мати штат закупників, власна логістика та ін. Для багатьох підприємств вигідніше скористатись послугами посередників.

Отже, можна зробити висновок, що основною перепоною розвитку ринку плодоягідної продукції є відсутність прямих зв'язків між виробниками та споживачами, що призводить до того, що ціну на плоди і ягоди визначає не пропозиція, а посередник, який, маніпулюючи своїм положенням, нав'язує виробнику ціну, що не забезпечує відповідного прибутку садівничому підприємству, тоді як посередник продає її кінцевому споживачеві за ціною, яка забезпечує йому високий прибуток.

Список використаних джерел

1. Економіка та організація промислового садівництва України [Текст] / О.М. Шестопаля, В.А.Ркульєв, П.В.Кондратенко [та ін.] ; за ред. д-ра економічних наук О.М. Шестопаля, ІС УААН. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
2. Малай, Ю. Чи зацвітуть сади? / Ю.Малай // Аграрний тиждень. Україна. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/6426-chi-zacvtut-sadi.html> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.



УДК 615.1

Бушуєва Інна
к.фарм.н., доцент
Запорізький державний медичний університет
м. Запоріжжя
Варгаракі Стела
викладач
Одеське базове медичне училище
м. Одеса

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація

В даній статті розглянуті економічні аспекти функціонування фармацевтичної галузі, питання глобалізації фармацевтичної індустрії, вплив наукової та комерційної інтеграції на розвиток фармацевтичної промисловості, стратегічні напрямки розвитку вітчизняної фармацевтичної індустрії.

***Ключові слова:** фармацевтична промисловість, ринок, лікарський препарат, трансформація, глобалізація.*

Світова фармацевтична промисловість є одним з найбільш динамічно розвинених секторів хімічної промисловості. Як і в будь-якій іншій галузі, тут виникали проблеми, але труднощі не носили стратегічного характеру і вирішувалися шляхом еволюційного трансформування фармацевтичного ринку або компаній галузі. Абсолютно очевидним є той факт, що фармацевтична індустрія менш чутлива до будь-яких економічних спадів, так як попит на її продукцію визначається поєднанням безлічі соціально-економічних чинників, серед яких можна відзначити: безперервний ріст населення, рівень соціально-економічного розвитку країн, розвиток методів лікування та діагностики в медицині, прагнення до підтримання рівня, якості та тривалості життя населення і т.п.

Світова фармацевтична індустрія вступила в черговий етап свого розвитку, суть якого складають процеси багатогранної і всеосяжної інтеграції. До кінця другого тисячоліття індустрія відчуває найглибші зміни, зумовлені не тільки внутрішніми домінантами саморозвитку, але і стрімкою еволюцією суспільної свідомості, ростом інформаційних потоків, кардинальними змінами довкілля, серйозними геополітичними змінами.

При вивченні економічних аспектів функціонування фармацевтичної галузі, необхідно враховувати, що окрім фізичного та психологічного впливу істотне значення надає і соціальний ефект впливу ліків. Він проявляється в поліпшенні відносин видужуючого пацієнта з оточуючими, поверненням його до активного способу життя і трудової діяльності. Не можна також залишати без уваги особливості впливу державних програм з охорони здоров'я в різних країнах.

Аналізуючи проблеми розвитку фармацевтичної галузі, необхідно враховувати також можливості, як досвід і практику суміжних областей знань, а

саме: хімії, біології, медицини, соціології, політології, статистики, психології, менеджменту. Це підтверджується практикою діяльності великих фармацевтичних компаній, які мають структурні підрозділи, що займаються проблемами пошуку, відкриття, створення, розробки, виробництва і маркетингу, а також реалізації лікарських засобів.

Світова фармацевтична індустрія зазнає змін внаслідок обширних геополітичних процесів, що трансформують масштаб ринків збуту, які ліквідують анклавні, відокремлені від світової патентної системи, що спонукають до уніфікації предклінічних і клінічних методик.

Глобалізація фармацевтичної індустрії, в чому обумовлена збільшенням витрат на виробництво і розробку оригінальних ліків, а також консолідованою позицією великих медичних структур, спрямована на зниження оптово-закупівельних цін, призводить до необхідності інтеграційних процесів в галузі. Наукова та комерційна інтеграція, що виявляється у створенні альянсів, організації обміну інформацією, об'єднанні збутових мереж сприяє не тільки оптимізації адміністративних, наукових, технологічних і збутових структур компаній, але й істотно знижує витрати, що в свою чергу дозволяє удешевити препарати, що потрапляють до лікарень і на прилавки аптек, а також акумулювати фінансові ресурси для розробки нових ліків [1].

Одним із проявів глобалізації у світовій фармацевтичній індустрії і на ринку продукції галузі є зростання ролі транснаціональних компаній (ТНК). Все частіше доводиться говорити не про країни-лідери, а про корпорації-лідери галузі. Це один із проявів глобалізації у світовій фармацевтичній індустрії. На частку найбільших фармацевтичних фірм припадає найбільша частка виробничих потужностей витрат на наукові розробки. Вони мають обсяги продажів, що перевищують десятки мільярдів доларів, і високі показники ринкової капіталізації.

Сумарні дані за ринковою капіталізацією лідируючих корпорацій галузі ("Пфайзер", "Мерк", "ГлаксоСмітКляйн", "Джонсон енд Джонсон" та ін.) свідчать про те, що дуже висока концентрація капіталу у фармацевтичній галузі в руках найбільших ТНК, показник ринкової капіталізації яких цілком зіставима з такими найбільшими ТНК світу, як "Дженерал Моторс", "Екссон Мобіл" і ін.

При цьому слід зазначити, що американські фармацевтичні компанії були більш конкурентоспроможними порівняно з європейськими. У 2007 р найбільший обсяг світових продажів медикаментів припадав на Північну Америку, країни ЄС, Японію [3].

Зміни в організаційній структурі галузі виражаються в тому, що наукова і комерційна інтеграція, що виявляється у створенні альянсів, організації обміну інформацією, підрозділів НДДКР, об'єднанні виробничих і збутових мереж сприяє не тільки оптимізації адміністративних, наукових, технологічних і збутових структур компаній, але й істотно знижує витрати. Це, в свою чергу, дозволяє здешевити препарати, які потрапляють до лікарень і на прилавки аптек, а також акумулювати фінансові ресурси для розробки нових лікарських препаратів [2].

Аналізуючи місце України на світовому фармацевтичному ринку, необхідно

відзначити, що на сучасному етапі частка її ринку незначна. Різко знизилася виробництво медикаментів і лікарських препаратів, велику частку потреб у ліках задовольняється за рахунок дорогого імпорту, що безпосередньо пов'язано з питаннями національної безпеки нашої країни. Необхідно відзначити, що українські фармацевтичні компанії в період кризи 1998 р з усією очевидністю продемонстрували, що здатні перемагати в конкурентній боротьбі і витіснити з ринку іноземних виробників традиційної продукції, дублюючи препарати, що виготовляються ними.

Найбільші фармацевтичні компанії України в основному є холдинговими структурами, і, як правило, включають в себе декілька виробничих, а іноді і збутових компаній. При організації маркетингових служб і переході від збутової ідеології до філософії маркетингу українським компаніям необхідно організувати свою маркетингову роботу, використовуючи відразу ж підходи нового тисячоліття, наприклад, такі як інтегровані маркетингові комунікації.

Потенціал фармацевтичного ринку України визначається великою чисельністю населення. Він постійно зростає в силу зростання загальної захворюваності, який нівелюється природним спадом населення за роки реформ і нерівномірністю міграційного приросту. Цей потенціал не може бути повністю реалізований в силу досить високої частки сільського населення. Український фармацевтичний ринок відчуває складні структурні зміни через: загальне старіння населення, скорочення народжуваності, прискореного росту захворюваності підлітків та дітей.

Основними стратегічними напрямками розвитку вітчизняної фармацевтичної індустрії представляються наступні: державне регулювання цін і якості продукції галузі, використання потенціалу найбільших фармацевтичних ТНК і національних вузлових секторів галузі, вихід на новітні моделі організації відтворювального процесу в фармації на базі мережевого підходу

Найбільш дієвими способами дозволу найсерйозніших проблем фармацевтичної галузі України, пов'язаних з оздоровленням нації, є заходи більш ефективного використання наукових, виробничих та випробувальних напрацювань і потужностей світової фармацевтики і наявних передових тенденцій розвитку українського біологічного, хімічного та фармацевтичного виробництва та більш тісного переплетіння цих виробничих систем за рахунок включення ряду вітчизняних відтворювальних ланок в світові технологічні цикли.

Список використаних джерел

1. Лоскутова, Е.Е. Оценка дистрибьюторской сети [Текст] / Е.Е. Лоскутова, Е.Ю. Коробко / Ремедиум, №4, 2000.-С. 60-61.
2. Никитин, М. В. Фармрынок без стратегии [Текст] / М.В. Никитин / Фармацевтический вестник, № 19,2002.- С. 12-14.
3. Gambardella, A. Global competiiveness in pharmaceuticals [Text] / A. Gambardella, L. Orsenigo, F Pammolli / A European perspective. Brussels, 2000.



**ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ
ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ ТА РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

УДК 004.9:615.1]-021.414

Білоус Марія
к.фарм.н., старший викладач
Запорізький державний медичний університет
м. Запоріжжя

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ФАРМАЦІЇ

Анотація

У статті розглянуті деякі переваги в роботі фармацевтичних підприємств при використанні інформаційних технологій. На сьогодні пропонується велика кількість автоматизованих систем управління (АСУ), тому керівник фармацевтичної компанії повинен самостійно прийняти обґрунтоване рішення щодо вибору АСУ.

Ключові слова: інформаційні технології, фармацевтичні компанії, автоматизовані системи управління, фармацевтичний ринок.

Одне з основних завдань керівників фармацевтичних підприємств в сучасних умовах – зведення до мінімуму збитків і оптимізація економічних показників підприємства (зниження постійних витрат на тлі зменшення термінів оборотності товару). У цій сфері застосування інформаційних технологій (ІТ) дозволяє фахівцям фармацевтичних компаній знаходити вихід зі складних ситуацій, пов'язаних із специфікою їх діяльності [1].

