

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
РАДА З НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ І
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ
ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ**

Матеріали
II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції
студентів та молодих вчених

15 травня 2015 р., Україна, м. Івано-Франківськ

Івано-Франківськ
Видавець Віктор Дяків
2015

УДК 330.3+336+658
ББК 65.9 (4 УКР)
А 43

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (протокол №__ від «__» _____ 2015 р.)

Відповідальний за випуск – Гнатюк Т.М.

Матеріали подано у авторській редакції.

Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.

A43 Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів та молодих вчених 15 травня 2015 р. – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, – 250 с.

У збірнику опубліковано матеріали конференції, присвяченої актуальним проблемам соціально-економічного розвитку держави, регіонів і підприємств та перспективам їх вирішення.

Матеріали структуровані в розрізі декількох напрямів досліджень: «Банківська система, гроші і кредит»; «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика»; «Економіка і підприємництво»; «Математичне моделювання та інформаційні технології в економіці»; «Менеджмент і маркетинг»; «Міжнародна економіка та бізнес»; «Облік, аналіз та контроль»; «Податкова і бюджетна системи».

Видання призначене для науковців, викладачів, фахівців підприємств та представників органів влади, причетних до питань соціально-економічного розвитку, студентів.

**УДК 330.3+336+658
ББК 65.9 (4 УКР)**

© ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2015
© Видавець Віктор Дяків, 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І ПІДПРИЄМНИЦТВО.....	7
<i>Ірина Білик. Роль внутрішнього контролю в системі управління підприємством.....</i>	7
<i>Юлія Гуменюк. Шляхи вдосконалення інвестиційної політики в АПК.....</i>	10
<i>Оксана Дербак. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств.....</i>	14
<i>Антоніна Залесова. Концептуальні основи фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства.....</i>	18
<i>Оксана Коцій. Інвестиції в аграрний сектор регіону в умовах кризових явищ.....</i>	22
<i>Катерина Макаренко. Аналіз національного ринка інновацій.....</i>	24
<i>Катерина Немировська. Роль сервісного підприємства у галузі нематеріального виробництва.....</i>	27
<i>Назарій Пищ. Економічний інноваційний потенціал.....</i>	29
<i>Юлія Смаглюк. Особливості інвестиційної діяльності на підприємствах та оцінка її ефективності.....</i>	31
<i>Іван Фуфалько. Аукціонна система фінансування розвитку відновлюваних джерел енергії на прикладі Польщі.....</i>	34
<i>Руслан Хусаїнов, Ткаченко А. В. Університет як соціально-економічна система.....</i>	37
<i>Марія Шешурак. Економічна сутність процесів постачання і реалізації товарів на торговельних підприємствах.....</i>	40
МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ.....	44
<i>Олеся Горінчай. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції.....</i>	44
<i>Мар'яна Дрогомирецька. Аутсорсинг як інструмент формування конкурентних переваг сучасної організації.....</i>	47
<i>Оксана Кицька. Напрями вдосконалення маркетингової комунікаційної політики у банку.....</i>	50
<i>Михайло Луців. Конкуренція як складова ринкової стратегії підприємства.....</i>	54
<i>Сергеева І. В., Коган І. І. Основні елементи корпоративної культури та її типи.....</i>	55
<i>Хусаїнов Р. В., Мальченко А. О. Стратегическое намерение в контексте стратегического управления.....</i>	58
<i>Вероніка Ярославська. Значення маркетингової стратегії проникнення підприємств на зовнішні ринки.....</i>	61
ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ.....	65
<i>Ілона Бантуш. Проблеми та перспективи аудиторської діяльності в Україні.....</i>	65

<i>Мар'яна Барбак. Механізм обчислення обов'язкових утримань із заробітної плати та його удосконалення.....</i>	<i>68</i>
<i>Надія Геблер. Класифікація дебіторської заборгованості.....</i>	<i>71</i>
<i>Галина Глинянська. Узагальнення основних теоретичних підходів до трактування поняття «фінансові результати».....</i>	<i>74</i>
<i>Юлія Гуменюк. Переваги та недоліки наслідків рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю.....</i>	<i>77</i>
<i>Тетяна Димид. Узагальнення основних теоретичних підходів до складових оборотного капіталу.....</i>	<i>81</i>
<i>Оксана Заграй. Економічна сутність поняття «витрати».....</i>	<i>84</i>
<i>Маріанна Кошинець. Особливості організації бухгалтерського обліку в судовій системі.....</i>	<i>86</i>
<i>Христина Кузик. Методичні аспекти обліку розрахунків з дебіторами підприємства.....</i>	<i>90</i>
<i>Оксана Курей. Особливості нарахування та утримання єдиного соціального внеску.....</i>	<i>94</i>
<i>Юрій Куртяк. Економічна сутність поняття «дохід».....</i>	<i>96</i>
<i>Руслана Петрів. Бухгалтерський облік витрат виробництва продукції.....</i>	<i>100</i>
<i>Анастасія Пилипенко. Економічний зміст поняття «дебіторська заборгованість».....</i>	<i>102</i>
<i>Мирослава Пілявська. Особливості організаційного забезпечення та методики контролю оборотних активів підприємства.....</i>	<i>105</i>
<i>Марія Рабарська. Проблеми обліку кредитних операцій комерційних банків у сучасних умовах.....</i>	<i>108</i>
<i>Оксана Рак. Проблеми обліку доходів підприємства та шляхи їх вирішення.....</i>	<i>111</i>
<i>Вікторія Хромей. Формування системи внутрішньогосподарського контролю підприємств харчової промисловості.....</i>	<i>115</i>
<i>Світлана Чумбей. Зарубіжний досвід складання і аналізу звіту про власний капітал.....</i>	<i>118</i>
<i>Валентина Якубів, Лілія Білоус. Економічна сутність і значення заробітної плати у роботі підприємства.....</i>	<i>121</i>
<i>Валентина Якубів, Марія Боднарчук. Теоретичні основи обліку доходів, витрат та фінансових результатів аграрних підприємств... </i>	<i>123</i>
<i>Валентина Якубів, Діана Меленюк. Напрями підвищення фінансової результативності діяльності підприємства.....</i>	<i>125</i>
<i>Валентина Якубів, Наталія Якубів. Облік грошових ресурсів підприємства та їх відображення в системі звітності.....</i>	<i>128</i>
МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....	131
<i>Ярослава Боринець. Системне моделювання регіональної економіки з позицій сталого розвитку.....</i>	<i>131</i>

<i>Микола Василів. Методика оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств.....</i>	<i>134</i>
<i>Васильєва Д.А.. Особливості застосування методу математичного моделювання в економіці.....</i>	<i>136</i>
<i>Світлана Генік. Аналіз підходів до оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів.....</i>	<i>138</i>
<i>Микола Гоголь. Моделі прогнозування банкрутства фінансових фірм</i>	<i>141</i>
<i>Ніна Госедло. Аналіз показників інвестиційної діяльності в територіальних системах Івано-Франківської області.....</i>	<i>143</i>
<i>Олександра Губайдуліна, Ірор Бучка. Вплив макроекономічних показників на стан державного боргу України.....</i>	<i>147</i>
<i>Наталія Кондратюк. Моделювання механізму оцінки та аналізу соціально-економічного розвитку регіонів.....</i>	<i>150</i>
<i>Левінська О.О. Роль інформаційних технологій в управлінні проектами.....</i>	<i>153</i>
<i>Юлія Мігай. Економетрична модель курсоутворення євро.....</i>	<i>156</i>
<i>Василь Попович. Методологічні підходи до моделювання інфляційних процесів.....</i>	<i>160</i>
<i>Василь Прядка. Моделювання конкурентних переваг підприємства</i>	<i>163</i>
<i>Наталія Савчук. Аналіз існуючих науково-методичних підходів до проведення оцінки рівня економічної безпеки</i>	<i>164</i>
<i>Богдан Струтинський. Моделювання процесів управління інвестиційно-будівельними проектами.....</i>	<i>167</i>
<i>Олена Шмат. Аналіз показника валового збору картоплі в Івано-Франківській області.....</i>	<i>169</i>
БАНКІВСЬКА СПРАВА, ГРОШІ І КРЕДИТ.....	171
<i>Яна Білоха. Удосконалення механізму банківського страхування в Україні.....</i>	<i>171</i>
<i>Ірина Довга. Удосконалення депозитної політики банку.....</i>	<i>174</i>
<i>Романа Маланчук. Технології дистанційного банківського обслуговування: теорія та методологія впровадження.....</i>	<i>178</i>
<i>Мар'яна Марчук. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку.....</i>	<i>180</i>
<i>Дар'я Педашенко. Bitcoin – как инновационное средство оплаты товаров и услуг в Украине.....</i>	<i>183</i>
<i>Тетяна Федорів. Проблеми капіталізації вітчизняних банків.....</i>	<i>185</i>
<i>Ольга Яремін. Особливості фінансування соціально-економічного розвитку гірських територій.....</i>	<i>188</i>
ПОДАТКОВА ТА БЮДЖЕТНА СИСТЕМИ.....	192
<i>Ольга Гавдуник. Сучасний стан організації виконання</i>	

бюджетів органами казначейства.....	192
<i>Юлія Гуменюк. Значення місцевих бюджетів для демократизації України.....</i>	197
<i>Наталія Данилів. Місцеві бюджети розвитку в системі інвестиційного забезпечення соціальної сфери.....</i>	198
<i>Олеся Ігнатюк. Механізми впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток регіону.....</i>	202
<i>Наталія Микитин, Леся Федюк. Роль ЄСВ у наповненні дохідної частини бюджету.....</i>	205
<i>Інна Монастирецька. Теоретичні аспекти фінансування соціальних гарантій.....</i>	208
<i>Інна Огільчин. Проблеми ефективного використання коштів державного бюджету: реалії та перспективи.....</i>	211
<i>Галина Олевич. Окремі аспекти формування доходів державного бюджету.....</i>	214
<i>Світлана Пастернак. Планування доходів місцевих бюджетів..</i>	216
<i>Анастасія Пашківська. Міжбюджетні відносини в Україні: проблеми та напрямки реформування.....</i>	220
<i>Віталій Письменний. Зміна механізму справляння податку на доходи фізичних осіб: сучасні виклики в умовах нової податкової реформи.....</i>	223
<i>Наталія Савчук. Фінанси житлово-комунального господарства України та ефективність їх використання.....</i>	225
<i>Наталія Шутка. Оцінка ефективності впровадження інноваційних проектів у сфері благоустрою м. Івано-Франківськ.....</i>	228
МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА БІЗНЕС.....	232
<i>Наталія Сириченко. Інвестиційна привабливість країн в умовах глобальних трансформацій.....</i>	232
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА.....	236
<i>Марія Джулинська. Фінансове забезпечення соціального розвитку в Україні.....</i>	236
<i>Мар'яна Квік. Фінансова політика забезпечення соціального захисту громадян України.....</i>	238
<i>Юлія Лелюк. Зайнятість сільського населення як невід'ємна складова розвитку кадрового забезпечення закладів культури.....</i>	241
<i>Оксана Пелецкая. Управление человеческими ресурсами в международных компаниях.....</i>	245
<i>Вероніка Шаламай. Фінансове забезпечення зайнятості населення регіону.....</i>	248

ЕКОНОМІКА І ПІДПРИЄМНИЦТВО

*Ірина Білик,
аспірантка
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

З метою ухвалення ефективних управлінських рішень необхідним є формування дієвої системи внутрішнього контролю на підприємстві. Останній активізує реалізацію пріоритетних напрямів господарської діяльності, забезпечує своєчасне виявлення відхилень її фактичних результатів від передбачених. Сьогодні внутрішній контроль відіграє важливу роль як в оцінці діяльності суб'єкта господарювання, так і при виявленні резервів та прийнятті управлінських рішень. Відсутність контролю є причиною недостатньої реалізації конкретних цілей.

Процес контролю – це вид управлінської діяльності щодо оцінки рівня виконання завдань і досягнень цілей, виявлення відхилень, збоїв, недоліків та причин їх виникнення з метою уникнення нагромадження й повторення помилок, мінімізації втрат, подолання складних організаційних проблем тощо. Контролювання як вид управлінської діяльності (процес) реалізується на засадах виконання контрольних операцій (контролю) [3, с. 185–186].

В системі контролінгу контроль – це функція управління, яка представлена у всіх сферах діяльності підприємства та рівнях його управління. На рівні оперативного управління, тобто в системі оперативного контролінгу, функціонує система оперативного контролю; на рівні стратегічного контролінгу – система стратегічного контролю [1, с. 181].

При організації контролю необхідно враховувати таке:

- виконання контрольних функцій делегується особам, компетентним у питаннях, що підлягають контролю, здатним на високому професійному рівні оцінити причини й передбачити наслідки можливих відхилень та внести пропозиції по усуненню недоліків;
- менеджери, що здійснюють контроль, не повинні бути пов'язані матеріальними інтересами з підконтрольними підрозділами, щоб забезпечити об'єктивність і принциповість оцінок (контроль може бути перехресним);
- при здійсненні процесу планування, при реалізації планів та в інших видах діяльності обов'язково повинен бути присутній само-

контроль. Самоконтроль – невід’ємна частина нової концепції управління, оскільки кожна людина, кожен працівник повинен бути зацікавлений результатами своєї діяльності для того, щоб досягти поставлених перед собою цілей і завдань, а керівництво, в свою чергу, повинне створити відповідну систему мотивації, використовуючи яку зможуть досягти своїх цілей обидві сторони [5, с. 381].

Під внутрішнім контролем слід розуміти систему діяльності окремих працівників підприємства, спрямовану на забезпечення збереженості його активів та майна [6].