Деякі автори дають визначення терміну інформаційні технології як сукупність методів і програмно-технічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, обробку, зберігання, розповсюдження і відображення інформації з метою зниження трудомісткості процесів використання інформаційного ресурсу, а також підвищення їх надійності та оперативності в практичній діяльності. Ефективне та грамотне застосування ІТ в фармацевтичних компаніях є необхідною вимогою і визначається рівнем компетенції суб'єктів процесу інформатизації, що, в свою чергу, вимагає постійного вдосконалення підготовки кадрів фахівців, що створюють і використовують ІТ у своїй професійній діяльності [2].

Комплекс цих умов відображає по суті соціальне замовлення на спеціаліста і диктує вимоги до його інформаційної культури. Від того наскільки фахівець добре знає і володіє сучасними методами і засобами ІТ в кінцевому рахунку залежить ефективність функціонування фармацевтичного підприємства. Тому що впровадження ІТ сприяє забезпеченню високої швидкості і оперативності

роботи і, що особливо важливо, підвищення прибутку, що дозволяє фармацевтичним підприємствам виживати в умовах постійної конкуренції [1, 2, 3].

Для інформаційних технологій характерні такі ознаки:

- робота користувача в режимі маніпулювання, а не програмування, даними. Користувач повинен бачити (засоби виведення: екран, принтер) і діяти (засоби введення: клавіатура, миша, сканер), а не знати і пам'ятати;

- наскрізна інформаційна підтримка на всіх етапах проходження інформації на основі інтегрованої бази даних, що передбачає єдину, уніфіковану форму подання, зберігання, пошуку, відображення, відновлення та захисту даних;

- безпаперовий процес обробки документів, при якому на папері фіксується тільки остаточний варіант документа, а проміжні версії і необхідні дані записані на машинному носії;

- можливості колективного використання документів на основі групи персональних комп'ютерів, об'єднаних засобами телекомунікацій [2].

Сучасна аптека, будучи, з одного боку, закладом охорони здоров'я, з іншого боку, підприємством роздрібної торгівлі, має ряд особливостей, що ускладнюють повсякденну роботу аптечного підприємства. Це, насамперед, чималий асортимент, що включає в себе тисячі позицій, найрізноманітніший попит, складне, регульоване спеціальними нормативними актами ціноутворення [4].

Серед основних напрямів сучасних ІТ у розвитку фармацевтичного бізнесу можна назвати [5]:

1. Автоматизація документообігу
2. Комунікації
3. Управління технологією фармацевтичного виробництва
4. Автоматизація бухгалтерського обліку, і планування
5. Розробка систем прийняття рішень
6. Автоматизація банківських операцій
7. Створення автоматизованих робочих місць.

На сьогоднішній день користувачам пропонується велика кількість автоматизованих систем управління (АСУ), і з цієї причини керівник аптеки, аптечної мережі або оптового фармацевтичного складу повинен самостійно прийняти обґрунтоване рішення щодо вибору тієї чи іншої АСУ. На ринку представлено значну кількість як вітчизняних, так і русифікованих (українізованих) зарубіжних розробок. Мова може йти як про системи, які автоматизують окрему ділянку роботи (наприклад, бухгалтерський облік), так і про професійно орієнтовані бази даних з лікарських засобів [1, 6].

Окремо треба згадати про додаткові сервіси та можливості АСУ, які не входять до переліку обов'язкових бізнес-процесів, але дозволяють аптечним підприємствам надавати нові послуги, проводити рекламні акції та аналізувати результати своєї маркетингової діяльності. Серед таких сервісів можна виділити: взаємодія з довідковими системами; можливості проведення маркетингових акцій (установки цілей, обліку і контролю результатів маркетингових акцій); реалізація дисконтних програм різного типу; реалізація

різних «непрофільних» послуг; робота з банківськими картами; реалізація сучасних технологій управління бізнесом організації – управління взаємовідносин з клієнтами (CRM), управління персоналом (мотивація персоналу для збільшення продажів і т.д., HRM), бізнес-аналітика (BI, OLAP) та ін. [1].

Однак, найбільш перспективними з точки зору подальшого розвитку аптечного бізнесу є комплексні рішення, розраховані на охоплення всіх сторін діяльності аптек або аптечних мереж – інтегровані програмно-апаратні комплекси, або АСУ – сукупність математичних методів, технічних засобів (зв'язку комп'ютерів, засобів зв'язку, пристроїв відображення інформації і т.д.) та організаційних комплексів, що забезпечують раціональне управління складними об'єктами або процесами відповідно до заданої мети [1].

Крім того, час від часу з'являються нові актуальні аспекти діяльності аптечних закладів, для реалізації яких потрібні доопрацювання автоматизованих систем. У цьому випадку компанії-розробники створюють різні інноваційні модулі та сервіси, реалізовані в нових версіях програм, щоб відповідати рівню розвитку бізнесу. А також гідно продовжувати конкурентну боротьбу на фармацевтичному ринку, де ситуація змінюється ледь чи не щотижня і виживають тільки ті компанії, які в курсі нових розробок у сфері сучасних технологій та використовують їх у своїй повсякденній діяльності.

Список використаних джерел

1. Автоматизация аптечного бизнеса: что, когда и зачем? [Електронний ресурс] // АйТи-Аптека. – Режим доступу :<http://www.itapteka.ru/Publication/41.html> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.

2. Цибиров, А.М. Некоторые вопросы внедрения информационных технологий в программу подготовки специалистов на кафедре ИТ [Електронний ресурс] / А.М.Цибиров // Вестник Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова. Прилож. к журн. "Ползуновский альманах" N 1 1998. – Режим доступу: <http://aomai.secna.ru:8080/Books/booksmode=1&source=1154610354467113399.Htm> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

3. Ставская, Н.Е. Методические подходы к совершенствованию деятельности аптечных учреждений на основе использования современных информационных технологий: автореф. дис. ... канд. фармацевт. наук : спец. 15.00.01« Технология лекарств и организация фармацевтического дела» / Ставская Наталья Евгеньевна. – Москва, 2009. – 19 с.

4. Информационное обеспечение аптеки [Електронний ресурс] // Allbest.ru. – Режим доступу : http://otherreferats.allbest.ru/programming/00209235_0.html (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

5. Інформаційні технології в фармації [Електронний ресурс] //PuLib.if.ua. – Режим доступу : <http://pulib.if.ua/referat/view/4890> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

6. Информационные системы и технологии в экономике и управлении [Текст] : учебник / Под ред. проф. В.В.Трофимова. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.

: Издательство Юрайт, 2013. – 542 с.



УДК 338.53:339.37(045)

Дишкантюк Дар'я

магістр

Чорна Наталія

к.е.н., доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

ЦІНОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація

У статті узагальнено існуючі особливості цінової політики роздрібних торговельних підприємств. Розглянуто сутність цінової політики торговельного підприємства.

Ключові слова: *ціна, цінова політика, роздрібна ціна, роздрібна торгівля, торговельне підприємство.*

Місце та роль ціни в регулюванні економічних процесів на підприємстві та його взаємовідносин з іншими суб'єктами ринку на всіх рівнях обумовлює необхідність розробки та обґрунтування дієвої цінової політики. Саме грамотні цінові рішення дозволяють роздрібним торговельним підприємствам завоювати споживача, створити їх позитивний імідж (відповідно, забезпечити певний обсяг реалізації та прибутку), отримати переваги в конкурентній боротьбі та посилити свою ринкову позицію, поліпшити кінцеві фінансові результати та забезпечити фінансову стабільність.

Теоретичні аспекти ціноутворення досліджували такі зарубіжні вчені: Б. Берман Б., Дж. Дейлі, Р. Дж. Долан, М. Леві, К. Маркс, А. Маршал, Т. Негл, Д. Ріккардо, Дж. Робіне, П. Самуельсон, Г. Саймон, Р. К. Холден, Е. Чемберлен та ін. В умовах економічної трансформації проблеми ціноутворення розглядалися в працях М. Артуса, В. Єсіпова, Є. Іванова, В. Корінева, В. Міщенко, П. Перерви, І. Салімжанова, В. Тарасевич, Е. Уткіна, Л. Шкварчука та ін. Проблемам формування цінової політики підприємств присвячено роботи С. Дугіної, І. Єрухумович, І. Ліпсица, Я. Литвиненка, А. Цацуліна й ін. Особливості формування цінової політики на рівні підприємства торгівлі розглядали такі вчені як П. Балабан, Л. Балабанова, І. Бланк, Н. Власова, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, А. Садеков, О. Сардак, В. Снігірєва, Л. Чорна та ін.

Огляд наукової літератури з проблем ціноутворення в роздрібній торгівлі вищезгаданих та інших авторів [1; 2;], тематичних публікацій в періодичній пресі, врахування специфіки торговельної діяльності, особливостей цін і ціноутворення, а також вивчення зазначених аспектів безпосередньо на

підприємствах роздрібною торгівлі дозволив узагальнити існуючі особливості цінової політики роздрібних торговельних підприємств (рис. 1) [3]:

1. У торговельних підприємствах предметом цінової політики виступає не ціна товару в цілому, а лише один з її елементів - торговельна надбавка. Саме цей елемент характеризує ціну торговельної послуги, що пропонується покупцеві при реалізації товарів.

2. На рівень кінцевої роздрібною ціни торговельні підприємства впливають шляхом формування та регулювання торговельної надбавки. І тільки цей елемент роздрібною ціни з урахуванням кон'юнктури споживчого ринку, умов своєї господарської діяльності, рівня ціни виробника (або оптового постачальника) та інших факторів торговельне підприємство формує самостійно. Але, незважаючи на високий рівень зв'язку з ціновою політикою виробника торговельна надбавка не завжди визначається рівнем його ціни на товар. Так, при низькому рівні ціни виробника може бути сформований високий рівень торговельної надбавки та, навпаки.

3. Виробники формують свою цінову політику по конкретним різновидам товарів у зв'язку з обмеженою кількістю продукції, що виробляється (монотоварна цінова політика). Торговельні підприємства здійснюють реалізацію, як правило, більшої кількості видів та різновидів товарів, що обумовлює використання політоварної цінової політики, за якої рівень торговельної надбавки може диференціюватися як за асортиментними групами, так і за окремими товарами.

4. Торговельні підприємства на відміну від виробничих можуть порівняно швидко змінювати профіль своєї діяльності, переходити до реалізації інших товарів в разі несприятливих змін кон'юнктури окремих сегментів споживчого ринку.

5. Окрім безпосередньо товарного елементу, на цінову політику торговельних підприємств суттєво впливає і рівень торговельних послуг. Це пов'язане з тим, що рівень цін, за яким здійснюється реалізація товарів на підприємствах торгівлі є невіддільним від конкретного рівня обслуговування покупців на цих підприємствах.

6. На відміну від підприємств-виробників торговельні підприємства обмежені в своїй ціновій поведінці більшою кількістю факторів.

7. Специфіка торговельної діяльності, широта та глибина асортименту товарів обумовлюють складнощі з потоварним обліком витрат, розрахунками витратомісткості товарів і, як наслідок, формування роздрібною ціни на основі закупівельної вартості (ціни постачальника) а не собівартості реалізації. Тому управління цінами закупівлі є важливою складовою цінової політики торговельного підприємства.

8. Торговельні підприємства не визначають явних тарифів на свої послуги і торговельна надбавка, як ціна цих послуг, не виділяється окремо, а є складовою роздрібною ціни товару. Тому політика торговельних надбавок відрізняється від політики цін меншою прозорістю.

9. Місце різних товарів в ієрархії споживчих благ, еластичність попиту на них від доходів споживачів, наявність товарів-замінників, частка обсягу

реалізації певних асортиментних різновидів в загальній величині товарообороту, різна довжина каналів збуту та ін. обумовлюють можливість або необхідність того, що характер і цільове спрямування цінової політики по підприємству та асортиментним групам може не співпадати.

10. Особливості споживчих товарів порівняно з іншими потребують та обумовлюють використання специфічних прийомів формування цін на ці товари, а саме: цінової диференціації та дискримінації, уніфікованого ціноутворення, цінових рядів тощо.

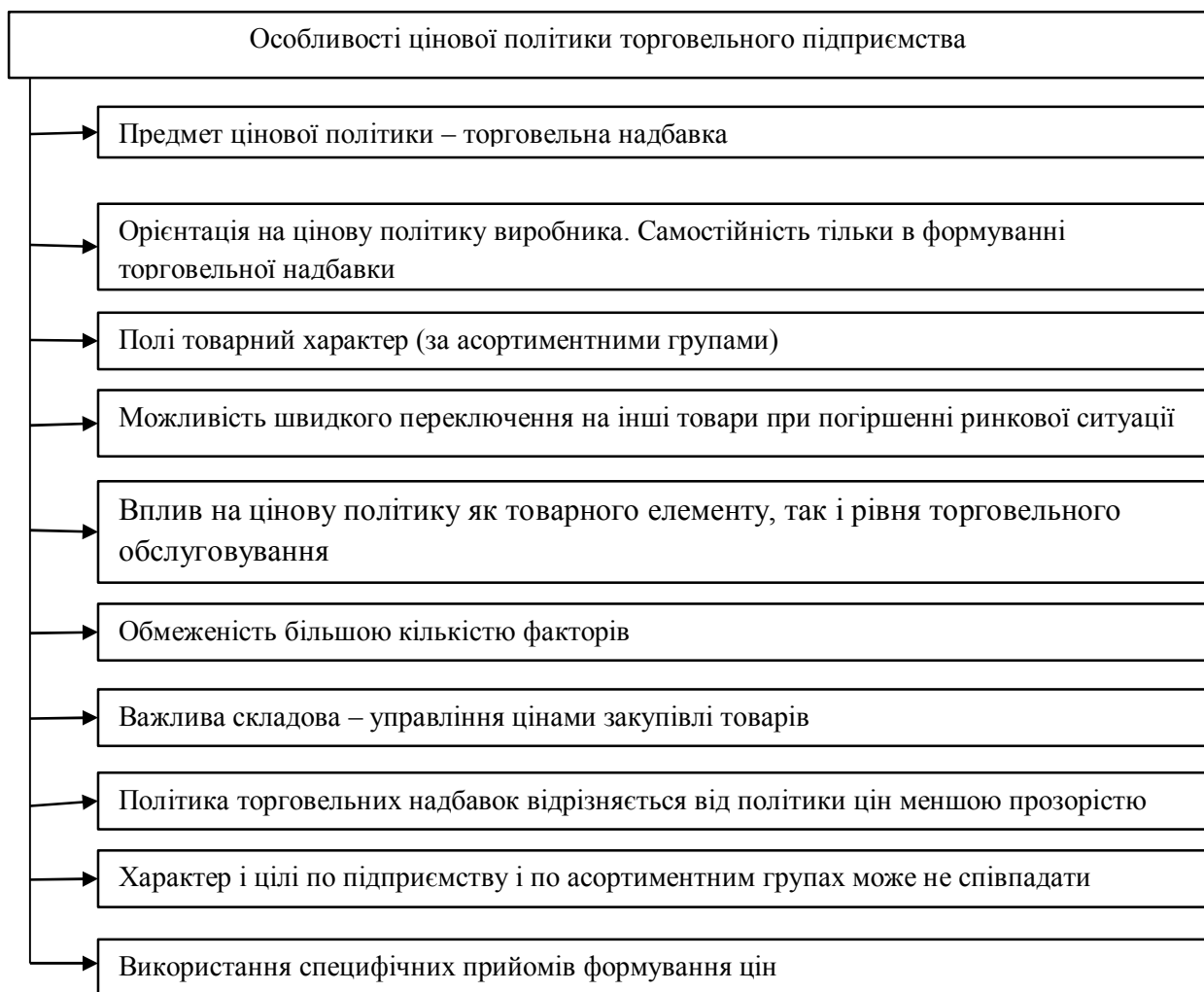


Рис. 1. Особливості цінової політики торговельного підприємства

Цінову політику торговельного підприємства можна визначити як сукупність принципів, правил, підходів і методів: розробки концепції ціноутворення; визначення та обґрунтування торговельних надбавок, базових та кінцевих цін; формування інтегрованої системи цін; управління ціноутворенням, що відповідають місії підприємства та мають певну цільову спрямованість (рис. 2) [3].

Таким чином цінова політика як засіб управлінської діяльності об'єднує дві взаємодіючі частини. Це, з одного боку, самі ціни, їх види, структура, величина,

динаміка змінення, а з іншого - ціноутворення як процес формування цін на товари, установлення їх взаємозв'язку за певними правилами, прийомами та методами. Процес формування цін є активною частиною цінової політики та визначає величину ціни.

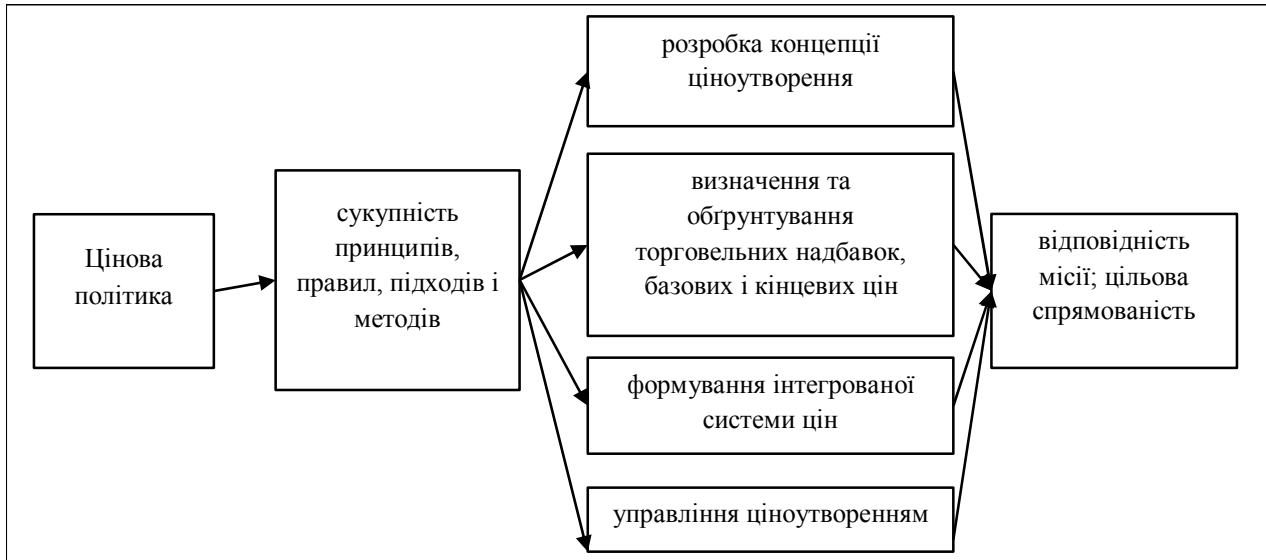


Рис. 2. Сутність цінової політики торговельного підприємства

Отже, цінова політика передбачає заходи з використання ціни як елемента управління шляхом розробки цінових рішень для реалізації цілей підприємства.

Список використаних джерел

1. Голощاپов Н. А. Цены и ценообразование [Текст] : учебно-метод. пособие / Н. А. Голощاپов, А. А. Соколов. – М. : Приориздат, 2004. – 160 с.
2. Дайновський, Ю. А. Маркетингові прийоми цінової політики [Електронний ресурс] / Ю.А.Дайновський. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_others/dajnovsky5.htm (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.
3. Смольнякова, Н. М. Зміст та особливості цінової політики підприємства роздрібної торгівлі [Текст] / Н. М. Смольнякова, Н. О. Власова, А. М. Волосов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2010. – Вип. 2(12). – С. 141–148.



УДК 658.821(045)

Дяченко Михайло

магістр

Чорна Людмила

д.е.н., професор

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

ОСОБЛИВОСТІ ВАЖЕЛІВ ТА МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

У статті розглянуто наукові підходи щодо розкриття сутності конкурентоспроможності підприємств. Наведена типова організаційна конфігурація та принципи формування важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: механізм управління, конкурентоспроможність, ризики, організаційна конфігурація, ефективність, контролінг.

Практика останніх років переконує, що, попри висхідні тренди розвитку підприємств та значні економічні здобутки, важелі та механізми управління їх конкурентоспроможністю не відповідають викликам та запитам сьогодення, умовам європейської інтеграції, пошвавленню інвестиційно-інноваційної активності економічних систем, глобалізації економічних процесів та загостренню впливу кризових явищ. На часі, необхідність обґрунтування якісно нового теоретичного базису та здійснення кардинальних змін щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств й термінового впровадження заходів щодо гармонізації важелів та механізмів управління їх конкурентоспроможністю, що й визначило актуальність теми дипломної магістерської роботи.