Внутрішній контроль є функцією управління та виступає засобом зворотного зв’язку між об’єктом і суб’єктом управління, інформуючи про дійсне положення певного об’єкту та фактичне виконання управлінського рішення. Як функція управління, внутрішній контроль, залежно від часу проведення, підрозділяється на попередній, поточний (оперативний) і наступний.

Попередній контроль здійснюється з метою визначення основних вимог і положень щодо формування, розподілу та використання фінансових результатів. Поточний контроль передбачає виявлення відхилень фактичних доходів, витрат та фінансових результатів від запланованих під час здійснення господарських операцій, що забезпечує їх оперативну оцінку та регулювання.

При наступному контролі здійснюється виявлення неправомірностей та здійснення операцій профілактичного характеру.

Складність здійснення стратегічного і оперативного контролю, труднощі з отриманням оперативної інформації, нерозуміння керівниками підприємств необхідності в створенні системи внутрішнього контролю свідчать про неефективність даної системи на підприємстві.

Внутрішній контроль є одним із основних важелів, який здійснює вплив на господарську діяльність підприємства. Він являє собою систему постійного спостереження за законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, ефективністю використання майна, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей. Від якості організації та здійснення на підприємствах процедур внутрішнього контролю значно залежить ефективність проведення й зовнішнього контролю.

Внутрішній контроль наявний на кожному підприємстві, проте його впровадження часто буває недостатньо ефективним. Це пов’язано з тим, що малі підприємства не мають такого штату працівників, який міг би забезпечити контроль на усіх етапах діяльності. Великі підприємства, навіть володіючи достатньою кількістю працівників для впровадження системи внутрішнього контролю, можуть бути погано керовані і, як наслідок, значні ресурси на організацію контролю не дадуть бажаних результатів.

Внутрішній контроль як процес передбачає здійснення ряду процедур, серед яких головними є встановлення стандартів, вимір фактично досягнутих результатів і проведення коректувань [2].

Система внутрішнього контролю повинна мати не формальний, а реальний і систематичний характер. Ознаками такого контролю є: систематичний контроль всієї фінансово-господарської діяльності підприємства, оперативний контроль за використанням виробничих ресурсів з боку керівників структурних підрозділів; контроль, оснований на точних оцінках, об'єктивних вимірниках, його здійснюють керівник організації, його заступник, головний бухгалтер, бухгалтери та інші фахівці апарату управління; встановлення зворотного зв'язку з контрольованим об'єктом [4].

Внутрішній контроль необхідно розглядати у взаємодії з іншими елементами системи управління. Під час контролю необхідно створювати умови для взаємодії працівників різних функціональних напрямів. Діяльність суб'єктів внутрішнього контролю має контролювати керівництво підприємства.

Побудову системи внутрішнього контролю на підприємстві доцільно здійснювати послідовно за такими етапами: встановлення цілей і завдань внутрішнього контролю; визначення об'єкту внутрішнього контролю; формування системи пріоритетних напрямів; визначення відхилень фактичних значень підконтрольних показників від планових, аналіз причин цих відхилень; визначення ступеня дії виниклих відхилень на кінцевий результат діяльності підприємства; ухвалення управлінських рішень щодо функціонування системи внутрішнього контролю.

З метою забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства необхідне удосконалення системи внутрішнього контролю, яка включає моніторинг, оцінку і контроль над процесами з метою вироблення управлінських рішень, що дозволяють найкраще досягти поставлених цілей.

Таким чином, внутрішній контроль відіграє важливу роль в системі управління підприємством. Саме він, з одного боку, є процесом, направленим на досягнення цілей і завдань, а з другого – це результат управління плануванням, організацією і моніторингом на підприємстві. Метою контролю є забезпечення єдності управлінських рішень, визначених цілей і завдань із фактичним їх виконанням, попередження і своєчасне виявлення можливих ризиків невиконання планів, внесення коригувань тощо.

1. Балан А.А. Інтегрування моніторингу і оцінки інвестиційного проекту з енергозбереження в систему контролю діяльності підприємства на засадах контролінгу / А.А. Балан, С.В. Філіппова // Економіка: реалії часу. – №4(14). – 2014. – С. 180–185.

2. Басов М.Г. Внутрішній контроль інвестиційної діяльності підприємств / М.Г. Басов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – №3. – 2013. – С. 110–113.

3. Кузьмін О. Є. Антисипативне управління машинобудівними підприємствами на засадах слабких сигналів: [монографія] / О. Є. Кузьмін, Л. Г. Ліпич, О. Г. Мельник та ін. – Луцьк б Вежа - Друк, 2014. – 224 с.

4. Макарук Ф.Ф. Внутрішній контроль витрат діяльності ринків: організаційно-управлінський аспект / Ф.Ф. Макарук, О.О. Куцик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12697/1/25_131-143_Vis721menegment.pdf.

5. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством : монографія / Г.М. Тарасюк. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 469 с.

6. Шматковська Т.О. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства / Т.О. Шматковська, В.В. Ярош // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 200–205.

*Юлія Гуменюк **

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В АПК

Сучасну ринкову економіку неможливо уявити без іноземних інвестицій, які поширені як у промислово розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів [1].

Загалом, в Україні діючий механізм інвестиційної діяльності є неповним і не має достатньої методологічної та методичної основи. У ньому відсутні такі складові, як фінансовий механізм інвестиційного процесу відтворення капіталу, фінансово-кредитний механізм інвестиційної діяльності, механізм формування ресурсів та джерел інвестування на підприємстві, механізм державного регулювання інвестиційної діяльності, формування ринку капіталу та ринку інвестицій та ін. [2].

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Недбалюк О. П.

На сучасному етапі економіка України, включаючи агропромисловий комплекс, перебуває у стані глибокої кризи. Негативний вплив мають структурні, міжгалузеві диспропорції, що накопились у народному господарстві впродовж кількох десятиліть й призвели до гострого дефіциту товарів виробничого і невиробничого призначення, і особливо енергоносіїв [1].

Деякі аспекти інвестування та розвитку агропромислового комплексу України розглядали вітчизняні вчені, такі як Л.М.Борщ, О.М. Тарабукіна, Н.В. Петруня, І.В. Шалигіна, О.О. Євтушевська, Г.О.Мазур, Т.В. Мацібора, Ю.М. Воробйов та інші.

Головні чинники, що викликали погіршення інвестиційного клімату в АПК, це: зменшення припливу фінансових ресурсів у галузі АПК, що виражено у падінні виторгу від реалізації продукції внаслідок скорочення платоспроможного попиту населення на продовольство; додаткове зниження прибутків вітчизняних виробників через необґрунтовано високу частку імпортного продовольства на внутрішньому українському ринку, тобто звуження ринку збуту; збереження монополізованої структури промислового сектора вітчизняного АПК і відсутність ринкових механізмів, що регулюють цінові відносини сільськогосподарських, переробних, торгово-закупівельних і ресурсощадних підприємств; незавершеність процесів інституційних перетворень у сільському господарстві і в суміжних галузях АПК. Внутрішня структура управління і система організаційно-технологічної взаємодії не приведені у відповідність у ході реформ.

В останні два роки відбулася деяка зміна інвестиційних пріоритетів в АПК. Основний приріст інвестицій було спрямовано в сільське господарство, особливо у тваринництво. За останній час сільське господарство перетворилося в одну з найбільш пріоритетних галузей для інвестування. Про це свідчить те, що порівняно з 2010 р. обсяги інвестицій у сільське господарство останнім часом збільшились у 1,2 рази.

Загальні обсяги інвестицій в основний капітал у сільському господарстві в 2013 р. у порівнянних цінах порівняно з 2012 р. зросли на 43,2 %, а в тваринництво – на 62,3%.

Водночас інвестиції у виробництво харчових продуктів і напоїв у 2013 р. становили лише 90,4% від рівня попереднього року.

Обсяги залучення інвестицій у сільське господарство порівняно з відповідним періодом минулого року становлять 58,7%, у галузі рослинництва – 50,4%, тваринництва – 91,6%, рибальство та рибицтво – 100,3%.

За даними Державного комітету статистики України, станом на 08 травня 2014 р., починаючи з 1992 р., в агропромисловий комплекс України було залучено 2454,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (6,9% загального обсягу). З них 1655,5 млн дол.

США (4,7%) вкладено у 812 підприємств харчової та переробної промисловості та 798,9 млн дол. США (2,2%) у 655 сільськогосподарських підприємств.

Приріст іноземного капіталу за 2013 р. становив 340,4 млн. дол. США, що на 104,5 млн. дол. США менше, ніж за аналогічний період минулого року. При цьому інвестиційні вкладення у харчову промисловість досягли 94,3 млн. дол. США. Обсяг залучення іноземних інвестицій у сільське господарство з початку року збільшився на 246,1 млн. дол. США.

Основними інвесторами в агропромисловий комплекс України є такі країни: Кіпр, Великобританія, Данія, США, Швеція, Німеччина, Польща, Росія [3].

Слід зазначити, що через ряд причин іноземні інвестиції надходять в економіку нашої країни поки що в недостатньому обсязі. Тому створення привабливих умов для діяльності інвесторів має стати першочерговим завданням аграрної політики України.

Для активізації інвестиційної діяльності потрібно ширше використовувати такі важелі, як: стимуляційне оподаткування; безвідплатні дотації на створення великих об'єктів інфраструктури і природо охорони; фінансові стимули; безвідсоткові позики, що надаються інвесторам; пільгові режими виплати боргів і позик в банках, випуск облігацій для створення фінансових ресурсів за найважливішими напрямками інвестицій [4].

В Україні запроваджена програма розвитку АПК на період до 2020 року.

Метою даної програми є перетворення сільського господарства України на високоефективну конкурентоспроможну на внутрішньому та зовнішньому ринках галузь економіки держави, гарантування продовольчої безпеки країни, створення економічної основи для забезпечення соціально-економічного розвитку українського села.

Цілі та завдання:

– в умовах глобальних змін та викликів вийти на нову соціально орієнтовану ідеологію зростання на основі значно вищого рівня аграрного виробництва;

– продовження реформування сільського господарства забезпечить: 1) спрямування аграрної політики на збалансований розвиток виробничої та соціальної складових розвитку українського села; 2) забезпечення продовольчої безпеки на основі подальшого зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення продуктивності й ефективності галузей з метою реалізації виробничого потенціалу; 3) стимулювання експорту сільськогосподарської продукції та харчових продуктів [5].

Інвестиційну кризу в АПК неможливо вирішити лише за допомогою специфічних механізмів аграрної політики, тому державне

регулювання інвестиційної діяльності підприємств АПК необхідно здійснювати за такими напрямками: 1) стимулювання стійкого платоспроможного попиту підприємств переробної промисловості і населення на вітчизняну сільськогосподарську сировину і продовольство; 2) підвищення ефективності регулювання імпорту сільськогосподарської продукції, сировини, продовольства; 3) регулювання цінового паритету і контроль за діяльністю природних монополій; 4) регулювання сільськогосподарських підприємств і утворення корпоративних структур; 5) розгортання системи держпідтримки сільськогосподарських виробників.

Ці заходи будуть ефективні, якщо будуть використовуватися комплексно і погоджено.

Сьогодні Україна розглядає інтегрування із ринками Європейського Союзу в широкому аспекті. Це, перш за все, створення умов для активізації залучення в аграрний сектор інвестицій, забезпечення вільного руху капіталів, розвиток ринку фінансових послуг, запровадження сучасних технологій та європейських соціальних стандартів життя в сільських місцевостях.

Держава має рухатися насамперед в напрямі відтворення нормальних умов для підприємця. Таких умов, які давали б змогу вести ефективний прибутковий бізнес. Тому сьогодні існує потреба у створенні сприятливого інвестиційного клімату для розвитку сільського господарства в Україні.

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрного підприємства : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 356 с.

2. Білоусько Я.К. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва [Текст] / Я.К. Білоусько, В.О. Питулько, В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 31–32.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Коденська М.Ю. Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності / М.Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 24–31. АПК. – 2005. – № 5. – С. 8–14.

5. Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.kiev.ua.

Оксана Дербак *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Однією із основних проблем ефективного інноваційного розвитку підприємств є недостатній обсяг фінансового забезпечення. До того ж належний рівень фінансування інноваційного розвитку підприємств є чинником соціально-економічного зростання як окремих підприємств, так і країни загалом, оскільки ефективне фінансове забезпечення інноваційного розвитку сприяє вирішенню економічних, соціальних, екологічних та інших проблем розвитку сучасного суспільства.

Саме тому для нашої держави загалом та для окремих суб'єктів господарювання зокрема досить важливим питанням є удосконалення системи фінансування інноваційного розвитку. З цією метою доцільним є вивчення та узагальнення світового досвіду фінансування інноваційного розвитку підприємств України.

Питання, пов'язані із визначенням сутності інноваційного розвитку, методами оцінки ефективності його фінансування, є предметом розгляду вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, Й. Шумпетера, Р. Соллоу, О.А. Лапко, В.М. Гейця, В.В. Зянька, П.С. Харіва.

Теоретичні та практичні питання фінансування інноваційного розвитку розглядали такі вчені, як І.В. Федулова, О.І. Москаль, І.Г. Сокирська, О.М. Колодізев, Г.В. Возняк, А.Я. Кузнєцова, В.В. Зимовець. Ці автори визначили економічну сутність, складові та механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку.

До того ж сьогодні відсутній дієвий механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Саме тому доволі актуальним є питання щодо активізації інноваційної діяльності підприємств, зокрема збільшення обсягів фінансування.

Розвиток інноваційної діяльності – один з основних шляхів виходу економіки України з кризової ситуації та отримання високого рівня прибутку. При цьому важливо враховувати світовий досвід промислово розвинених країн в організації інноваційної діяльності, які за десятиліття інтенсивного розвитку створили ефективну систему управління інноваційним процесом у країні.