Наукова парадигма управління конкурентоспроможністю підприємств розвивається під впливом наукових досліджень таких визнаних вчених: І. Ансофа, В. Андрійчука, О. Бородіної, О. Гудзь, Ю. Губені, М. Дем'яненка, В. Діброви, В. Зіновчука, Г. Калетніка, Б. Карлофа, С. Кваші, Ж.-Ж. Ламбена, П. Макаренка, О. В. Мороза, О. Непочатенко, Н. Правдюк, А. Поддєрьогіна, М. Портера, Д. Рікардо, П. Саблука, В. Савчука, А. Сміта; П. Стецюка, В. Ткаченко, Й. Шумпетера О. Шпикуляка та ін.

Незважаючи на різноманітність розглянутих наукових підходів вітчизняних й зарубіжних дослідників до розкриття сутності конкурентоспроможності, переважно всі вони єдині в поглядах, що конкурентоспроможність це не лише економічна категорія, яка окреслює підприємство результатами його діяльності, а множина важелів та механізмів, якими потрібно і можна управляти для підвищення ефективності функціонування підприємства, отримання бажаних обсягів прибутку і завоювання більшої частки ринку для збуту товарів шляхом формування ефективно функціонуючих важелів та механізмів управління його конкурентоспроможністю. Ці важелі та механізми спрямовані на підвищення

конкурентоспроможності підприємства та превенцію щодо зниження бажаного її рівня.

Типова організаційна конфігурація важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства наведена на рис. 1.



Рис. 1. Типова організаційна конфігурація важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства

Організаційна конфігурація важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю характеризується через організаційний дизайн, формування вертикальних та горизонтальних зв'язків окремими підрозділами й адміністрацією, системи планування, контролінг, мотивації й діагностики їх діяльності, визначення економічної відповідальності кожного підрозділу за результати їх функціонування.

Прийняття управлінських рішень та здійснення відповідних заходів не може відбуватися спонтанно, як поведінкова реакція на несприятливі деформації чи коливання внутрішнього і зовнішнього середовища [2]. Саме це й

зумовлює потребу формування важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю, які дають змогу підвищувати конкурентоспроможність, використовуючи певну систему управлінських інструментів, методів та технологій. Важелі та механізми управління конкурентоспроможністю вимагають послідовності, гнучкості і безперервності, систематичності управління специфічними для підприємств економічними показниками і взаємозв'язками між ними [2, 4].

Важелі та механізми управління конкурентоспроможністю мають формуватися на платформі рекурентності, тобто характеризуватись адаптивністю та властивістю до постійної трансформації використовуючи певну систему управлінських інструментів, методів та технологій на всіх етапах функціонування підприємства на підґрунті адекватних інформаційних потоків [1, 3].

Проектування наукового підходу щодо врахування галузевих особливостей при формуванні важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства диктує необхідність вип'ятити наявність специфічних технологічних, технічних, економічних, фінансових, соціальних, екологічних, управлінських аспектів, серед яких ключовими є: залежність від коливань природно-кліматичних умов; державне регулювання цін та державна підтримка виробництва продукції; особливості конкурентного поля ринку; значна диференціація суб'єктів господарювання.



Рис. 2. Принципи формування важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства

Сумарний і конкретний зміст галузевих особливостей важелів та механізмів

управління конкурентоспроможністю підприємств проявляється при реалізації ними своїх специфічних функцій - забезпечення громадян, продовольством високої якості і широкого асортименту [5]. За своєю сутністю цим функціям притаманний сегментний, стратегічний, ринковий, екологічний, ресурсотворюючий, соціальний, інноваційний характер. Крім того, теоретичною платформою обґрунтування управлінських рішень щодо формування важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємств мають бути певні наукові принципи (рис. 2).

Узагальнення теоретичних засад теорії конкуренції, дало змогу сформувати висновок, що ключовими ознаками важелів та механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства є їх адаптаційні можливості корегування ризиків внутрішніх аспектів та зовнішнього простору та витоків їх походження.

Список використаних джерел

1. Борщук, Є.М. Ринкові механізми економіки стійкого розвитку [Текст] / Є.М.Борщук // Регіональна економіка. — 2007. — №1. — С. 62—65.
2. Гудзь, О. С. Формування та механізм реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства [Текст] / О.С.Гудзь, О.С.Степасюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» / Редкол. : Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. — К. : ВЦ НУБіП України, 2011. — Вип. 168. — ч.1 — С. 194—203.
3. Дзюба, О. М. Передумови, фактори та метода формування конкурентоспроможного середовища [Текст] / О. М. Дзюба // Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету. — 2008. — Вип.35. — С. 107—117.
4. Піддубна, Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління [Текст] : монографія / Л.І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. - 368 с.
5. Ткачук, Г. Ю. Обґрунтування впливу факторів продуктивності сільськогосподарського виробництва на конкурентоспроможність малих підприємств агробізнесу Житомирщини [Текст] / Г. Ю. Ткачук // Наукові праці НУХТ. — 2009. — С. 131—134.



УДК 331.108(045)

Кривіцька Аліна

магістр

Заїка Тетяна

магістр

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЗМІСТОВНОСТІ ФУНКЦІЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

У статті розглянуто сучасні види оцінки персоналу: самооцінка і зовнішня оцінка. Подано схему процедури оцінки персоналу підприємства. Розглядається формування системи оцінки персоналу з використанням інформаційних потоків.

***Ключові слова:** персонал, система управління персоналом, самооцінка, зовнішня оцінка.*

Ефективна система управління персоналом покликана забезпечити підприємство висококваліфікованими працівниками, ефективно розставляти персонал на основі їх професійно-кваліфікаційних можливостей та потенціалу, належним чином оцінювати та винагороджувати за трудові здобутки, забезпечувати сприятливі умови для трудової діяльності, розвивати та підтримувати на високому рівні системи підвищення кваліфікації персоналу, покращувати морально-психологічний клімат колективу, впливати на творчу, інтелектуальну та трудову активність персоналу та ін. Відповідна система повинна бути орієнтована на стратегічні пріоритети діяльності підприємства [6].

Для побудови ефективної та доцільної системи управління персоналом потрібно враховувати велику різноманітність внутрішніх факторів, що характеризують рівень розвитку управління та ступінь компетентності працівників підприємства. Інструментом аналізу стану управління персоналом є його оцінка. За допомогою оцінки персоналу надається можливість отримати інформацію про потребу підприємства в працівниках конкретного фаху та рівня кваліфікації, рівень сукупного трудового потенціалу, індивідуальних особливостях конкретного працівника, його мотиваційні потреби та потенційні можливості.

Оцінці персоналу як найважливішому елементу системи управління персоналом, присвячено багато робіт як вітчизняних, так й іноземних авторів. Дослідженню проблем, пов'язаних з визначенням ефективності управління персоналом, форм і методів його оцінки та стимулювання, присвячено роботи багатьох вчених, серед яких зарубіжні та вітчизняні: Дж. Аткинсон, І. О. Баткаєва, Д. П. Богиня, М. Д. Ведерніков, В. Р. Веснін, М. О. Волгін, В. Врум, Б. М. Генкін, Ф. Герцберг, В. М. Гончаров, О. А. Грیشнова, В. М. Данюк, Г. Десслер, Г. А. Дмитренко, О. П. Єгоршин, Н. І. Єсінова, А. Я. Кібанов, Ю. П. Кокін, А. М. Колот, Т. А. Костишина, О. В. Крушельницька, Г. Т. Куліков та інші.

Сучасними теоретиками і практиками виокремлюються два види оцінки

персоналу: самооцінка і зовнішня оцінка [2].

У [5] самооцінка пов'язана з установленням працівником свого місця в системі відносин з іншими людьми і має емоційний характер, заснований на уявленні людини про власні достоїнства і недоліки. Занижена самооцінка індивіда звичайно приводить до невпевненості в роботі, зниженню ініціативи і творчої активності. Завищена самооцінка (особливо в сполученні з низьким професійним рівнем) нерідко обумовлює зриви в роботі і порушення гармонії у відношенні з колегами. Самооцінка працівника може здійснюватися за допомогою спеціально розроблених методик (наприклад, методики самооцінки особистісного розвитку Е. Шарапатової і каскадної самооцінки диференціального контролю потенціалу керівника Є.Жарикова). Недоліком самооцінки є висока частка суб'єктивізму [2].

Основними принципами ефективної оцінки вважаються спрямованість на поліпшення роботи, результативність; об'єктивність та достовірність; надійність і уніфікованість критеріїв, достовірність методів, ретельна підготовка, зв'язок оціночних показників з результатами підприємства; конфіденційність, гласність, демократизм; всебічне неупереджене обговорення результатів оцінки, ділових і особистісних характеристик працівника, його відповідності посаді, перспектив на майбутнє тощо [4].

Для підвищення ефективності процесу формування системи оцінки персоналу, на нашу думку, необхідно досліджувати даний процес з точки зору інформаційного підходу, який розглядає формування системи оцінки персоналу за використання інформаційних потоків (рис. 1.).

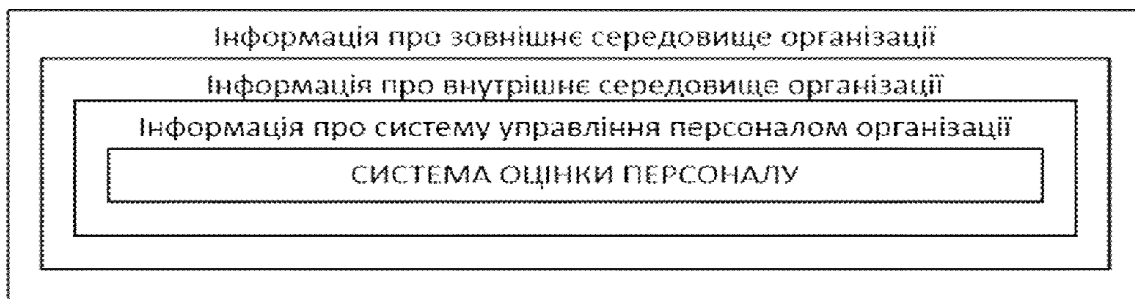


Рис. 1. Інформаційні потоки формування системи оцінки персоналу

Інформаційні потоки розкривають місце оцінки працівників у системі управління персоналом і підприємства в цілому та встановлюють основні засади формування системного підходу до оцінки працівників підприємства. Ми переконані, що оцінка працівника на підприємстві в тому чи іншому вигляді має здійснюватись на кожному етапі роботи з персоналом (рис. 2):

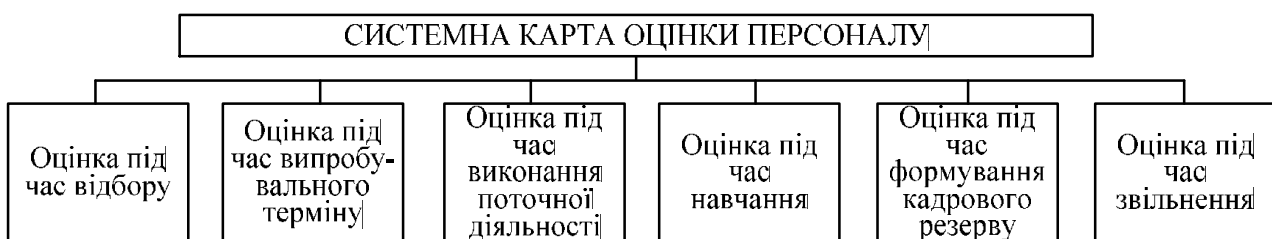


Рис. 2. Системна карта оцінки персоналу

– відбір кандидата на вакантну посаду: оцінка необхідна для встановлення відповідності умінь і навичок кандидата (як професійних, так і особистісних) посадовим вимогам і корпоративної культури організації;

– під час випробувального терміну: метою є додаткова оцінка рівня відповідності працівника займаній посаді й рівня його адаптації в організації;

– під час виконання поточної діяльності: на даному етапі оцінка спрямована на уточнення плану професійного і кар'єрного зростання працівника, прийняття рішень про преміювання, коригування заробітної плати;

– навчання працівника (відповідно до цілей організації): необхідно визначити поточні знання працівника і потребу в його навчанні;

– формування кадрового резерву: оцінка професійного та особистісного потенціалу працівника;

– звільнення: оцінка потрібна для виявлення некомпетентності працівника, причому підставою звільнення в цьому випадку можуть бути тільки результати атестації.

Серед основних проблем, що стосуються оцінки діяльності персоналу, науковці виділяють:

1. Ізольований розгляд вирішення завдання, тобто необхідність введення специфічних критеріїв для оцінки ступеня його виконання; недооцінка систематичного впливу чинників на індивідуальний результат роботи; труднощі структуризації та поділу управлінських та виробничих завдань.

2. Виокремлення внеску окремого працівника із загальних результатів роботи. За даного підходу повинні оцінюватись вже реалізовані рішення, заходи, що виконані у звітному періоді, а також рівень досягнення рішень, виконання яких триває та які мають стратегічний характер.

3. Використання оцінки як якісного вимірювання результатів, що передбачає встановлення обмежень, масштабів та одиниці вимірювання.

4. Застосування дискретної оцінки замість безперервного процесу вимірювання показників, який включає оцінки минулого замість випереджаючої оцінки майбутнього розвитку; оцінку результатів без обговорення їх з працівниками; фіксацію досягнутого замість розвитку досягнень.

5. Помилкове співвідношення оцінки персоналу із загальною системою його розвитку, тобто ізольований розгляд оцінки замість застосування інтегрованої концепції ділової активності персоналу; недостатня увага до стосунків, які мають конфліктний характер, наприклад, до ефекту ієрархії, особистих інтересів конфліктуючих сторін.

6. Недостатня увага до відносин між оцінювачами та оцінюваним, що обумовлює суб'єктивний підхід до вибору експертів чи методик оцінки, настрою та мотивації тих, хто бере участь в процедурі оцінки.

7. Мінімальне визнання та несхвалення результатів оцінки завдяки нерегулярності, вибірковості, суб'єктивній трактовці результатів; помилкового застосування методів та результатів оцінки [1].

В науковій літературі оцінку персоналу пропонується розглядати за трьома складовими: зміст оцінки, методи оцінки, процедура оцінки (за об'єктами, джерелами, способами проведення, критеріями, суб'єктами, періодами).

Процедура оцінки значною мірою залежить від її цілей і можливостей одержати необхідні матеріали для проведення самої оцінки. Авторську схему процедури оцінки персоналу промислового підприємства надано на рис. 3.

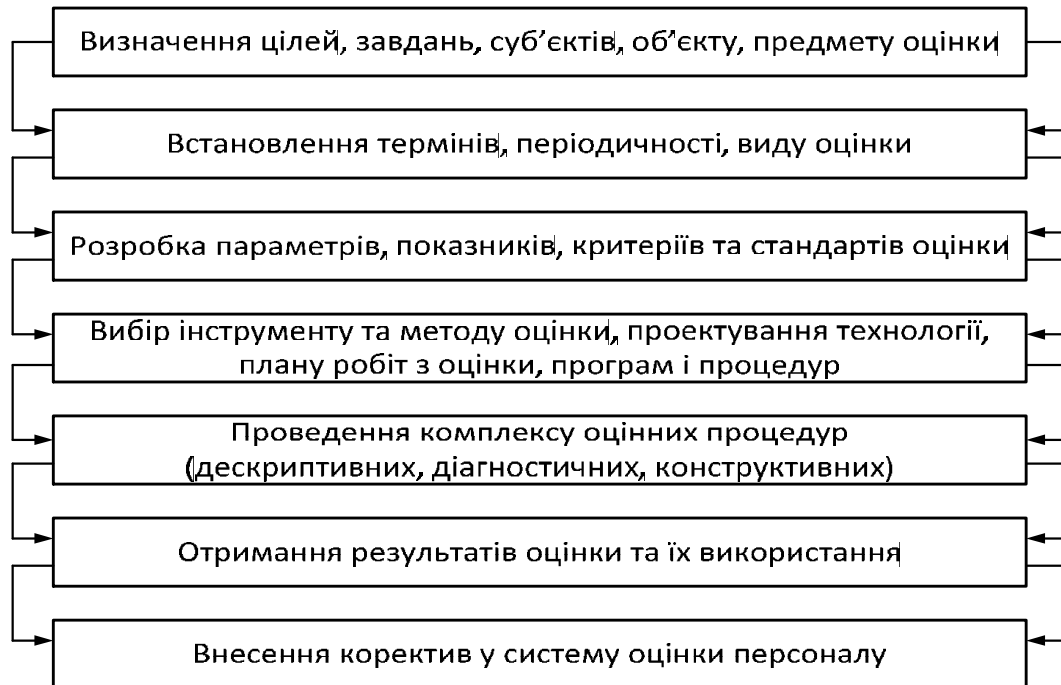


Рис. 3. Схема процедури оцінки персоналу підприємства

На думку А.М. Колота, теорія і практика оцінки персоналу в Україні нині перебуває на етапі становлення. Для оцінки персоналу все ще характерним є некомплексність, еkleктичний підхід, коли результати оцінювання здобувають з допомогою конгломерату не пов'язаних між собою оцінних методів; брак систематичності та регулярності у застосуванні процедур оцінювання. А. М. Колот вказує на те, що до характерних ознак, чинних в Україні, систем оцінювання персоналу слід віднести й орієнтацію на спрощені процедури оцінки, брак конструктивного зворотного зв'язку між об'єктом і суб'єктами оцінювання [3, с. 297].

Тому, вивчивши досвід вітчизняних і зарубіжних науковців, нами запропонована модель системи комплексної оцінки персоналу підприємства, яка має бути інтегрована у загальний механізм управління підприємством (рис. 4).

Дослідження показали, що теоретико-методична база оцінки персоналу ще формується. Підприємства, які розуміють, що шляхом удосконалення системи роботи з персоналом можна отримувати кращі результати, піклуються про якість свого персоналу та застосовують різноманітні процедури оцінки персоналу як під час прийняття на роботу, так і в процесі його професійного та посадового зростання.

Попри те, на стан і розвиток системи оцінки персоналу впливають багато внутрішніх і зовнішніх чинників. Одночасно з цим, сама оцінка складається з різноманітних елементів, характеристики яких змінюються також унаслідок їх взаємодії між собою. Усі ці зміни за сучасних умов функціонування підприємств

характеризуються високою динамічністю, що пов'язано, зокрема, з необхідністю освоєння нових виробничих технологій.



Рис. 4. Структура системи комплексної оцінки персоналу підприємства

Тому динамічно змінюються умови функціонування та показники стану персоналу, що відповідно потребує проведення постійної та систематичної їх оцінки.

Список використаних джерел

1. Беяцкий, Н. П. Управление персоналом [Текст] : учеб. пособие / Н. П. Беяцкий, С. Е. Велесько, П. Ройш. – Минск : Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002. – 352 с.
2. Дмитренко, Г. А. Мотивация и оценка персонала [Текст] : учеб. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарапатова, Т. М. Максименко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.
3. Колот, А. М. Мотивация персонала [Текст] : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
4. Крушельницька, О.В. Управління персоналом [Текст] : навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – [2-е вид., переробл. й доп.] – К. : Кондор», 2006. – 308 с.
4. Лук'янченко, Н. Д. Мотивация персонала [Текст] : навчальний посібник / Н. Д. Лук'янченко, Л. Л. Бунтовська. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – 302 с.
5. Чикуркова, А. Д. Система стратегічного управління персоналом суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки [Текст] : монографія / А. Д. Чикуркова / Поділ. держ. аграр.-техн. ун-т. – Кам'янець-Подільський : Зволейко Д. Г., 2012. – 455 с.



УДК 631

Нестеренко Світлана

д.е.н., доцент, завідувача кафедрою
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

В статті розглянуті питання необхідності стратегічного управління конкурентоспроможністю, яке дозволить підприємствам аграрного сектору в умовах фінансово-економічної кризи не лише ефективно використовувати свій ресурсний потенціал, але й створить необхідні умови для ефективного формування конкурентних переваг.

Ключевые слова: конкурентоспроможність, потенціал, ресурси, стратегія, управління, ефективність.

Концепцією стратегії соціально-економічного розвитку України передбачається визначення шляхів і способів забезпечення стійкого підвищення добробуту українських громадян, зміцнення національної безпеки і в довгостроковій перспективі посилення позицій країни в світовій спільноті. При цьому стратегічною метою є досягнення рівня економічного і соціального розвитку, відповідного статусу України, з привабливим способом життя, що знаменує передові позиції в глобальній економічній конкуренції і надійно забезпечує національну безпеку і реалізацію конституціональних прав громадян України.