Виокремити дві яскраво виражені моделі державної політики у сфері підтримки інновацій:

- 1) англо-американська, яка характеризується найменшим втручанням держави в економіку, у тому числі й в інноваційну діяльність;
- 2) франко-японська, де держава найактивніше підтримує інноваційний процес усіма можливими методами [1, с. 11–16].

* Науковий керівник: к.е.н. Плєць І. І.

У першому випадку вважається, що ринкові механізми самі сприяють прискоренню інноваційного процесу, тому підприємства мають повну автономію в інноваційній сфері.

У другому – навпаки, спостерігається досить значний вплив держави на розвиток інноваційного процесу у вигляді прямих дотацій та субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність.

Таким чином, перша модель передбачає застосування в основному непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності (надання податкових та кредитних пільг, страхування інноваційних ризиків, амортизаційні пільги, формування резервних фондів тощо), тоді як друга характеризується широким застосуванням сукупності методів прямого стимулювання інноваційного процесу [2, с. 68–69].

Отже, управління інноваційною діяльністю у різних країнах відрізняється ступенем втручання держави, потребами суспільства та рівнем науково-технічного прогресу.

Найбільш поширені форми методів стимулювання інноваційних процесів у ряді країн світу відображені в таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, підтримка інноваційної діяльності у європейських країнах виходить за національні межі і дедалі більшою мірою стає прерогативою Європейського Союзу, який застосовує декілька інструментів інноваційної політики та залучення інвестицій для фінансування інноваційної діяльності.

Серед яких виділяють: створення сприятливої для інноваційної діяльності інфраструктури; пряме державне фінансування, в першу чергу шляхом виділення грантів, кредитів, субсидій тощо; фіскальні або податкові стимули, надання державних гарантій, спеціальні схеми підтримки ризикового фінансування [5, с. 49–53].

Варто також відзначити, що у різних країнах використовуються певні форми підтримки досліджень і розробок, такі, як знижки з податку, тарифні й нетарифні бар'єри, державні закупівлі, позики й субсидії.

Отже, система підтримки розвитку інноваційного підприємництва в економічно розвинутих країнах охоплює також амортизаційні пільги, пільги щодо стимулювання науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), формування резервних фондів, податкові кредити.

Характеризуючи українську модель підтримки інноваційної діяльності, варто відзначити, що вона більше тяжіє до англо-американської моделі, оскільки уряд більше покладається на ринкові механізми стимулювання інноваційної діяльності, ніж на пряму підтримку інноваційного процесу.

**Форми державної підтримки інноваційних процесів
у різних країнах світу***

Країни	Форми стимулювання	Організаційні структури інноваційного процесу
США	Пільгове оподаткування, інвестиційний податковий кредит, пільговий режим амортизаційних відрахувань, субсидії, цільові асигнування з бюджету, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми оподаткованого доходу	Мережа технологічного технополісу, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри
Німеччина	Цільові безоплатні субсидії, дотації, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, податкові знижки і пільги, прискорена амортизація, цільові банківські кредити	Науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми, технополіси
Франція	Дотації, субсидії, довгострокові позики, податкові кредити, кредитні гарантії, пільгове оподаткування	Технополіси, технопарки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми
Японія	Пільгові кредити, пільгове оподаткування, субсидії	Японська корпорація розвитку досліджень, технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми
Велика Британія	Пільгове оподаткування, субсидії, списання витрат на собівартість продукції (послуг, кредитні гарантії)	Британська технологічна група, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-технічні парки, венчурні фірми
Канада	Позички на пільгових умовах, субсидії, технічна допомога, податковий кредит, пільгове оподаткування	Технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, венчурні фірми, науково-дослідні консорціуми

Разом з тим варто акцентувати увагу на тому, що жодна з визначених вище моделей не може застосовуватися у чистому вигляді, що обумовлено специфікою формування інноваційного середовища в окремих країнах.

Тому більшість держав, як правило, реалізують державну політику в інноваційній сфері, комбінуючи методи прямого та опосе-

* Джерело: [3, с. 59–62].

редкованого впливу, рівень застосування яких залежить від того, до якого напрямку тяжіє національна інноваційна політика.

Підсумовуючи вищевикладене, можна відзначити, що світова економічна практика накопичила значний арсенал механізмів державного сприяння інноваційному розвитку. Україна, незважаючи на несприятливий загальний економічний клімат, може використати досвід ряду нових індустріальних країн, яким вдалося досягти значних успіхів у розвитку інноваційної активності і підвищенні конкурентоспроможності своїх національних економік.

Слід зауважити, що в жодному разі не закликається до копіювання зарубіжного досвіду управління інноваційним розвитком, оскільки стратегія запозичення в інноваційній діяльності може призвести як до позитивних, так і до негативних наслідків. Разом з тим ми маємо змогу розвиватися більш інтенсивно за рахунок вивчення чужих помилок та відповідно їхнього уникнення.

Отже подолання Україною індустріальної зацикленості можливе лише за умови розроблення дієвих механізмів управління інноваційним розвитком, в основу якого мають бути покладені існуючі у світовій практиці інструменти.

1. Гур'єва І. М. Інноваційна діяльність в Україні: бути чи не бути? / І.М. Гур'єва // Фінансовий контроль. – 2007. – № 4. – С. 11–16.

2. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності / І.А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2007. – 202 с.

3. Горбась І. М. Інноваційна складова соціально-економічного розвитку країни / І. М. Горбась // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12. – С.59–62.

4. Данилишин Б. М. Інвестиційна політика в Україні : [монографія] / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, О. І. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, 2006. – 292 с.

5. Україна у цифрах, 2013 : статистичний довідник / [За ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Техніка, 2013. – 239 с.

6. Мілашенко Т.Т. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи / Т.Т. Мілашенко, М.Ю. Приз // Економічний простір. – 2011. – № 49. – С. 97–103.

7. Соловйов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії і практики: [монографія] / В. П. Соловйов, Г. І. Кореняко, В. М. Головатюк. – К. : Фенікс, 2008. – 224 с.

Антоніна Залесова *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

В сучасному економічному середовищі рівень конкуренції значною мірою зумовлюється високим рівнем впровадження у виробництво нових технологій і розробок. В останні десятиліття посилюється вплив конкуренції, особливо на ринках високотехнологічних продуктів.

Методологічні та практичні засади інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах потребують детального опрацювання, оскільки, зарубіжний досвід у цій сфері не може бути адаптований в Україні без урахування особливостей розвитку вітчизняної економіки, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Багато уваги дослідженню даних питань присвячували такі науковці як Є.С. Галушко, А. М. Власова, М. Данько, А. І. Ніколаєв, В.Б. Яковенко, які робили акцент на структуру інноваційного потенціалу підприємства, його складові, елементи та їх взаємодію, фактори оцінки, систему показників, керуючись при цьому якісними, кількісними або ж інтегрованими показниками.

Однак і досі є актуальною потреба у визначенні ефективного механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку агропромислового розвитку країни.

В економічній літературі присутня велика кількість поглядів на сутність поняття «інновація». Так, на думку американського вченого Б. Твісса «інновація» – це процес в якому винахід або ідея набувають економічного змісту. Дана думка акцентує увагу на економічна раціональність.

Д.В. Соколов, І.М. Шабанова та А.Б. Тітов під інновацією розуміють підсумковий результат створення і освоєння принципово нового або модифікованого засобу (новації), що задовольняє конкретні суспільні потреби і виявляє економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний ефекти [6].

Закон України «Про інноваційну діяльність» дає таке визначення терміну «інновація» – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Проаналізувавши результати дослідження вищезазначених понять можна стверджувати, що інновації – це використання науко-

* Науковий керівник: к.е.н. Плєць І. І.

во-технічного прогресу, що здійснюється для оптимізації процесу виробничої діяльності, економічних, соціальних та правових відносин в різних сферах суспільної діяльності.

Одною з основних умов ефективного функціонування галузей економіки є створення досконалої системи фінансового забезпечення. Під фінансовим забезпеченням розуміємо забезпеченість фінансовими ресурсами достатніми для задоволення потреб.

Вітчизняна модель фінансування інноваційної розвитку АПК передбачає такі джерела: власні, позикові та залучені.

Самофінансування включає в себе: амортизаційні відрахування, мобілізація внутрішніх активів, виручка від реалізації окремих видів майна, нерозподілений прибуток та інші накопичення [7].

Самофінансування має певні переваги: незалежність від різноманітних фінансово-кредитних установ; забезпечення фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності в довгостроковій перспективі, зниження ризику банкрутства.

І відповідно, певні недоліки: затримка платежів обмежує можливість фінансування інновацій за рахунок прибутку; недостатній обсяг власних коштів зумовлює низьку інноваційну активність; обмеження темпів розвитку.

Позикові засоби включають в себе: довгострокові кредити фінансово-кредитних установ, лізинг, форфейтинг, франчайзинг [6].

Форфейтинг – операція з придбання фінансовим агентом (форфейтора) комерційного зобов'язань позичальника (покупця, імпортера) перед кредитором (продавцем, експортером). Основна умова форфейтинг полягає в тому, що всі ризики по борговим зобов'язанням переходять до форфейтора без права обороту зобов'язання на продавця [4].

Франчайзинг – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах [2].

Переваги використання позикових засобів: можливість розвитку виробництва, збільшення прибутковості власного капіталу; швидке оновлення основних виробничих фондів без значних одноразових витрат.

Недоліками позикових засобів виступають: погіршення фінансових результатів реалізації проектів; високий ступінь ризику; проблеми гарантій або застави, необхідних для кредитування [7].

Залучені засоби включають в себе: бюджетні кошти державного й місцевого рівнів; вітчизняні та іноземні інвестиції: гранти, міжна-

родні програми, пайові внески іноземних інвесторів, кошти іноземних наукових фондів; емісія акцій [1].

Використання залучених засобів передбачає такі переваги: акумулювання крупних фінансових ресурсів шляхом розміщення акцій; можливість відносно вільно маневрувати структурою цих ресурсів; прямі вкладення у вигляді цінних паперів, основних фондів, промислової та інтелектуальної власності та прав на них здійснюються на основі укладання партнерських угод про спільне ведення інноваційної діяльності.

Використання залучених засобів передбачає такі недоліки: розміщення цінних паперів є складним і дорогим процесом; недостатній розвиток фондового ринку; додаткова емісія цінних паперів може призвести до розмиття пакета акцій та рейдерства [2].

Оскільки інноваційний розвиток АПК характеризується досить високим ступенем невизначеності й ризику, важливо використовувати різноманітні джерела фінансування для досягнення їхньої гнучкості та адаптивності до вимог ринку.

У процесі формування фінансових потоків та їх структури варто враховувати такі підходи [7]:

1. Агресивний (максимальне задоволення оперативної потреби у всіх видах активів при мінімумі страхових запасів і фінансових резервів);
2. Консервативний (повне покриття оперативної або поточної потреби в усіх видах активів за наявності достатніх обсягів страхових запасів і резервів);
3. Помірний (повне покриття поточної потреби в усіх видах активів за наявності середніх або нормальних обсягів страхових запасів і резервів)

Також особливу увагу варто приділити деталізації факторів, що впливають на величину, інтенсивність, час формування та напрямки руху грошових потоків.

Досвід розвинених країн світу свідчить про існування низки ефективних форм підтримки інноваційної сфери АПК [65, с. 28 – 30]: гарантування державою позик; пільгове кредитування інноваційного підприємництва; податкові пільги щодо стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; податкове списання податковий кредит (зменшення суми податкового зобов'язання); банківське кредитування, вкладання коштів у розвиток інноваційної інфраструктури; активне використання програмно-цільових методів у разі розподілу бюджетних коштів; зворотне та незворотне фінансування малих інноваційних фірм на конкурсних засадах, венчурний (ризиковий) капітал тощо.

Кожна країна самостійно обирає співвідношення між зазначеними формами [3].

Таким чином, забезпечення ефективного фінансування інноваційного розвитку сільського господарства є однією з основних передумов, що сприятиме перебудові економіки України, забезпечить стійке економічне зростання. Перед фінансування важливо здійснити комплексну оцінку ефективності інноваційних проектів, що дозволить мінімізувати ризики при реалізації даних проектів.

Отже, для забезпечення інноваційного розвитку України необхідно здійснити комплекс заходів, а саме: розробити та впровадити цільову комплексну державну програму інноваційного розвитку АПК; зміцнити банківську систему; стимулювати інвестування інноваційної сфери АПК; налагодити взаємодію державного та підприємницького секторів щодо комерціалізації інновацій в сільському господарстві; розширити міждержавне співробітництво в галузі наукових розробок.

1. Закон України «Про інноваційну діяльність»: за станом на 1 квітня 2015 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36, С. 266.

2. Громов О.А. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук «Організація та управління інноваційною діяльністю аграрних підприємств». – Київ. – 2011.

3. Колодізев О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія / О. М. Колодізев // – Харків: ВД ІНЖЕК, 2009. – 278 с.

4. Куць Т.В. Фінансове забезпечення розвитку сільського господарства України / Т.В. Куць // «Молодий вчений». – 2014. – №11(14). – С. 60–62.

5. Луньова В.А. Система показників інноваційної моделі розвитку сільськогосподарських підприємств / В.А. Луньова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип.149. – С. 213–219.

6. Обушна Н.І. Критичні підходи до уточнення інноваційного понятійного апарату / Н.І. Обушна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2983/1/80.pdf>.

7. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // Бізнес Інформ. – 2012. – №7. – С. 47–49.

Оксана Коцій *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ІНВЕСТИЦІЇ В АГРАРНИЙ СЕКТОР РЕГІОНУ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

В ринкових умовах господарювання для реформованих підприємств аграрного сектора економіки України однією з головних проблем є залучення інвестиційних та інноваційних ресурсів. Крім того, за умов обмеженості внутрішніх ресурсів найбільш привабливим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення підприємств є іноземні інвестиції. Проте, на сьогодні їх обсяг та рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки чинників: нестабільності законодавчої бази, відсутності належного захисту інвесторів та недостатньої прибутковості інвестицій.

Законодавчо визначено, що інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення певних соціальних ефектів. Таким чином, інвестиції є засобом для одержання вигод (у вигляді доходу або прибутку) в першу чергу для інвестора, інакше буде просто відсутня мотивація для їх здійснення.

Інвестиційні ресурси є найбільш дефіцитними ресурсами підприємства. Вони визначають процеси інноваційного розвитку, конкурентоспроможність продукції, її якість. Також ці ресурси впливають на зовнішнє середовище підприємства шляхом збільшення рівня його репутації, зростання рівня зайнятості населення та рівня його життя. Інвестиційні ресурси агропромислового комплексу являють собою різноманіття форм залучених капітальних вкладень, які виступають як в грошовій, так і в натуральних формах. Вони використовуються в якості реальних та фінансових джерел інвестування.

Формування інвестиційних ресурсів сільгосп підприємств пов'язане з процесами, які відбуваються в межах накопичення та відтворення капіталу. Ці процеси відбуваються як на рівні окремого підприємства, так і на рівні галузі або всієї країни. Розміри, темпи та масштаби накопичення та утримання інвестиційних ресурсів визначаються загальним рівнем економічного розвитку країни, рівнем фінансового забезпечення підприємств та рівнем доходів населення.

На формування інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств впливають наступні внутрішні та зовнішні чинники. До зовнішніх чинників відносяться соціально-економічні, політич-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Сус Т. Й.

ні, демографічні. Внутрішні чинники, такі як, ділова репутація підприємства, його фінансово-економічний стан та мотивація працівників визначають способи та методи реалізації інвестиційних ресурсів, як власних, так і залучених.

Процес впливу зазначених чинників створює відповідне інвестиційне середовище, в якому і відбувається реалізація інвестиційного інструментарію. Очевидно, що інвестиційні ресурси сільськогосподарського підприємства повинні формуватися за типовою схемою, властивою всім господарським товариствам, але існують деякі особливості які відрізняють сільськогосподарські підприємства від інших.

Інвестиційні ресурси сільськогосподарських підприємств можна розділити на власні та залучені [1, с. 24]. До власних ресурсів віднесено всі ті грошові надходження, які одержало аграрне підприємство, а саме – прибутки від операційної та фінансової діяльності, амортизаційні відрахування тощо. Залучені ресурси поділяються на державні, до складу яких входять бюджетні фонди, державні кредити та спеціальні програми розвитку, приватні – кредити банків та фінансова діяльність підприємства, іноземні, що включають міжнародні програми розвитку сільського господарства.

Для визначення доцільності та ефективності впровадження залучених ресурсів необхідно розглянути процес їх формування. Цей процес відбувається безперервно у вигляді надходжень від основної виробничої діяльності, від отримання залучених коштів та від поза виробничої діяльності. Конкретно визначені суми коштів, які будуть спрямовані на розвиток підприємства в якості інвестиційних ресурсів багато в чому залежать від вартості їх залучення, структури та розміру капіталу підприємства та визначаються при стратегічному плануванні діяльності компанії. У випадку, коли залучені ззовні інвестиційні ресурси починають переважати у загальній структурі інвестиційних ресурсів, можливості підприємства щодо подальшого ведення політики залучення капіталу зменшуються. Це обумовлено зростанням кредитних ризиків для підприємства та його позичальників та зростанням вартості залучення нових інвестиційних ресурсів [3].

В системі формування стратегічного управління ресурсами важливо виділяти різноманітні групи інвестицій, які мають свої особливості та специфіку та потребують застосування спеціальних методів управління ними.

1. Кублікова Т. Інституційні інвестори: основні чинники розвитку / Т. Кублікова // Журнал «Схід». – 2014.

2. Кириленко І. Г. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук, Б. В. Андрущенко // Економіка АПК. – 2013. – №11.

3. Прокопенко Н.С. Фінансово-економічна стійкість підприємств АПК: сутність, оцінка, регулювання / Н. С. Прокопенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №3.

*Катерина Макаренко **
Донецький національний університет

АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИННОВАЦИЙ

В условиях, когда мир становится более динамичным, а конкуренция принимает глобальный характер – инновации являются одним из главных факторов успешного развития отраслей национальной экономики. Гибкость и адаптивность предприятия к нововведениям играют решающую роль в его эффективной производственно-хозяйственной деятельности. Реализация инновационных идей и внедрение их в производственный процесс должны способствовать повышению конкурентоспособности украинских предприятий, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Однако анализ научных исследований позволяет сделать вывод о низком уровне развития национального инновационного рынка. Препятствием развитию инноваций в Украине является ряд причин, среди которых: отсутствие надлежащих институциональных условий для эффективного осуществления инновационной деятельности, недостаточное финансирование приоритетных направлений научных разработок, а также неразвитость инновационного рынка. Наряду с этим украинский рынок инновационных идей имеет значительный потенциал и, несмотря на сдерживающие факторы, продолжает развиваться. Этот факт и обуславливает актуальность данного исследования.

Инновации стали объектом научных работ таких отечественных ученых как Ю. Бажал, А. Чухно, Л. Федулова, О. Амоша, А. Землянкин. Вопросы функционирования рынка инноваций исследовали О. Бутник-Северский, Е. Лазарева, Н. Чухрай и другие. Вместе с тем, рынок инновационных идей является все еще мало изученным и требует анализа с точки зрения эффективности его функционирования и вклада в национальную экономику.

Целью написания данной работы является анализ функционирования рынка инноваций, его особенностей и состояния на данном этапе развития национальной экономики.

Инновации являются конечным итогом инновационной деятельности. Им предшествует многоэтапный процесс продвижения новинки – от разработки инновационной идеи до потребления ко-

** Научный руководитель: к.э.н., доц. Биркентале В. В.*

нечной продукции, изготовленной с применением инновационной идеи. Успешность реализации инновационного продукта на рынке должны обеспечивать два основных фактора: государственное регулирование инновационной деятельности и развитость национального рынка инноваций.

Анализ существующего законодательства и его реализация в Украине позволяют говорить об отсутствии единой целостной системы, охватывающей все аспекты и этапы инновационной деятельности. Так, действующая нормативно-правовая среда развития инновационных процессов и соответствующий ей механизм управления не в полном объеме обеспечивают эффективное прохождение всех стадий инновационной цепочки «наука – производство – потребление». Несмотря на достаточно масштабную (по количеству) базу законодательных и нормативно-правовых актов, она остается фрагментарной и недостаточно ориентированной на конечный результат.

Еще одной проблемой внедрения инноваций в производственную деятельность является недостаточное финансирование научных исследований. Согласно Закону Украины «О научной и научно-технической деятельности» государство обеспечивает бюджетное финансирование научной и научно-технической деятельности в размере не менее 1,7 % валового внутреннего продукта Украины. Однако на практике эта цифра составляет еще меньше – на уровне 0,7%. Этих средств едва ли хватает на выплату заработной платы научным сотрудникам. В связи с этим, большинство инновационных идей остаются лишь на стадии разработок [1].

Анализируя современное развитие национального рынка инноваций, обратимся к международному рейтингу инновационного развития стран – «The Global Innovation Index». Данный проект реализуется под руководством бизнес-школы «Insead», Всемирной организации интеллектуальной собственности и Корнельского университета. Рейтинг основан на нескольких десятках разных переменных, детально характеризующих инновационное развитие страны. По результатам 2014 года Украина заняла 63 место в рейтинге стран мира по показателю развития инноваций из 143 стран. По сравнению с 2013 годом наша страна поднялась с 71 на 63 место, опередив Армению, Мексику, Сербию и другие страны. По затратам на образование Украина заняла 26 место. А по количеству патентов оказалась в двадцатке вместе со странами Азии, США, Великобританией, Германией и Россией.

Однако, несмотря на позитивную динамику, показатели инновационного развития значительно отстают от общемировых. Так, в ведущих странах – США, Японии, Германии и Франции – доля инновационно-активных предприятий колеблется в пределах 70–80%;

в странах ЕС – 28% предприятий внедряют инновации, что в четыре раза выше, чем в Украине [2].

Недостаточное внимание государства к создателям инноваций, отсутствие механизма взаимодействия инвесторов и разработчиков вынуждают авторов инноваций продавать свои идеи зарубежным компаниям. В таком случае инновационные идеи, как и права на конечное изобретение, перестают быть украинскими. В итоге, инновационные продукты, фактически созданные в Украине, не используются в национальной экономике.

Тем не менее, данный процесс можно рассматривать и с положительной стороны. Продажа инновационных идей за рубеж позволяет получить прибыль их разработчику. На стадии реализации инновационного продукта изобретатель, оставляя за собой статус автора, получает около 10% от общей выручки. С первого взгляда может показаться, что это очень мало. Однако, до момента внедрения инновационного продукта в производство, он проходит три стадии, каждая из которых требует немалых капиталовложений. На практике – за собственные ресурсы ученый сможет оплатить максимум две. В результате, получение дохода в размере 10% от выручки – это лучше, чем «угасание» инновационной идеи на начальном этапе.

Еще один фактор, препятствующий продвижению инновационных идей на рынок, это недостаточная подготовка кадров – специалистов, способных грамотно осуществлять коммерциализацию научно-технических разработок, входить в контакты с зарубежными партнерами, выводить на мировой рынок свои разработки [3].

Для повышения эффективности рынка инновационных идей в Украине необходимо обеспечить мероприятия, главными из которых являются:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей инновационную деятельность;
- увеличение государственного финансирования инновационных идей;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в инновационные разработки.

Реализация таких предложений должна способствовать усовершенствованию действующих и внедрению новых механизмов управления рынком инновационных идей, которые, в целом, обеспечат большую заинтересованность хозяйствующих субъектов в инновационной деятельности.

Наряду с этим нужно отметить, что в условиях спада промышленного производства, девальвации гривны, сокращения экспорта и других кризисных явлений, обрушившихся на отечественную

економіку, замедление інноваційних процесів неизбежно. Необхідима ефективна модель управління інноваційною діяльністю, яка забезпечувала б посилення інноваційного потенціала, зниження ризиків і підвищення інноваційної активності для виходу з кризи.

Підводячи ітог, можна сказати, що достаточне фінансування інноваційних проєктів дозволить підвищити конкурентоспособність вітчизняних товарів і їх успішну реалізацію на світових ринках не в якості початкових розробок, а в формі готових продуктів. Успішне розвиток галузей господарювання буде сприяти зростанню ефективності національної економіки в цілому.

1. Амоша А.І. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове і соціально-економічне забезпечення: Монографія / А.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін і др. // НАН. Україна. Ін-т економіки промисловості. – 2007. – С. 235–237.

2. The Global Innovation Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.globalinnovationindex.org.

3. Володина А. Ефективність функціонування ринку інноваційних ідей в національній економіці / А. Володина, А. Ерохін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №2(29). – С. 71–73.

*Катерина Немировська **

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

РОЛЬ СЕРВІСНОГО ПІДПРИЄМСТВА У ГАЛУЗІ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Одним з складових факторів економічного зростання на сьогоднішній день є галузь нематеріального виробництва. Галузь послуг має переважаючий характер в економіці держави.

Необхідність максимального задоволення нестандартних потреб клієнта проводиться з метою підвищення ефекту корисності в сервісній економіці підприємства; корисність визначається характером використання та рівнем досконалості так званого сервісного продукту – самостійної послуги або системи, що об'єднує матеріальний продукт і відповідні послуги.

Ринок сервісних послуг досить специфічний, тому що має досить розрізнену структуру. Надання таких послуг, як ремонт побутової техніки найчастіше проводиться або сертифікованими гарантійними центрами, або неофіційними приватними особами, які працю-

* Науковий керівник: к.т.н., доц. Клімчук О. О.

ють в «мікро» форматі. Однак централізованої системи на даному ринку не існує, що створює проблему для можливих споживачів при пошуку надійного сервісного підприємства.

Політико-економічна ситуація в країні негативно впливає на купівельну спроможність українців, і придбання нової техніки замість зламанної більшості населення не представляється можливим. Ринок збуту послуг ремонту техніки після тривалого застою починає освоюватися заново і можна з упевненістю стверджувати, що на ринку очікується стрімке зростання.

Життєвий цикл галузі послуг з ремонту технічних засобів має сім етапів:

- 1) Зародження;
- 2) Впровадження на ринок;
- 3) Зростання.
- 4) Насичення ринку.
- 5) Спад.
- 6) Модернізація.
- 7) Новий спад і припинення діяльності.

На ринку даний вид послуг знаходиться на третьому етапі (зростання). Попит на них не задоволений повністю, тому в даній галузі немає необхідності зниження цін.

Офіційна статистика поломок техніки – від 1% до 5%, в період гарантії виробника, щороку після закінчення гарантії – більше 10%.

Становленню даної галузі заважає ряд проблем, таких як:

– брак високопрофесійних фахівців (майстрам потрібна спеціальна освіта, що припускає знання фізики, хімії, термодинаміки, електроніки і навіть програмування);

– низька інвестиційна привабливість через складність прогнозування попиту і дроблення ринку (74,1% учасників ринку – малі підприємства та майстри-приватники);

– проблематика пошуку якісного сервісного підприємства для клієнтів;

– велика конкуренція серед малих учасників ринку.

Створення сервісного бренду (відсутнього як такого в галузі) допомагає централізувати ринок сервісних послуг. Завдяки його впізнаваності, за рахунок високої передбачуваної якості надання послуг, гарантується постійний приплив клієнтів, що вирішує проблему нерегулярного попиту спрощуючи пошук і вибір для передбачуваних клієнтів. Такий аспект сервісної діяльності має потенціал для підвищення цінності сервісної послуги для клієнта. До того ж цілісна структура також здатна до поглинання малих підприємств та їх сертифікації для розширення власної мережі, зменшення роздробленою частки ринку.