При розробці конкурентної стратегії використовують різні моделі, котрі були запропоновані вченими І. Ансоффом (матриця «продукт-ринок») [2], М. Портером (модель Портера) [3], американської консультативної фірми «Бостон консалтинг» (портфоліо-модель), та багато інших.

У даному контексті необхідно відзначити, що в сучасних умовах для розуміння сутності конкурентоспроможності підприємства, зокрема, стратегічної конкурентоспроможності, необхідне застосування системного підходу до аналізу взаємозв'язків як загальноекономічних, так і територіально відособлених. При цьому розвиток підприємств необхідно розглядати як комплексний процес змін його економічної, соціальної, політичної, екологічної, просторової і духовної сфер, що приводять до якісних перетворень і, кінець кінцем, до змін умов життя населення, тобто виконання його головної мети. У практику управління підприємств останнім часом все більше впроваджується концепція стратегічного управління. Причиною переходу до стратегічного управління найчастіше називають динамізм і невизначеність зовнішнього середовища.

До моделі конкурентного середовища М. Портер відносить динамічні фактори конкуренції що визначають ціни, витрати, розміри капіталовкладень і прибутковість бізнесу. Постачальники й покупці, знижують прибуток фірми, при цьому здобувають власну користь. Внутрішньогалузева конкуренція знижує прибуток через збільшення витрат для підтримки конкурентних переваг

(витрати на рекламу, організацію збуту, НДДКР) і зниження цін реалізації, а наявність товарів-замінників зменшує попит і обмежує ціну. Можливість замінників продукції в аграрному виробництві обмежена й може здійснюватися усередині товарних груп, наприклад м'ясо – яловичина, свинина, баранина, м'ясо птиці. Потреби споживачів можуть диференціюватися в кожному виді продукту по змісту корисних речовин, що залежить від аграрного виробництва якісної сільськогосподарської сировини. Сільськогосподарські підприємства мають можливість диференціювання виробництвом продукції зерна різних сортів культур, вирощуванням тварин зі спеціалізованими породними й віковими якостями.

Особливу увагу при розробці стратегії кожне підприємство повинно приділяти визначеному типу ринка та його динаміці: швидкий ріст, уповільнений ріст, та ринок що скорочується. Розробляючи конкурентну стратегію, підприємство має намір впершу чергу знайти і утилити засіб вигідно і довготривало конкурувати у своїй галузі. Тому ми вважаємо, що універсальної стратегії не існує, кожне підприємство має свою особливість, і тільки та стратегія принесе успіх підприємству яка буде відповідати саме цим особливостям підприємства.

У цьому випадку успішні підприємства дотримуються двох напрямлень: виробництво високоякісної продукції та зниження собівартості по відношенню до конкурентів. Для забезпечення успіху компанії у конкурентній боротьбі необхідно вміти концентрувати ресурси для ефективних дій. Крім того, використання любых можливостей для оволодіння ініціативою і маневруванням ресурсами які є в наявності для досягнення мети, дозволяє достатньо гнучко планувати роботу, при цьому враховувати які зміни відбуваються у середовищі ринку, так і у діях конкурентів.

Для сільськогосподарського підприємства стратегія, яка основана на внутрішніх конкурентних перевагах, найбільш переважна, або вона основана на домінуванні на ринку по витратам виробництва. При такій стратегії переваги підприємства будуть проявлятися у меншій собівартості продукції ніж у конкурента. Внутрішні конкурентні переваги дозволяють добитись більш високого ефективного виробництва, які забезпечують підприємству велику рентабельність та більш надійну стійкість при зниженні цін реалізації продукції які диктує ринок.

Виходячи з концепції стратегії довгострокового соціально-економічного розвитку України, місією підприємств є сприяння соціально-економічному розвитку, а саме:

- підвищення добробуту і якості життя населення на території України;
- забезпечення стійких якісних темпів економічного зростання;
- екологічна безпека;
- посилення конкурентних позицій України та її регіонів в світі.

Саме за рахунок мобілізації активності українських підприємств і підвищення ефективності використання їх ресурсів, можливо провести соціально-економічні перетворення, з одного боку, що дозволяють збільшити ВВП і підвищити якість життя населення, а з іншого – провести комплекс заходів

з посилення конкурентних позицій України на світовому ринку. Стратегічними цілями політики України на даному етапі розвитку країни є:

- забезпечення глобальної конкурентоспроможності України;
- стимулювання процесу консолідації ресурсів українських підприємств для прискореного економічного зростання і зміни структури економіки;
- розвиток людського капіталу, підвищення просторової і кваліфікаційної мобільності населення;
- поліпшення екологічної ситуації в Україні для збалансованого економічного розвитку;
- підвищення якості управління і використання фінансів на всіх рівнях.

При цьому досягнення мети забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємств направлене на:

- забезпечення ефективної інтеграції підприємств в світовий ринок, прискорення соціально-економічного розвитку України за рахунок правильного (відповідно до логіки дії ринкових сил) розподілу продуктивних сил по території;
- розвиток системи розселення населення біля джерел соціально-економічного зростання;
- розвиток інфраструктурної бази соціально-економічного зростання на територіях;
- формування конкурентних в глобальному масштабі територіальних виробничих кластерів, у тому числі в інноваційноємких секторах економіки;
- забезпечення переходу до поляризованого розвитку і створення нового виробничого каркаса країни з підприємств усіх форм власності.

У сучасних посткризових умовах для визначення ефективних шляхів розвитку стратегічної конкурентоспроможності підприємств необхідне коректування самого цього поняття. Сутність розвитку стратегічної конкурентоспроможності підприємства, на думку автора, перш за все, полягає в переході у новий якісний стан на основі інноваційних перетворень у всіх її сферах.

Призначення стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства полягає в наступному:

- у встановленні і ранжируванні важливих і довгострокових цілей відтворювального процесу, які відповідають вимогам стратегічного розвитку конкуренції в цілому;
- у оцінці і критичному розгляді вірогідних шляхів досягнення встановлених стратегічної мети в передбачуваних зовнішніх і внутрішніх умовах функціонування підприємства;
- у виборі і поетапній реалізації рішень, що забезпечують з одного боку, раціональне виконання економічно обґрунтованих проектів в умовах існуючої економічної системи, а з іншого – ефективну адаптацію відтворювального процесу до несподіваних зовнішніх змін.

Таким чином, стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства пов'язане з формуванням і розвитком майбутнього конкурентного потенціалу, який включає його здатність відновлювати витратні і формувати

нові матеріальні, інвестиційні, інноваційні, фінансові, кадрові і інформаційні ресурси, а також виробляти нові конкурентоздатні товари і послуги, які створені на базі нових технологій, володіють високою якістю і рівнем конкурентоспроможності, мають новизну і матимуть попит у споживачів. Здатність підприємств безперервно формувати, постійно оновлювати і розвивати свій стратегічний конкурентний потенціал служить важливим і основним показником ефективності управління конкурентоспроможністю. В умовах фінансово-економічної кризи, що триває, підприємства повинні не лише вміти ефективно використовувати свій ресурсний і конкурентний потенціал, але і створювати умови для формування нових конкурентних переваг.

Список використаних джерел

3. Про стимулювання розвитку регіонів [Текст] : [закон України : офіц. текст : за станом на 02.12. 2012 р./ Верховна Рада України ; Закон від 08.09.2005 № 2850-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2005. — N 51. — ст.548. — Доступно з мережі Інтернет : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (дата звернення 20.11.2014). — Назва з екрана.

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф ; пер.с англ. ; под ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика. – 1989. – 519 с.

2. Портер, М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Портер. – К. : Основи, 1997. – 390 с.



УДК 004:005:615.1

Райкова Татьяна

к. фарм.н., доцент

Шарапова Татьяна

к. фарм.н., доцент

Запорожский государственный медицинский институт

г. Запорожье

ИНФОРМАЦИОННО – АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы обеспечения управления предприятием достоверной и своевременной внутренней информацией и роли управленческого учета в его реализации.

Ключевые слова: *управление, внутренний учет, информационно-аналитическое обеспечение, контроллинг.*

Непременным условием совершенствования методов управления является полное использование внутренних возможностей предприятия, т.е. создание действенной системы внутреннего учета и отчетности как основы

менеджмента. Эффективность менеджмента находится в прямой зависимости от степени совершенствования информационного обеспечения. Направления совершенствования последнего можно связывать с организацией преимущественно новой системы управления экономикой на микроуровне – управленческого (внутрихозяйственного) учета и отчетности - контроллинга [1, 2].

Характерной чертой управленческой отчетности является то, что она практически всегда представляется в сравнительной аналитической форме, содержит текущие и исторические данные, а также данные прогнозирования, необходимые для того, чтобы проанализировать перспективы и динамику бизнеса, сделать соответствующие выводы.

Периодичность составления внутренней отчетности – вопрос индивидуальный. Можно сформулировать лишь общий критерий выбора периодов ее составления. Им является своевременность принятия управленческих решений по данным отчетности, то есть время, когда управленческие решения способны в начальной стадии предотвратить развитие негативных тенденций, или же, наоборот, содействовать развитию позитивных.

Однако конкретные периоды составления внутрихозяйственной отчетности для каждого участка и направления учета предприятие определяет индивидуально. Главное – иметь четкий график ее представления менеджерами различных уровней управления.

Построение собственной системы внутрихозяйственной отчетности на фармацевтических предприятиях требует большой предварительной подготовки и организационно-административных усилий, однако ее результаты не заставят усомниться в целесообразности проведенной работы.

Особенно эффективна система контроллинга на тех фармацевтических предприятиях, где создан функциональный менеджмент, где функции управления делегированы отделам и службам. Главная функция контроллинга фармацевтического предприятия – анализ и управление расходами и прибылью, ликвидация “узких мест”.

Но внедрение системы контроллинга на фармацевтических предприятиях находится в проектом состоянии. Связано это с отсутствием специалистов и специальных служб, которые бы имели время и возможность проводить детальный анализ экономических и финансовых показателей деятельности предприятия с целью управления его прибылью. Основной идеей в ходе внедрения контроллинга должна быть направленность на быстрый сбор контроллинговой информации для того, чтобы руководство предприятия увидело реальную отдачу от работы службы контроллинга.