Таким чином кардинальні зміни макросередовища змінюють вигляд сервісної послуги: на зміну традиційним методам, технологіям і системам обслуговування приходять нові, що дозволяє розглядати цей напрям як оптимальне для відкриття нового виду бізнесу.

1. Комаров Н.М. Концепція формування висококласних сервісних послуг з ремонту побутової і офісної техніки / Н.М. Комаров // Маркетинг послуг, 2008. – №3(15).

2. Галузь послуг: Економіка: Навчальний посібник / Під редакцією Т.Д. Бурменко. – М.: Кнорус, 2007.

3. Торгушина Е.В. Регіональний ринок сервісних послуг: специфіка розвитку у сучасних умовах / Е.В. Торгушина // Креативна економіка. – 2009. – № 8 (32). – С. 96–100.

*Назарій Пищ **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЕКОНОМІЧНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Економічний розвиток національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку, вітчизняних підприємств. Інновації втілюються як в матеріальному вигляді (нові або поліпшені вироби, технології, обладнання, матеріали, джерела енергії тощо), так і в нематеріальному вигляді як поліпшення організації праці і управління, підвищення кваліфікації кадрів. Інновації взаємодіють із багатьма процесами в соціальному і природному середовищі, їм належить ключова роль у реалізації гармонійного поєднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом [1].

У науковій літературі значну увагу приділено дослідженням інноваційного потенціалу підприємства та його впливу на інноваційну привабливість підприємства. Зокрема, визначають сучасні підходи до оцінки ефективності оцінювання інновацій та методичне забезпечення інноваційної діяльності. Вивченням та дослідженням питань з даної проблематики займаються такі відомі українські вчені, як Ю. Бажал, В. Бридун, А. Гальчинський, Н. Гончарова, В. Гусєв, Б. Данилишин, С. Кіреєв, В. Онищенко, В. Семиноженко та інші.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Русин Р. С.

Потенціал – це поняття, яке віддзеркалює не просто стан об'єкта, але й, що особливо важливо, одночасно сутність методологічних основ численності реальних процесів та явищ. Таке сполучення дає можливість адекватно відобразити не тільки ту чи іншу ситуацію, ті чи інші відносини, але й процеси і тенденції їх розвитку, а таким чином, ефективність функціонування економічної системи в цілому [2].

Інноваційний потенціал – це сукупність наявних в країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні продукувати нові знання, та ефективний механізм комерціалізації останніх. Так, застосування нового обладнання (яке є конкретним результатом інноваційного процесу, інновацією) веде до виготовлення нової продукції, яка в свою чергу, виходячи на ринок, є джерелом, фактором подальших змін. При цьому «ефект від тиражування інновацій зростає набагато скоріше самого тиражу». Тобто все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал. Він як би то стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той самий час визначається ним. Інноваційний потенціал існує в прихованому вигляді, він здатен накопичуватися й розвиватися на власній основі по мірі своєї реалізації. Він сам, розвиваючись, виявляє ще потужніші можливості до розвитку, є поштовхом до нього. Його така властивість впливу на систему пояснюється тим, що непізнане завжди більше вже вивченого, все тече, все змінюється, як правило, нове заміняє старе, що існує об'єктивна необхідність прямувати до найкращого.

Виходячи з цього будується лінійна модель інновацій («від науки – до ринку»). У зв'язку з тим, що інноваційний процес має циклічний характер, лінійна модель інновацій складається з наступних послідовних етапів:

ФД → ПІ → ТР → ОС → ПП → М → ЗБ

Рис. 1. Лінійна модель інновацій

Відповідно до рис. 1:

ФД – фундаментальні дослідження;

ПІ – прикладні дослідження;

ТР – технологічні (дослідно-конструкторські) розробки;

ОС – освоєння;

ПП – промислове виробництво;

М – маркетинг;

ЗБ – збут [3].

Відповідно до цієї моделі, розроблена фундаментальна ідея втілюється в прикладних дослідженнях, які служать основою для інновацій і подальшої комерціалізації. Дана модель встановлює пряму лінійний зв'язок: чим більше фундаментальних досліджень,

тим більше прикладних, тим більше інновацій і тим більше «впроваджується» передових технологій.

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч . посібник / Б.Є. Бачевський , І.В. Заблудська , О.О. Решетняк . – К. : Центр учбової літератури , 2009. – 400 с

2. Чоботар. С.В. Інноваційний потенціал підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm;

3. Гарматій Н.М. Сутність інноваційного капіталу та необхідність його застосування в галузі телекомунікацій / Н.М. Гарматій // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 42–46.

Юлія Смаглюк *

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Забезпечення стійкого зростання вітчизняної економіки є одним з пріоритетних завдань сьогодення. Його вирішення можливе за умови формування конкурентоспроможних підприємницьких структур, здатних зайняти місце у глобалізованому, складному, динамічному і взаємопов'язаному економічному просторі.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» зазначає, що інвестиції – це всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається певний соціальний ефект. Згідно з цим Законом, суть інвестиційної діяльності полягає в розробці ідей, обґрунтування проекту, матеріально-технічного і фінансового забезпечення, управління діяльністю створеного об'єкта, включаючи його ліквідацію або перепрофілювання відповідно до умов, що змінюються, і можливостей досягнення інвестором поставлених цілей. [1].

Інвестиційна діяльність на рівні національних суб'єктів господарювання порівняно з розвинутими європейськими країнами характеризується значною відсталістю, нестабільними темпами розвитку та нерівномірністю розподілу серед галузей, в яких функціонують об'єкти інвестиційної діяльності.

Для формування ефективних стратегічних і тактичних програм відповідно до зазначених напрямків підприємству необхідно постійно проводити діагностику запропонованих проектів і спрямовува-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Недбалюк О. П.

ти її насамперед на перспективу (хоча результати ретроспективної діагностики стану інвестиційної діяльності об'єкта теж беруться до уваги) [2, с. 112].

Якість діагностичного аналізу залежить від обраних критеріїв оцінки прийняття інвестиційних рішень, тобто наскільки вагомим є комплекс факторів, що використовуються під час досліджень, і наскільки правильно враховується їх можливий вплив на прийняття конкретного інвестиційного рішення. Увесь комплекс факторів можна поділити на три групи:

- фактори, вплив яких вимірюється кількісно;
- фактори, вплив яких вимірюється кількісно лише частково;
- якісні фактори, вплив яких зовсім не вимірюється [4, с. 74].

До кількісних факторів оцінки ефективності інвестицій у проект належать:

1. Чиста теперішня вартість (NPV) проекту. NPV – сума дисконтованих фінансових підсумків (різниця між сумою надходжень та сумою витрат капіталу) за всі роки реалізації проекту, враховуючи дату початку інвестицій.

2. Внутрішній коефіцієнт окупності (IRR). Показує цінність інвестицій (у відсотках) – це ставка дисконту, за якої ефект від інвестицій (NPV) дорівнює 0. Має показники-аналоги.

3. Перший показник-аналог – повірочний дисконт (ПД). ПД – значення, за яким віддача від інвестиційного проекту дорівнює початковим інвестиціям у проект.

4. Другий показник-аналог – внутрішня норма (ставка) прибутку (доходу) – ВНП.

5. Проект можна прийняти, якщо норма капіталу (або ВНП) альтернативних проектів менша (у відсотках). Порівнюється внутрішня норма прибутку з ВНП проектів, що мають однаковий ризик.

6. Період окупності (РВР). Показник визначає, скільки потрібно часу, щоб інвестиції дали прибуток, який дорівнює витратам.

7. Проект схвалюється, якщо період окупності не перевищує встановленого періоду.

8. Індекс вигідності інвестицій (PI) – відношення віддачі капіталу до вкладеного капіталу. Показник-аналог – ПВ-індекс (відношення доходу до витрат). У деяких літературних джерелах – це коефіцієнт прибутку (КП).

9. Норма фондівіддачі. Середня фондівіддача проекту визначається як відношення прогнозованого середнього прибутку до середньої залишкової балансової вартості інвестицій. Отриманий результат порівнюється з нормами окремого підприємства або галузі [3, с. 48].

Зміст «кількісної» діагностики складається із визначення та оцінки наведених головних критеріїв.

Щодо факторів, вплив яких можна виміряти кількісно лише частково, то головні напрямки проведення діагностики такі:

- аналіз впливу інфляції. При цьому потрібно враховувати різний вплив інфляції на окремі статті, з яких складаються очікувані грошові потоки;

- аналіз впливу фактору «ерозія продажу», що виникає тоді, коли на ринок надходить новий товар, схожий на вже існуючий. У результаті виникають зміни в реалізації останнього. Аналіз «ерозії продажу» необхідний для того, щоб підприємство продовжувало виготовляти новий товар для компенсації витрат. Крім того, це спричинить перегляд підприємством своїх виробничих програм та активніше проведення маркетингових досліджень;

- аналіз впливу фактору «ціна шансу», що означає відносну вигідність від використання альтернативного варіанту інвестицій порівняно з обраним варіантом. Фактор не завжди може бути визначений кількісно, тому що він може вказувати на формування пізніших відносин щодо укладання вигідного контракту;

- аналіз природи асигнувань на накладні витрати. Він потрібен, оскільки асигнування мають подвійну природу. Аналіз природи витрат дає змогу зробити правильний вибір щодо їх категорії. Це може суттєво вплинути на майбутнє визначення ефективності досліджуваного інвестиційного проекту;

- аналіз джерел фінансування інвестицій. Їх наявність для одного з проектів зовсім не означає можливості фінансування іншого проекту. Проте повна відсутність фінансових можливостей робить абсолютно нереальним будь-який інвестиційний проект.

Оцінка впливу якісних факторів – один із найскладніших напрямків діагностики. Комплекс якісних факторів такий різноманітний, кожний інвестиційний проект настільки особистий, що принципово неможливо чітко визначити усі напрямки діагностики. Однак, узагальнюючи, можна визначити такі напрямки якісного діагностичного аналізу:

- аналіз відповідності інвестиції цілям підприємства;

- аналіз відповідності інвестиції стратегії і тактиці підприємства. Формування інвестиційного портфеля підприємства пов'язане не тільки з вибором найприбутковіших і найменш ризикованих проектів, а й таких, що максимально відповідають загальній економічній стратегії підприємства;

- аналіз ризику інвестицій та комплексу супровідних факторів.

Діагностика ризику, пов'язаного з інвестиціями, найбільше відображає вплив невизначеності внутрішнього та зовнішнього стану підприємства щодо прийняття інвестиційних рішень [5, с. 74].

Отже, під управлінням інвестиційною діяльністю підприємства розуміється вибір найефективніших напрямків вкладення коштів

для поліпшення зовнішніх і внутрішніх умов його функціонування, що в свою чергу призводить до отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

1. Закон України про інвестиційну діяльність від 18.09.1991 №1560-ХІІ.

2. Мельникова В.І Національна економіка: підруч. / В.І. Мельникова. – К., 2009. – 381 с.

3. Сорока П.П. Економічний зміст інвестицій і інвестиційної діяльності підприємств / П.П. Сорока // Держава та регіони. – 2007. – №4. – С. 235–240.

4. Стадник В.В. Теоретико-методологічні основи інвестування розвитку підприємства / В.В. Стадник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 60–68.

5. Черваньов Д.М. Управлінські складові здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах України / Д.М. Черваньов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №11. – С. 85–87.

*Іван Фуфалько **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

АУКЦІОННА СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ

Розвиток та використання відновлюваних джерел енергії в більшості країн світу відбувається переважно в умовах державної підтримки. Останніми роками спостерігається значне зростання в даній галузі, що тягне за собою необхідність виділення значних фінансових ресурсів із бюджетів. При цьому діючі системи фінансового стимулювання впровадження відновлюваних джерел енергії викликають суперечності щодо рівня такої фінансової підтримки, що вимагає пошуку нових систем фінансування відновлюваної енергетики задля мінімізації державних витрат та встановлення об'єктивних тарифів на «зелену» енергію.

Метою даного дослідження є аналіз аукціонної системи фінансування відновлюваних джерел енергії, яка впроваджується в Польщі, її переваг та можливих недоліків задля визначення можливості її застосування в Україні.

Парламент Польщі нещодавно прийняла новий закон про відновлювані джерела енергії («ВДЕ»), що істотно змінює схему підтримки ВДЕ в країні. Нова схема підтримки буде заснована на аукціонній

** Науковий керівник: к.е.н., доц. Сус Т. Й.*

системі, на відміну від діючих правил, які базуються на зелених сертифікатах. Президентом управління з регулювання енергетики («PERO») буде зазначено необхідну кількість енергії і його ціну при оголошенні аукціону. Таким чином предметом торгу буде кількість енергії, що виробляється поновлюваними джерелами енергії, яку інвестори готові продавати за даною ціною. Виробництво енергії має розпочатися протягом 24 місяців (сонячних ферм), 72 місяців (вітропарків) або 48 місяців (за іншими джерелами) від дня, в який переможець аукціону був оголошений. Переможець аукціону обиратиметься на основі процедури, яка складається з двох етапів: попереднього кваліфікаційного відбору і аукціону.

Окремі аукціони будуть проводитися для ВДЕ з встановленими потужностями до 1 МВт і для тих установок, які більше, ніж 1 МВт.

Принаймні, за 60 днів до першого аукціону кожного календарного року, міністерство економіки буде публікувати орієнтовні (максимальні) ціни за 1 МВт-год енергії з використанням різних видів ВДЕ. Передбачається, що довідкові ціни будуть встановлені на рівні, що забезпечить прибутковість близько 80% проектів.

На етапі попереднього кваліфікаційного відбору виробник енергії із відновлюваних джерел отримуватиме свідоцтво про допуск до участі в аукціоні. Метою даного етапу є гарантування спроможності інвестора почати реалізацію проекту після перемоги на аукціоні. Сертифікат буде видаватися, якщо будуть дотримані всі наступні критерії щодо заявника:

- узгодженість із місцевим планом розвитку (іншими проектними документами громади),
- отримання умов щодо підключення до мережі,
- отримання екологічного дозволу,
- підтвердження фінансової можливості реалізації проекту і представлення бізнес-плану,
- представлення покрокового плану проекту.

PERO повинні видати або відмовити у видачі такого сертифіката протягом 30 днів з моменту подачі відповідної заяви. Ті представники, які пройшли фазу попередньої кваліфікації і отримали свідоцтво, допускаються до участі в аукціонах протягом 12 місяців з моменту видачі такого сертифіката. Відмову у видачі сертифіката можна оскаржити в судовому порядку.

Учасники аукціону розміщуючи свої пропозиції повинні вказати кількість енергії, яку вони мають намір продати і свою ціну. Претендент або претенденти (у випадку, якщо один претендент не оголосив продати всю суму необхідної енергії), які пропонують найнижчу ціну виграють аукціон. Ціна, визначена для ВДЕ в ході аукціону, залишиться незмінною протягом 15 років, і переможець чи

переможці будуть зобов'язані продавати заявлений обсяг енергії за цією ціною, навіть якщо ринкова ціна виявляється вищою.

Згідно з новою схемою підтримки, закупівлю енергії, яка вироблена на установках вище 500 кВт, буде здійснювати новостворена державна організація. Електророзподільні ж компанії купуватимуть енергію із установок до 500 кВт.

Відповідно до нової схеми підтримки, електророзподільні компанії будуть зобов'язані купувати надлишки виробленої енергії в мікро установок з встановлених потужностей до 40 кВт за середньою ціною енергетичного ринку в минулому кварталі. Таке зобов'язання щодо кожної мікро установки триватиме протягом 15 років з моменту виробництва енергії з ВДЕ (але не більше, ніж до 31 грудня 2035). Крім того, не буде ніякого ліцензування / поступок для тих мікро виробників, які не мають активного бізнесу.

Діючі виробники енергії із ВДЕ зможуть вибрати чи вони хочуть продовжувати використовувати поточну схему підтримки (не довше 15 років після початку виробництва енергії ВДЕ) або перейти до аукціонну систему.

Прийняті рішення зменшать рівень державної підтримки ВДЕ. Так вартість попередньої системи підтримки становитиме 8,90 млрд злотих в 2020 році, в той час як вартість новою схемою підтримки становитиме лише 4 260 млн злотих за той же період часу [1].

Позитивними сторонами впровадження даної моделі буде встановлення об'єктивних та ефективних тарифів на електроенергію із ВДЕ із врахуванням технологічних характеристик та реальної вартості об'єкта. Наступним моментом є збільшення конкуренції на ринку відновлювальної енергетики, активний розвиток та впровадження нових технологій, що безумовно знімає питання щодо обґрунтованості тарифів та надмірних доходів окремих господарюючих суб'єктів. Безумовно позитивним елементом є можливість державних органів впливати на темпи зростання та частку використання альтернативних джерел енергії у енергосистемі країни, що веде до стабільності та контрольованості навантаження на енергомережі та енергоринок, прогнозованості рівня фінансових відшкодувань для виробників «зеленої енергії» та передбачення відповідних обсягів ресурсів у фондах. Безумовно така система має на меті постійне зменшення розмірів тарифів на енергію із ВДЕ, що веде до зменшення середніх тарифів на електроенергію на споживчому ринку та зменшення навантаження на платників. Крім цього, матиме місце значне зменшення обсягів фінансової підтримки галузі ВДЕ, що забезпечує ефективніше використання бюджетних коштів та можливість їх спрямування на інші важливі проекти.

Серед недоліків даної системи можна визначити можливість стримування темпів розвитку відновлювальної енергетики у зв'язку

із різноманітними економіко-політичними чинниками та необхідність проходження додаткової кваліфікаційної експертизи для отримання сертифіката, без чого неможлива участь у аукціоні. Таким чином без проведення аукціонів і визначення переможців неможливо буде отримати державну підтримку у вигляді відповідного тарифу. Тобто дещо обмежуються права інвесторів у зв'язку з необхідністю участі в аукціоні та можливістю продажу лише тих об'ємів енергії, які визначені аукціоном, а не загального обсягу виробництва.

Попри певні недоліки, впровадження даної моделі в Україні є актуальним уже найближчим часом. Це підтверджується неодноразовими заявами урядових представників та науковців щодо необхідності зниження ставок «зелених тарифів» для окремих видів ВДЕ. Діюча система має надто багато недоліків і тому має бути змінена більш ефективною, що дозволить отримати ряд економічних вигод у вигляді більш раціонального розподілу фінансових ресурсів, розвитку конкуренції, встановлення мінімальних об'єктивних тарифів на енергію із ВДЕ та економії бюджетних коштів.

1. Terlecka K. Poland: New Support Scheme For Renewable Energy Sources Already Adopted /Електронний ресурс / К. Terlecka, М. Rogoziński. – Електронні дані. – 2015. – Режим доступу: http://www.mondaq.com/article.asp?articleid=379760&email_access=on

2. Закон України «Про електроенергетику» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 1. – ст. 1.

3. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 22. – ст. 781.

*Руслан Хусайнов
Ткаченко А. В.*

Київський національний лінгвістичний університет

УНІВЕРСИТЕТ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

Україна не може претендувати на стійкі конкурентні позиції в глобальній економіці, якщо не матиме конкурентоспроможну систему вищої освіти, від якої залежить інноваційне, наукове, освітнє, економічне та культурне просування країни на світовій арені. Система вищої освіти готує висококваліфіковані кадри, генерує інноваційні продукти/ідеї для фундаментальної науки, держави та бізнесу. Базовий елемент системи вищої освіти – університет, як окрема інституційна одиниця, сучасна сутність якого визначає його

як активну соціально-економічну систему, діяльність якої значно впливає на різні сторони життя суспільства.

Систему вищої освіти можна розглядати як галузь, яка виробляє освітні послуги. Економічна природа освітньої послуги на ринку полягає в тому, що будучи комплексним благом (поєднанням суспільного та приватного блага) вона продукується та споживається з метою примноження не лише особистого, а й національного людського капіталу [1, с. 204].

Специфіка освітньої послуги відображає технологію її виробництва і її суспільну форму. Після виробництва освітньої послуги університетом вона упередметнюється в здібностях людини, і в цьому сенсі можна говорити про можливість транспортування її разом зі своїм власником – людиною. Іншими словами, освітня послуга університету набуває не речову форму, а свого матеріального носія.

За останній рік в Україні відбувається радикальне реформування системи вищої освіти, пов'язаної із намаганням керівництва держави та профільного міністерства наблизитися до європейських стандартів. Зміни в системі вищої освіти пов'язані не лише із факторами руху до стандартів Європейського Союзу, скільки із докорінними змінами пріоритетів у системі державної оцінки та фінансування об'єктів вищої школи (перехід від кошторисного фінансування до фінансування за результатами роботи університету, зокрема у питаннях виділення університетам бюджетного фінансування на підготовку фахівців); зміна вимог роботодавців до кваліфікації випускників університетів; зміна системи контролю якості освітньої діяльності (створення незалежного агентства) тощо. У даних умовах, із зростанням цін на ресурси, конкуренцією на ринку освітніх послуг, університети виступають як суб'єкти ринкових відносин і змушені переходити до інтенсивної моделі розвитку, тобто орієнтуватися на власні ресурси, а також враховувати ряд інших факторів. В умовах високої конкуренції, університети вимушені приділяти значно більше уваги споживачам освітніх послуг, до яких окрім студентів відносяться також роботодавці, корпорації, громадські організації, місцеві громади тощо.

Як зазначають Сментина Н.В. та Хусаїнов Р.В.: «Вищі навчальні заклади на сьогоднішній день виступають у ролі потужних навчально-науково-виробничих центрів, а університетські містечка інколи нагадують невеликі міста, що мають свою розвинуту інфраструктуру. Подібні тенденції вимагають від вищих навчальних закладів налагодження тісної взаємодії з регіональною владою та місцевими громадами» [3, с. 24].

Застосовуючи теорію систем і враховуючи економічні функції університету для держави, а також власні економічні цілі, будь-який університет можна розглядати як складну відкриту соціаль-

но-економічну систему з особливими властивостями і процесами, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем. Університет як соціально-економічна система являє собою сукупність цілісних взаємопов'язаних впорядкованих в певному відношенні елементів і підсистем, що взаємодіють між собою, а також із зовнішнім середовищем.

Стійкий розвиток університету як соціально-економічної системи характеризується рядом необхідних та достатніх умов, найбільш суттєвими серед яких, на думку Арнаут М.М., є позитивна динаміка [2, с. 9–10]:

- зведеного контингенту студентів;
- доходів професорсько-викладацького складу;
- питома вага інноваційного продукту;
- фінансових ресурсів.

Продовжуючи свою думку, Арнаут М.М. зазначає, що: «Наявність і позитивна динаміка зазначених умов є базою для якісного становлення університету в сучасних умовах і його можливості чинити корисний вплив на багато сторін життя суспільства і держави в цілому» [2, с. 10]. На нашу думку, наведене твердження є цілком вірним, хоча і не визнаним з боку керівництва держави в нашій країні, підтвердженням чого є політика оплати праці професорсько-викладацького складу установ вищої освіти України.

На шляху управління університетом як соціально-економічною системою можуть виникати певні труднощі, серед яких:

- відсутність чітко сформульованої місії;
- відсутність проблемно-орієнтованого аналізу, що передуює формулюванню бажаного майбутнього для університету;
- недосконала система внутрішньої взаємодії і комунікації між структурними підрозділами університету.

Таким чином, в рамках дослідження, проведеного авторами, можна зробити висновок, що університет є складною соціально-економічною системою. При управлінні даною системою, безсумнівно, виникають певні труднощі, управління якими ставить перед університетом виклики щодо його довгострокового і ефективного розвитку. У сучасних умовах проблема довготривалого функціонування університету – це проблема підвищення його конкурентоспроможності. Факторів, що визначають конкурентоспроможність вищого навчального закладу безліч, серед них можна виділити:

- а) наявність ефективної структури управління;
- б) ефективна і злагоджена інформаційна політика;
- в) фінансове і матеріально-технічне забезпечення (в т. ч. через механізм державно-приватного партнерства);
- г) якість професорсько-викладацького складу (авторитет, публікації, міжнародні нагороди);
- д) наявність стратегії розвитку (і головне – її реалізація);

ж) міжнародна співпраця (спільні науково-технічні заходи, академічна мобільність тощо).

При цьому важливо відзначити, що напрями підвищення своєї конкурентоспроможності університетам відомі, а яким чином дане підвищення здійснювати, якою мірою і за якими параметрами - ні. Спостерігається останнім часом збільшення кількості досліджень з питань оцінки та управління об'єктами вищої школи, введення в науковий обіг великої кількості нових термінів - це ознаки незадовільного стану знань про суть і закономірності функціонування університетського менеджменту. У поєднанні з серйозністю завдань, що стоять перед вищою школою, це призводить до високої стратегічної вразливості прийнятих ними рішень з підвищення своєї конкурентоспроможності. Вирішенню цієї проблеми повинно служити виявлення та осмислення фундаментальних характеристик, що визначають суть процесу сталого розвитку об'єктів вищої школи, становлення їх конкурентоспроможності та можливість управління характеристиками (факторами), які забезпечують довгострокове стійке функціонування університету. Вирішення перерахованих питань є предметом подальших досліджень науковців.

1. Чершин О.В. Специфіка функціонування ринку освітніх послуг / О.В. Черниш // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 204–206.

2. Арнаут М.Н. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием университета: Автореф. дис. канд. экономических наук. – Владивосток, 2014. – 25 с.

3. Хусаїнов Р.В. Соціальна відповідальність вищих навчальних закладів : концептуальний аналіз / Н.В. Сментина, Р.В. Хусаїнов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 9. – Частина 2. – С. 20–25.

*Марія Шешурак **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРОЦЕСІВ ПОСТАЧАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Торгівля є однією з найбільших галузей економіки будь-якої держави за обсягом діяльності, кількістю суб'єктів господарювання, внеску в загальний економічний потенціал та чисельністю зайня-

** Науковий керівник: к.е.н., доц. Шкроміда В. В.*

того персоналу. Торгівля являє собою вид діяльності, спрямований на отримання доходу, де об'єктом дій є купівля-продаж товарів, товарообмін, а також супутні додаткові послуги з обслуговування покупців у процесі реалізації товарів і забезпечення доставки товарів, їх зберігання та підготовки до продажу.

Підприємства галузі торгівлі є найбільш масовими. За видами торгівлі підприємства поділяються на оптові та роздрібні. Оптові підприємства здійснюють підприємницьку діяльність з продажу, перепродажу із відповідними перетвореннями товарів підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам підприємницької діяльності для подальшого перепродажу чи професійного їх використання.

Існують різні підходи до визначення сутності процесів постачання та реалізації на торговельних підприємствах. Цими проблемами займалися такі науковці як Голошубова Н.О., Платонов В.Н., Апопій В. В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І, Борисов А.Б., Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Яремко В.І. та інші.

Так, Голошубова Н.О. під товаропостачанням розуміє забезпечення безперервного функціонування сфери товарного обігу, задоволення попиту населення та конкурентоспроможності торговельних підприємств. На її думку, для організації товаропостачання необхідно:

- визначити на основі розробленої товарної політики потребу в товарах;
- знайти джерела закупівлі товарів та вибрати вигідних надійних постачальників;
- встановити господарські зв'язки з постачальниками товарів і документально їх оформити шляхом укладання договорів поставки;
- визначити оптимальні розміри партій завезення товарів, частоту та способи їх доставки;
- забезпечити належне приймання і підготовку товарів до продажу [4, с. 327].