Поэтому в процессе обучения будущие провизоры и провизоры – интерны должны овладеть основными понятиями, которые раскрывают практическое применение инструментов контроллинга. Так как новые потребности времени требуют приобретения будущими провизорами – специалистами не только профессиональных знаний и умений, но и постоянного экономического совершенствования [3], умений пользоваться информационными технологиями, составлением аналитико-информационной документации для

принятия управленческих решений.

С учетом того, что деятельность любого предприятия характеризуется уровнем затрат, произведенных или планируемых, то основным объектом контроллинга выступают затраты по основным признакам и затраты по центрам ответственности. Анализируя организационную структуру фармацевтических компаний, которые производят фармацевтическое обеспечение населения и лечебных учреждений, основными затратными центрами выступают отделы администрирования. Покрытие затрат производится затратно – прибыльными центрами (аптеки, аптечные пункты, склады).

При анализе прибыльности и получения маржинального дохода необходимо проводить анализ товарной продукции аптечного предприятия с учетом единицы продукции. Необходимо учитывать ассортимент реализации по удовлетворению потребностей потребителей. Прежде всего, соблюдение обязательного ассортимента, который утвержден Министерством здравоохранения, а затем формирование товарной политики с учетом потребительских симпатий. Аптечная продукция социального назначения всегда затратнее, чем ассортимент предложения. Поэтому выручка единицы социальной продукции (Вед -) всегда будет с минусом. Задача реализации других групп с учетом (Вед +) покрыть не только переменные затраты, но и содержать реализацию социальной группы. В этом задача контроллеров, которые отвечают за формирование ценовой политики в сочетании с фактором удовлетворения потребностей различных групп населения.

Сочетание потребностей фармацевтической отрасли на современном этапе и особенностей образовательного уровня будущих специалистов дадут возможность обогатить потенциал знаний для дальнейшего развития фармацевтического обеспечения и фармацевтической экономики.

Список использованных источников

1. Петренко, С.Н. Контроллинг [Текст] : учебное пособие / С.Н. Петренко. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 328 с.
2. Майер, Э. Контроллинг как система мышления и управления [Текст] / Э. Майер // пер. с нем. ; под ред. С.А.Николаевой. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 76 с.
3. Райкова, Т.С. Економіка знань – економічна модель для майбутнього [Текст] / Т.С. Райкова, Т.А. Шарапова // Міжн. наук.-практичн. конференція «Економіка знань : Нова парадигма розвитку в ХХІ ст.», (Сімферополь, 18-25 квітня 2014 р.). – Таврійський економічний журнал. – 2014. – № 1. – С.36-37.



УДК 339.543(045)

Чорна Наталія

к.е.н., доцент

Шургоцька Інна

студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця

МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ ПРИ ПЕРЕМІЩЕННІ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ

Анотація

У статті розглянуто питання митного оформлення товарів при переміщенні через митний кордон України. Визначено залежність часу доставки вантажу в міжнародному сполученні від тривалості оформлення митних документів і виконання митних процедур за різних технологій митного оформлення.

Ключові слова: митне оформлення, вантаж, строк доставки, вантажна митна декларація (ВМД).

Проведення в державі адміністративної реформи, орієнтація на запровадження світових стандартів у діяльність Державної митної служби України потребують дійових заходів щодо підвищення ефективності технологій митного контролю. Виконання цих завдань можливе за умови простого та прозорого процесу проходження митних формальностей.

Питання митного оформлення товарів при переміщенні через митний кордон були предметом наукового аналізу в працях Б. М. Габрічідзе, О. В. Гребельника, Є. В. Додіна, В. Г. Драганова, С. В. Ківалова, О. М. Козиріна, А. В. Мазура, В. П. Науменка, П. В. Пашка, В. В. Прокопенка, Д. В. Приймаченка, Д. С. Цаліної та ін.

Державна митна служба України є центральним органом виконавчої влади, який забезпечує проведення в життя державної митної політики, організовує функціонування митної системи, здійснює керівництво дорученою їй сферою управління, несе відповідальність за її стан та розвиток. Окремими завданнями ДМСУ є здійснення митного контролю і оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України, організація боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил.

Товари й транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, підлягають митному оформленню. Відповідно до чинного Митного кодексу України (далі – МК України) митне оформлення товарів і транспортних засобів комерційного призначення має дві складові: а) забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення; б) проведення статичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі та транзиту через її територію (ст. 246 МК України) [1].

Митне оформлення – це засвідчення відомостей, одержаних під час здійснення митного контролю товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України. Відомості про такі товари

надаються особами, які їх переміщують, або уповноваженими декларантами. Відомості зазначаються у митних деклараціях або заявляються усно посадовим особам митного органу.

Метою митного оформлення є забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, а також забезпечення статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів.

Порядок виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, якщо інше не передбачено цим Кодексом.

Митне оформлення розпочинається з моменту подання декларантом або уповноваженою ним особою вантажної митної декларації або документа, який відповідно до законодавства її замінює, та документів, необхідних для митного оформлення, а в разі електронного декларування - з моменту отримання органом доходів і зборів від декларанта або уповноваженої ним особи електронної митної декларації або електронного документа, який відповідно до законодавства замінює митну декларацію [1].

Митне оформлення здійснюється в чотири етапи [3]:

1 -й етап - попередні операції та перевірка ВМД і документів підрозділом митної статистики. Перевірка на цьому завершується проставлянням штампа «Перевірено»;

2 - й етап - перевірка ВМД і документів, заявленої митної вартості та нарахування митних платежів відділом митних платежів митниці, відділом тарифів та митної вартості у порядку, визначеному нормативними актами Держмитслужби. Перевірка закінчується проставлянням штампа «Сплачено»;

3 -й етап - перевірка вантажним відділом митниці зазначених декларантом відомостей у ВМД на відповідність митним правилам та поданим комерційним документам. Після перевірки на всіх аркушах ВМД проставляється штамп «Під митним контролем» та реєстраційний номер. ВМД реєструється у журналі обліку вантажних митних декларацій. Після завершення цієї процедури ВМД вважається прийнятою до оформлення і декларант несе юридичну відповідальність за зазначені в ній відомості. На цьому етапі декларація не може бути відкликана декларантом. Кожній ВМД присвоюється реєстраційний номер у порядку, визначеному Держмитслужбою. Реєстраційний номер заноситься до журналу обліку ВМД.

4 - й етап - проведення у разі необхідності огляду товару та повне оформлення ВМД [3].

Порядок митного оформлення товарів, що перетинають митний контроль України представлено на рис. 1.

Митне оформлення вважається завершеним після виконання митним органом митних процедур, відповідно до заявленого митного режиму. Засвідчення митним органом прийняття товарів, транспортних засобів та документів на них до митного контролю та митного оформлення здійснюється

шляхом проставлення відповідних відміток на митній декларації та товаросупровідних документах.

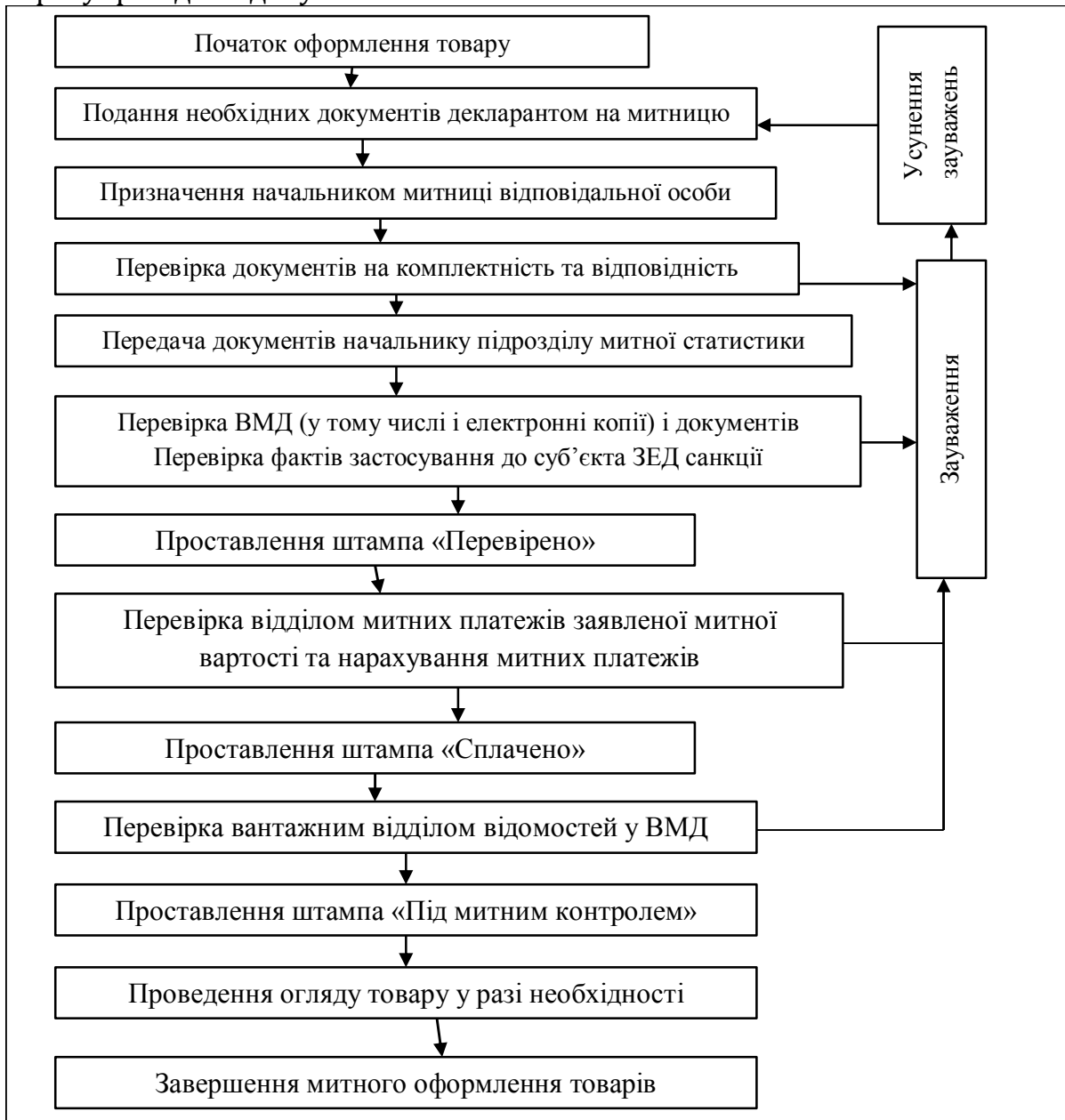


Рис. 1. Схема проходження митного оформлення товарів на митниці України

Відповідно до міжнародних договорів, укладених в установленому законом порядку, митне оформлення у пунктах пропуску через митний кордон України може здійснюватися цілодобово. На прохання осіб, які переміщують через митний кордон України товари і транспортні засоби, митне оформлення може здійснюватися поза місцем розташування митних органів, а також поза робочим часом, встановленим для митних органів.

За митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, встановленим для митних органів, митними органами із зацікавлених осіб справляється плата в

порядку та у розмірах, установлених Кабінетом Міністрів України. За рішенням Державної митної служби митне оформлення окремих видів товарів може здійснюватися у спеціально визначених для цього митних органах.

Отже, у разі відмови у митному оформленні та пропуску через митний кордон України товарів митний орган зобов'язаний видавати зацікавленим особам письмове повідомлення із зазначенням причин відмови та вичерпним роз'ясненням вимог, виконання яких забезпечує можливість митного оформлення та пропуску цих товарів і транспортних засобів через митний кордон України.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України [Текст] : офіц. текст : за станом на 26.10.2014р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2012. — № 44-45, № 46-47, № 48. — 552 с. — Доступно з мережі Інтернет : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

2. Про виконання митних формальностей відповідно до заявленого митного режиму [Текст] : офіц. текст : за станом на 31.05.2012 р. / Мінфін України ; Наказ, Порядок, Інструкція від 31.05.2012 № 657. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1669-12> (дата звернення 16.11.2014). — Назва з екрана.

3. Голомовзий, В.Г. Митне регулювання [Текст] : навч. посібник / В.Г. Голомовзий, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв. — Львів : В-во Національного університету Львівська політехніка, 2004.



ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Амірова Рената**, к.е.н., доцент, ФДОУ “Фінансовий університет при уряді Російської Федерації”, м. Москва, Російська Федерація
- Андрушків Ірина**, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів
- Анісімова Марія**, аспірант, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів
- Атаманюк Алла**, викладач, Хмельницький інститут МАУП, м. Хмельницький
- Атаманюк Микола**, голова, ХОО ВМГО «Студентська республіка», м. Хмельницький
- Басіста Іванна**, аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів
- Белова Ірина**, к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
- Белякова Оксана**, к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв, м. Київ
- Білоус Марія**, к.фарм.н., старший викладач, Запорізький державний медичний університет, м. Запоріжжя
- Бразілій Наталія**, к.е.н., доцент, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси
- Братюк Віра**, к.е.н., доцент, Мукачівський державний університет, м. Мукачево
- Бруханський Руслан**, к.е.н., доцент, завідувач кафедри, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
- Бугайчук Наталія**, аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів
- Бурляй Олександр**, к.е.н., доцент, Уманський національний університет садівництва, м. Умань
- Бушуєва Інна**, к.фарм.н., доцент, Запорізький державний медичний університет, м. Запоріжжя
- Варгаракі Стела**, викладач, Одеське базове медичне училище, м. Одеса
- Ведашенко Наталія**, викладач, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
- Винар Юлія**, магістрант, Національний університет “Львівська політехніка”, м. Львів
- Височан Олег**, к.е.н., доцент, Національний університет “Львівська політехніка”, м. Львів
- Гаврилюк Галина**, асистент, Львівська комерційна академія, м. Львів
- Герасименко Тамара**, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів
- Гернего Юлія**, старший викладач, ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана", м. Київ
- Годованець Олександр**, к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
- Голобородько Аліна**, студентка, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси
- Горященко Юлія**, к.е.н., доцент, Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ
- Гринчук Олена**, студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця
- Далєвська Тетяна**, аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ
- Даценко Ганна**, к.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця
- Двойних Костянтин**, к.е.н., докторант, Одеський національний університет ім. І.І.Мечникова, м. Одеса
- Дворник Інна**, аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

Дем'яненко Оксана, старший викладач, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», м. Київ

Дерев'янка Світлана, к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

Дишкантюк Дар'я, магістр,

Дідоренко Тетяна, к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Дідух Уляна, студентка, Львівська комерційна академія, м. Львів

Дружинська Наталія, старший викладач, Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

Дубойская Виктория, магістрант, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

Дударєва Тетяна, магістрант, Миколаївський національний університет, імені В.О.Сухомлинського, м. Миколаїв

Дядюн Олена, студентка, Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

Дяченко Михайло, магістр,

Живиця Олексій, студент, Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ

Жидовська Наталія, к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Завитій Ольга, к.е.н., доцент, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Заїка Тетяна, магістр, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Іванова Анна, аспірант, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Ігнатишин Марія, к.е.н., доцент, Мукачівський державний університет, м. Мукачево

Ільїн Валерій, к.е.н., доцент, Луганський національний аграрний університет, м. Харків

Камбурова Лиляна, асистент доктор кафедри учета и анализа, Университет национального и мирового хозяйства, г. София, Болгария

Камбурова Любка, асистент доктор, Университет национального и мирового хозяйства, г. София, Болгария

Кобилюх Тетяна, аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

Коваленко Олексій, аспірант, Уманський національний університет садівництва, м. Умань

Коваль Лариса, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

Ковальова Дар'я, студент, Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ

Ковтун Олег, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

Копилюк Оксана, к.е.н., професор, Львівська комерційна академія, м. Львів

Корнеевец Анастасия, студент, Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

Коршук Крістіна, студент, Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ

Кривіцька Аліна, магістр, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Кузик Наталія, к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

Куцик Петро, к.е.н., професор, ректор, Львівська комерційна академія, м. Львів

Левченко Марія, магістр, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

Лінтур Інна, к.е.н., доцент, Мукачівський державний університет, м. Мукачево
Лісовенко Тетяна, студентка, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
Літовченко Богдан, к.е.н., доцент, Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ
Лобода Наталія, к.е.н., доцент, Львівська державна фінансова академія, м. Львів
Макарук Федір, старший викладач, Львівська комерційна академія, м. Львів
Македон Галина, аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
Медвідь Любов, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів
Мостовенко Наталія, к.е.н., доцент, Луцький національний технічний університет, м. Луцьк
Нестеренко Світлана, д.е.н., доцент, завідувача кафедрою, Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь
Олійник Надія, аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів
Олійник Володимир, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів
Павлов Константин, д.э.н., професор, завідувач кафедри, НОУ ВПО «Камський інститут гуманітарних і інженерних технологій», г. Ижевск, Российская Федерация
Петренко Леся, студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця
Петришин Людмила, к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет, м. Львів
Петруха Сергей, заступник директора Інститута послесередньої освіти, ГУНУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України, г. Киев
Плис Ірина, студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця
Пономаренко Марія, аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів
Проскуріна Неля, д.е.н., доцент, Запорізький національний університет, м. Запоріжжя
Райкова Татьяна, к. фарм.н., доцент, Запорожский государственный медицинский институт, г. Запорожье
Рубель Станіслав, магістр, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
Руцишин Надія, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів
Сава Андрій, к.е.н., с.н.с., завідувач відділу, Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція ІКСГП НААН, м. Тернопіль
Свистун Інна, студентка, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
Семенишена Наталія, к.е.н., доцент, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський
Семенишена Юлія, студент, Львівська комерційна академія, м. Львів
Сидорук Борис, к.е.н., с.н.с., завідувач лабораторії, Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція ІКСГП НААН, м. Тернопіль
Сокульський Владислав, старший викладач, Львівська комерційна академія, м. Львів
Солоха Дмитро, д.е.н., професор, Київський національний університет культури і мистецтв, м. Київ
Стеца Лілія, студентка, Львівська комерційна академія, м. Львів
Стойко Галина, студентка магістеріуму, Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський
Сухий Олег, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів
Турло Анжела, магістр, ДВНЗ «КНУ», Криворізький економічний інститут, м. Кривий Ріг

Угрин Володимир, аспірант, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Ужва Алла, к.е.н., доцент, Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського, м. Миколаїв

Харинович-Яворська Діана, здобувач, Львівська комерційна академія, м. Львів

Харкавий Микола, здобувач, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Харченко Вікторія, к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет, м. Донецьк

Хатунцев Віталій, студент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Цап Михайло, аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

Черкасова Світлана, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

Чікіта Ірина, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

Чопенко Ольга, студент, Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ

Чорна Людмила, д.е.н., професор, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Чорна Наталія, к.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Шарапова Татьяна, к. фарм.н., доцент, Запорожский государственный медицинский институт, г. Запорожье

Шевців Світлана, аспірантка, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

Шевченко Олена, к.е.н., доцент, Національний університет «Києво-Могилянська Академія», м. Київ

Шевчик Богдан, к.е.н., доцент, Львівська комерційна академія, м. Львів

Шелінговська Іванна, магістрант, Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Шендригоренко Марина, к.е.н., доцент, ДВНЗ «КНУ», Криворізький економічний інститут, м. Кривий Ріг

Шургоцька Інна, студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Шушкова Юлія, к.е.н., доцент, Львівський інститут МАУП, м. Львів

Яблонська Богдана, студентка, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

ЕКОНОМІЧНИЙ ДИСКУРС

THE ECONOMIC DISCOURSE

Міжнародний збірник наукових праць

International collection of scientific papers

Випуск 3

Issue 3

Головний редактор

Башнянин Г. І., д.е.н., професор

Chief editor

Bashnyanyn H.I., Doctor of Economics, Professor

Відповідальний редактор:

Н.В.Семенишена, к.е.н., доцент

Contributing editor:

N.V.Semenyshena, Ph.D., associate Professor

Адреса редакції:

Інститут економіки та фінансів Львівської комерційної академії
вул. Туган-Барановського, 10,
м. Львів, 79005

Видавець:

Видавництво «Крок»
вул. Гайова, 56, м. Тернопіль, 46006
тел. +38 096-9431704

Підписано до друку 05.12.2014 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria. Умовн. друк. арк. 18,42
Тираж 300. Замовлення № 12/1.

Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 44 б, м. Тернопіль, 46000
Тел. +38 0352 527500; +38 0352 522616