Платонов В.Н. під товаропостачанням розуміє комплекс комерційних і технологічних заходів, здійснюваних промисловими, торговими і транспортними організаціями і підприємствами, направлених на доведення товарів від виробничих підприємств до оптових баз та магазинів. Основами задачами раціональної системи товаропостачання, на його думку, є:

- забезпечення повноти асортименту, оптимального рівня і структури товарних запасів на складах;
- підвищення економічної ефективності товаропостачання за рахунок прискорення товарообігу і скорочення руху товару;
- забезпечення чіткого взаємозв'язку технологічних процесів на виробничих та оптових підприємствах;
- підвищення ефективності і достовірності вивчення попиту;

– застосування ефективних систем управління товаропостачанням [6, с. 184].

Колектив авторів Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. під товаропостачанням розуміють комплекс комерційних і технологічних операцій, спрямованих на доведення товарів від виробничого підприємства до оптового в кількості та асортименті, що відповідають попиту [2, с. 438].

Отже, товаропостачання торговельного підприємства – комплекс послідовних операцій з приводу доставки товарів на оптове підприємство, враховуючи вплив чинників середовища задля забезпечення високого рівня його конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів.

Процес реалізації товарів оптовим підприємством різні автори також пояснюють по-різному. Борисов А.Б. пояснює, що реалізація – продаж виготовлених або перепроданих товарів і послуг, який супроводжується отриманням грошової виручки [3, с. 423].

Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. вважають, що реалізація продукції з оптового підприємства – продаж вироблених чи перепроданих товарів і послуг з одержанням грошового виторгу. У процесі реалізації підприємство здійснює витрати на транспортування, а також інші витрати, пов'язані зі збутом. Ці витрати називаються позавиробничими. Вони є складовою повної собівартості реалізованої продукції [5, с. 721].

Яремко І.Й. до облікових завдань процесу реалізації готової продукції відносить наступні:

- забезпечення інформації про обсяг і структуру реалізованої підприємством продукції;
- облік і контроль виконання договірних зобов'язань щодо поставки товарної продукції;
- облік нарахування та сплати належних до обсягу реалізації податків та зборів [7, с. 96].

Відповідно до Податкового Кодексу України, реалізація товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів [1, с. 275].

Оптове торговельне підприємство здійснює продаж товарів своїм клієнтам на підставі їхніх замовлень. Реалізація товарів, як і купівля їх, здійснюється на підставі укладених договорів поставки, купівлі-продажу тощо, з оформленням супровідних документів.

Незалежно від форми оптового продажу актуальною залишається організація регулярного і чіткого обліку торговельних операцій за кожною товарною позицією та замовником. Важливим тут є за-

стосування сучасної комп'ютерної техніки, що забезпечує безперервний облік продажу товарів в асортименті за кожним покупцем. Одночасно відстежується зміна товарних запасів на складах оптовика в асортиментному розрізі, що сприяє чіткому та повному виконанню замовлень.

Отже, процес реалізації товарів полягає в тому, що підприємство (постачальник) продає іншим підприємствам (покупцям) виготовлену ним чи закуплену у інших підприємств готову продукцію і отримує за неї відповідну кількість грошових коштів.

Таким чином, можна відмітити, що на сьогодні все більшого значення набуває розвиток торговельної мережі, ефективність функціонування якої, в значній мірі, визначається рівнем організації постачання та реалізації товарів, як однієї із форм задоволення потреб споживачів та забезпечення безперервності процесу суспільного відтворення. Встановлено, що різні автори кожен по своєму пояснює сутність процесу постачання і реалізації товарів на підприємствах оптової торгівлі, але одночасно між авторами існує єдність думок і це є правильно, тому що кожен має свою думку про дані процеси, але їхня сутність залишається незмінною. У підсумку, слід погодитись з думкою даних авторів, адже процес постачання і реалізації товарів на підприємствах оптової торгівлі є трудомістким комплексом дій, але за допомогою цих процесів підприємства можуть працювати якісно і ефективно задовольняючи потреби споживачів.

1. Податковий кодекс України: Ухвалено Верховною Радою України 2 грудня 2012 року № 2755-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Апопій В.В. Організація торгівлі. / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 616 с.

3. Борисов А.Б. Великий економічний словник. / А.Б. Борисов. – К.: Книжковий світ, 2013. – 789 с.

4. Голошубова Н.О. Організація торгівлі. / Н.О. Голошубова. – К.: Книга, 2012. – 680 с.

5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2012. – 1072 с.

6. Платонов В.Н. Організація торгівлі. / В.Н. Платонов. – К.: Книжковий світ, 2013. – 287 с.

7. Яремко І.Й. Теорія бухгалтерського обліку. / І.Й. Яремко. – Львів: «Новий Світ-2000», 2012. – 240 с.

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Олеся Горінчай *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Розвиток сучасних ринкових відносин призводить до підвищення вимог споживачів до продукції, яку вони споживають. Основним завданням підприємства, що нерозривно пов'язане з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості виробів і високою якістю, є досягнення конкурентоспроможності продукції на ринку. Однак, визначення можливостей підприємства у конкурентній боротьбі та досягнення високих результатів стає все складнішим. Це пов'язано з необхідністю постійного пристосування до умов, що постійно змінюються. Крім того, важливою проблемою стає кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності товару і управління нею, так як це досить трудомісткий, інтегрований процес, що складається із взаємопов'язаних складових і від якого залежить конкурентоспроможність всього підприємства.

Вивченням даної проблематики займалися такі вчені, як Ф. Котлер, М. Портер, Р. Фатхудінов, В. Блонська, М. Саєнко, М. Юдін, А. Загородній, С. Клименко, А. Ф. Павленко, П. Г. Перерва, І. Л. Решетнікова, А. Н. Романов, Є. В. Ромат, А. А. Старостіна, В. Г. Ткаченко, Л. І. Цигичко, Е. В. Майдебур, Т. О. Прима, Т. І. Лук'янець, С. М. Синиця, Л. В. Гринів та інші.

Конкурентоспроможність – це сукупність якісних і цінових характеристик продукції, виготовленої за схемою оптимальних витрат для забезпечення потреб споживачів, що відповідає вимогам конкурентного ринку у порівнянні з аналогічною продукцією, представленою на ньому.

Точно та об'єктивно визначити рівень конкурентоспроможності продукції можна за рахунок її оцінки за допомогою різних методів.

Серед основних, які намагаються певним чином більш системно аналізувати і оцінювати фактори впливу на конкурентоспроможність, тобто і визначати її рівень слід виділити наступні: методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу, за обсягом продажу, диференціальний, комплексний та змішаний методи.

Методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу розраховується за формулою:

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Мацола С. М.

$$P_t = \Pi Q_i \quad (1),$$

де: P_t – рейтинг t -го товару; Q_i – відносний показник якості товару; n – кількість одиничних показників якості, взятий для оцінки.

Переваги цієї методики полягають у простоті розрахунку, наявності оперативної інформації про якість продукту, що дає змогу швидко реагувати на зміни у ринковому середовищі. Серед недоліків методики є те, що вона не охоплює характеристики продукції повною мірою, тобто основний акцент під час розрахунку показника рівня конкурентоспроможності зроблено на якісні показники товару, абстрагуючись від впливу економічних показників та показників якості послуг, а тому вона не може бути використана для середньо- та довготермінового планування.

Методика оцінки конкурентоспроможності товарів за обсягом продажу. Розрахунок показника конкурентоспроможності проводиться наступним чином:

$$K_{ij} = \sum_{i=1}^n a_i b_i \rightarrow 1 \quad (2),$$

де K_{ij} – конкурентоспроможність i -го товару на j -му ринку; a_i – питома вага i -го товару в обсязі продажу, за певний період; b_i – показник значимості ринку, на якому представлений товар підприємства.

Дана методика дозволяє достовірно оцінити інформацію про динаміку продажу на ринках, проте цей показник суперечить поняттю «конкурентоспроможність», оскільки не враховує якісні показники продукції підприємства.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності базується на використанні і співставленні одиничних параметрів аналізованої продукції та бази порівняння. Якщо за базу оцінки береться потреба, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності здійснюється за формулою:

$$q_i = \left(\frac{P_i}{P_{i0}} \right) * 100\% \quad (3),$$

де q_i – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності по i -му параметру; P_i – величина i -го параметра для продукції, що аналізується; P_{i0} – величина i -го параметра, за якого потреба задовольняється повністю.

Проте, диференціальний метод дозволяє лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції або наявності у неї недоліків, порівняно з товаром – аналогом, проте не враховує вплив на перевагу споживача при виборі товару вагомості кожного пара-

метра. Як правило, за значеннями одиничних показників неможливо однозначно оцінити рівень конкурентоспроможності продукції, тому широке поширення знайшли комплексні та змішані методи оцінки.

Комплексний метод оцінювання конкурентоспроможності заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або порівнянні питомих корисних ефектів продукції, яка аналізується. Конкурентоспроможність продукції розраховується за формулою:

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + \dots + A_{ij}^2} \quad (4),$$

де: R_{ij} – рівень конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів; A_1, A_2, \dots, A_{ij} – одиничні показники оцінки конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів. Цей метод використовують для оцінки конкурентоспроможності продукції за величиною комплексного чи інтегрального показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного управління підприємством.

Змішаний метод оцінки конкурентоспроможності поєднує в собі диференціальний і комплексний методи, а саме: при проведенні оцінювання використовується частина параметрів, розрахованих диференціальним методом, та частина параметрів, розрахованих комплексним методом. Даний метод визначення конкурентоспроможності товару не є досконалим, оскільки він не враховує важливість споживчих властивостей товару для покупця.

Проведене дослідження дало змогу розглянути найпоширеніші методи оцінки конкурентоспроможності продукції та дійти висновку, що різні методики враховують лише частину тих критеріїв від яких залежить конкурентоспроможність продукції. В сучасних ринкових умовах найдоцільнішим є застосування комплексного та змішаного методів, проте вони потребують подальшої модифікації і врахування таких критеріїв як: інтеграція, інтелектуальний потенціал підприємства, регіональні відмінності ринку. Покращення усіх цих чинників, а також врахування глобалізаційних процесів в економіці, допоможе підприємствам здійснювати оцінку на більш високому рівні та помножувати свої прибутки.

1. Блонська В.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / В.І. Блонська, Н.Т. Депа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15, С. 115–120.

2. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99–110.

3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

4. Юдін М. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / М. Юдін // Економіст – 2010. – №6. – с. 40 – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2010_6/40_42.pdf

5. Трещов М.М. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / М.М. Трещов // Економічний простір. – 2009. – №23/1 – с. 118–126 – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_23/1/treshov.pdf.

Мар'яна Дрогомирецька
к.е.н., доцент

Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Інтеграція економіки України у європейський соціокультурний простір висуває надзвичайно високі вимоги до управління на всіх можливих рівнях господарювання. На жаль, переважна більшість організацій, які функціонують у різних галузях національної економіки, сьогодні не готова до ведення активної конкурентної боротьби, тому часто поступається зарубіжним компаніям за рівнем конкурентоспроможності. З огляду на це, виникає необхідність пошуку оптимальних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності, що цілком відповідатимуть вимогам ринкової економіки. Одним із таких напрямів, як показує зарубіжний досвід, може стати аутсорсинг.

Протягом останнього десятиліття цей метод ведення бізнесу одержав надзвичайно широке розповсюдження у різних підприємницьких структурах, властивих ринковій економіці. Про важливу роль аутсорсингу в процесі управління сучасними організаціями свідчить той факт, що майже 90 % іноземних компаній використовує даний підхід для реалізації хоча б одного бізнес-процесу. В Україні аутсорсинг знаходиться лише на стадії становлення, що пояснюється, насамперед, недостатньою вивченістю практичних ас-

пектів даного питання та низьким рівнем обізнаності керівників організацій про основні переваги такого методу управління.

«Аутсорсинг» у дослівному перекладі з англійської мови означає «використання стороннього, зовнішнього ресурсу чи джерела». Однак у загальноприйнятому розумінні це поняття означає не що інше, як передавання прав на виконання певних бізнес-процесів від однієї юридичної особи до інших організацій на досить тривалій період часу [1, с. 228]. Це принципово відрізняє аутсорсинг від одноразового надання сервісних послуг, що здійснюється сторонніми організаціями на вимогу замовника.

В умовах сьогодення аутсорсинг вважається одним із найбільш важливих відкриттів бізнесу за останні декілька десятиліть, у той час як сама ідея залучення спеціалізованої організації для вирішення певних завдань, які постають перед організацією, далеко не нова. Ця ідея і механізм її реалізації відомі ще з того часу, як в економічній теорії та в науковому управлінні з'явилися поняття поділу праці, спеціалізації і кооперації.

Головна ідея переходу на аутсорсинг полягає у тому, що послуги компанії, яка надає аутсорсингові послуги, обходяться організації набагато дешевше, ніж самостійне управління непрофільною діяльністю. Відтак, аутсорсинг дозволяє скоротити розміри організації до оптимального рівня, зменшити штат працівників, знизити рівень витрат і спрямувати всі можливі зусилля на розвиток пріоритетних видів діяльності. Практика господарювання вказує на те, що на аутсорсинг все частіше передаються бізнес-процеси у банківській сфері, страхуванні і логістиці, у сфері підбору працівників, організації документообігу, ремонтних робіт, ІТ-обслуговування, ведення бухгалтерії, забезпечення юридичного супроводу тощо.

Основними перевагами використання аутсорсингу у сучасних організаціях є наступні: по-перше, це фокусування власних ресурсів на основних цілях бізнесу, що стає можливим завдяки делегуванню певних функцій стороннім організаціям, які надають послуги аутсорсингу у конкретній сфері; по-друге, це доступ до новітніх технологій, адже аутсорсингова компанія завдяки вузькій спеціалізації володіє більшим доступом до новітніх інформаційно-технологічних розробок, їх придбання і освоєння, що для звичайної організації може бути нерентабельним; по-третє, це раціональний розподіл інвестицій, що передбачає зниження необхідності інвестування у розвиток тих напрямів діяльності, які не забезпечують основну частку прибутку організації [3, с. 32].

Незважаючи на значні позитивні аспекти використання аутсорсингу, слід відзначити і певні його недоліки:

– існують ризики отримання від аутсорсингової компанії продуктів неналежної якості, подальшого підвищення ціни на аутсорсингові

послуги, передавання на аутсорсинг функцій, які мають для організації стратегічне значення, а також небезпека втрати контролю над певними видами діяльності і зумовленими ними витратами;

– у процесі довготривалої співпраці організації із аутсорсинговою компанією окремі її витрати на виконання бізнес-процесів завдяки інноваціям можуть суттєво знижуватися, тому щоб не зазнавати втрат у майбутньому, при укладанні аутсорсингового контракту необхідно передбачити такі зміни і здійснити корегування розцінок на аутсорсингові послуги [2, с. 101].

Незважаючи на наявність негативних аспектів, аутсорсинг є тим важливим бізнес-інструментом, що дозволяє організації на певний період часу делегувати виконання деяких функцій чи бізнес-процесів зовнішнім виконавцям (аутсорсинговим компаніям) з метою оптимізації витрат. При цьому особливу увагу необхідно звернути на такі важливі технологічні процедури, як:

– обґрунтування доцільності передавання видів діяльності на аутсорсинг – для цього необхідно здійснити аналіз фінансового стану організації, розгорнутий аналіз ринку послуг аутсорсингу;

– передавання певних функцій на аутсорсинг – складання технічного завдання для передавання на аутсорсинг певних функцій, які не є стратегічними для організації, складання переліку вимог до аутсорсингової компанії, пошук такої компанії і укладання з нею угоди на аутсорсинг, розробка і реалізація організаційних, кадрових та інших управлінських рішень, пов'язаних із передаванням визначеного переліку функцій чи бізнес-процесів на аутсорсинг;

– розробка і впровадження системи моніторингу і контролю якості функцій, які організація вирішила віддати на аутсорсинг.

Згідно проведених нами досліджень, можемо стверджувати, що у сучасному світі існує три моделі аутсорсингу, які передбачають різні зміни у структурі організацій:

– організаційний аутсорсинг, який передбачає використання досить обмеженої кількості вузькоспеціалізованих послуг. Така модель орієнтована на стандартизацію бізнес-процесів і мінімізацію витрат організації;

– спільний аутсорсинг, який передбачає співпрацю і гнучкість у роботі з постачальником послуг. При цьому організації пропонується більш широкий спектр послуг, обсяг яких визначається спільно з представниками аутсорсингової компанії;

– аутсорсинг із елементами реорганізації – дана модель потребує від обох сторін, які співпрацюють на умовах аутсорсингу, кардинальної реорганізації діяльності. Такий вид аутсорсингу досить часто нагадує створення спільних підприємств чи укладання угод про злиття або поглинання організацій. Практичне використання даної

моделі аутсорсингу є передумовою отримання важливого синергетичного ефекту від ведення бізнесу.

Безумовно, кожна модель дозволяє мінімізувати певний вид ризиків. Зокрема, звичайний аутсорсинг, що передбачає стійкий рівень послуг, знижує фінансові ризики. Натомість, спільний аутсорсинг за рахунок більш високого рівня запропонованих послуг, підвищення гнучкості і швидкості бізнес-процесів дозволяє здійснити розподіл операційних ризиків між усіма організаціями-партнерами, а так званий аутсорсинг із елементами реорганізації дозволяє здійснити розподіл стратегічних ризиків між організаціями, що співпрацюють на умовах аутсорсингу.

Таким чином, аутсорсинг являє собою виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових і управлінських) і бізнес-процесів (організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, маркетингових) зовнішніми організаціями, що мають необхідні для цього ресурси, на основі довгострокових угод. Використання аутсорсингу дозволяє організаціям більш ефективно використовувати переваги спеціалізації, спрямувати власні ресурси на підтримку найбільш перспективних напрямів діяльності, і, як наслідок, одержати значні конкурентні переваги.

1. Каганова С.Д. Аутсорсинг как инструмент формирования и укрепления конкурентных преимуществ предприятия / С.Д. Каганова // Економіка промисловості. – 2012. – № 3 – 4. – С.228–231.

2. Карлін М.І. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні / М.І. Карлін, О.В. Борисюк // Демографія і соціальна економіка. – 2011. – № 15. – С. 96–102.

3. Котляров И.Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления / И.Д. Котлярова // Компетентность. – 2012. – № 5. – С. 28–35.

*Оксана Кицька**
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У БАНКУ

У сучасних конкурентних умовах ринку банківських послуг проблема створення якісного банківського продукту є не настільки актуальною, як проблема доведення інформації про цей продукт до цільової аудиторії таким чином, щоб сформувавши у потенційного

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Романюк М.Д.

клієнта не лише позитивне враження про банк та його послуги, а й стимулювати його здійснити купівлю даного продукту. Вирішенням такої проблеми є застосування в маркетинговій діяльності банківської установи комплексу маркетингових комунікацій. При цьому система маркетингових комунікацій повинна включати використання реклами, стимулюючих заходів, персонального продажу та паблік рілейшнз. Але здійснення маркетингових комунікацій є не завжди ефективним і не створює суттєвих конкурентних переваг для банку. Тому, варто шукати нових шляхів оптимального здійснення комунікацій, що забезпечували б зворотну реакцію клієнтів.

Вивченням даної проблематики займалися такі вчені, як: А. В. Войчак, С. С. Гаркавенко, В. І. Герасимчук, В. Я. Кардаш, А. І. Кредисов, І. В. Крилов, В. П. Онищенко, А. Ф. Павленко, П. Г. Перерва, І. А. Решетнікова, А. Н. Романов, Є. В. Ромат, А. А. Старостіна, В. Г. Ткаченко, А. І. Цигичко, Е. В. Майдебуря, Т. О. Примак, Т. І. Лук'янець та інші.

Останніми роками одночасно зі зростанням ролі маркетингу підвищилася роль маркетингових комунікацій. Дійсно, ефективні маркетингові комунікації зі споживачами стали ключовими факторами успіху для будь-якої організації. Сучасний маркетинг вимагає набагато більше, ніж створити товар, що задовольняє потреби клієнта. Фірми мають здійснювати комунікацію зі своїми клієнтами. [1, с. 183] Комунікаційна політика або політика просування банківських послуг на ринок – система заходів по взаємодії банку з потенційними споживачами і суспільством в цілому, направлена на формування попиту та збільшення обсягів продажу банківського продукту [5].

Основними складовими системи просування банківських продуктів на ринок є: реклама, персональний продаж, стимулюючі заходи та паблік рілейшнз.

Особистий продаж – це усне представлення послуги під час бесіди з потенційним покупцем. Засобами такого спілкування є бесіди по телефону, послання поштою та особисте спілкування з клієнтами в банку [2, с. 533].

Рекламу можна визначити як платну форму неособистої інформації про обрані об'єкти (банківські послуги), що поширюється у будь-якій формі та будь-яким способом, призначена для невизначеного кола осіб і покликана формувати або підтримувати інтерес до цих об'єктів, сприяти їх реалізації з метою прямого або опосередкованого отримання прибутку. [4] Виділяють три етапи розвитку банківської реклами: реклама продукту; реклама потреб; престижна реклама. Престижна реклама спрямована на привернення уваги клієнтів до визначеного банку, на формування позитивного іміджу банку. Одним з елементів формування такого позитивного іміджу є фірмовий стиль банку та місія банку, яка визначає суть та мас-

штаби банку, перспективи його росту і відмінностей від конкурентів.

Стимулюючими заходами прийнято вважати діяльність по використанню різноманітних засобів короткострокової стимулюючої дії. Стимулюючі заходи банку ділять на дві групи: направлені на персонал (навчання, просування по службі, система преміювання) та направлені на клієнтів (інформаційні матеріали, комфортне обслуговування, вручення фірмових сувенірів).

Паблік релейшнз – плановані, довгострокові зусилля, спрямовані на створення і підтримку доброзичливих відносин і взаєморозуміння між організацією та суспільством. Засобами PR для банку є: проведення прес-конференцій, дні відкритих дверей, статті в пресі, програми на радіо та телебаченні, що рекламують досягнення банку в соціальній сфері, спонсорство [2, с. 535–544].

Найчастіше вітчизняні банківські установи використовують диференційований маркетинг, тобто намагаються охопити якнайбільше сегментів ринку і максимально задовольнити їх потреби. Ризиком такого підходу є можливість недостатньої поінформованості про потреби споживачів у різних сегментах і, як наслідок, впровадження послуг, що не відповідають запитам споживачів, формування неефективних комунікацій. З метою запобігання таким випадкам проводять тестування маркетингових комунікацій, під час якого встановлюють:

- якому виду заощаджень віддають перевагу опитувані;
- чи користуються банківськими послугами і якими;
- з якого джерела вперше дізналися про даний банк;
- розуміння ними тексту рекламних звернень;
- довіру до рекламного звернення;
- які почуття породжує рекламне звернення у цільовій аудиторії;
- інформацію про респондентів.

Дане тестування дає змогу оцінити недоліки та переваги комунікацій банку з клієнтами через рекламу, отримати зворотній зв'язок з ними, а також сформулювати масив інформації про свій цільовий сегмент.

В умовах удосконалення маркетингової політики комунікацій банківських послуг до основних напрямків підвищення ефективності маркетингових комунікацій можна віднести:

- ретельне вивчення потреб та тісна співпраця із споживачами-клієнтами;
- постійна фіксація змін в конкурентному середовищі;
- надання більшої уваги управлінню маркетинговою стратегією прощтовхування банківських послуг;
- пропонування для кожної категорії клієнтів окремі заходи прощтовхування банківських послуг;

– збільшення кількості реклами на телебаченні та радіо, які можуть донести інформацію про банк та його діяльність практично до всіх категорій клієнтів;

– вдосконалення методів стимулювання як для клієнтів, так і для працівників банку, які зацікавлять співробітників банку краще обслуговувати клієнтів, а також можуть привабити нових клієнтів та стимулювати вже існуючих [3].

Ще одним напрямом, який дозволяє поліпшити комунікаційну політику банку є використання інтегрованих маркетингових комунікацій, які дають можливість координувати всі комунікації бізнесу в межах набору маркетингових інструментів. Інтегровані маркетингові комунікації дають змогу отримати ефективний зворотній зв'язок завдяки впровадженню комунікацій, що ідентифікуються споживачами за показниками їх особистих суспільних і економічних переваг. Розширення поля застосування інтегрованих маркетингових комунікацій пов'язане із широким використанням у цілях комунікацій з клієнтами Інтернет-технологій, що все більше задіюються при продажу і використанні банківських послуг.

Отже, вдосконалення маркетингових комунікацій є одним з пріоритетних напрямів маркетингової діяльності банків, скільки ефективні комунікації дають змогу досягнути поставлених перед ним цілей: формування конкурентних переваг, позитивного іміджу, створення високого рівня поінформованості про банківські послуги потенційних та існуючих клієнтів. Досягнення цих цілей дозволить не лише здійснювати ефективну двосторонню комунікацію із клієнтами, а й, як наслідок, забезпечить досягнення високого рівня прибутків банку.

1. Бутенко Н. В. Маркетинг / Н. В. Бутенко. – К. : Атіка, 2006. – 300 с.

2. Майдебуря Е.В. Маркетинг послуг / Е. В. Майдебуря. – К. : ВИРА-Р, 2001. – 574 с.

3. Мороз А.І. Удосконалення маркетингової політики комунікацій банківських послуг. / А.І. Мороз // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції, 8-10 листоп. 2007 р. – Л. : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – С. 111–114.

4. Палеха Ю. І. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг: навч. посібник / Ю. І. Палеха. – К. : Ліра-К, 2013. – 480 с.

5. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посібник / Л.Ф. Романенко. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/158407209243/bankivska_sprava/bankivskiy_marketing

*Михайло Луців **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК СКЛАДОВА РИНКОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із базових принципів ринкової економіки є конкуренція, яка втілюється в конкурентних перевагах підприємств. Конкурентні переваги підприємства передбачають наявність переваг над конкурентами в економічній, технічній, організаційних сферах, які можуть відображатися в економічних показниках, таких як прибуток, рентабельність, ринкова частка та обсяг продажів.

Велика кількість зарубіжних та вітчизняних авторів досліджують питання підвищення конкурентоспроможності підприємства. У роботах Т.Ю. Адаєвої, Р.А. Єршової, І.І. Пічуріна, Ф.Колера, М.Портера, Р.А. Фатхутдінова, А. Челенкова, Р. Камишнікова та А. Войчака та багатьох інших дослідників розглядаються аспекти розробки управління конкурентними перевагами підприємства.

На даному етапі розвитку сучасні підприємства перебувають у постійному пошуку протидії конкурентам і пристосуванні до умов зовнішнього середовища. Однією з визначальних рис світової економіки є те, що економічні взаємовідносини її суб'єктів виявляються в конкуренції, яка є властивою ринковій системі господарювання.

Стимулом, що спонукає підприємство до конкурентної боротьби, є намагання перевершити інших. Конкуренція — це елемент ринкового механізму, який забезпечує взаємодію ринкових суб'єктів у виробництві та збуті продукції, а також у сфері докладання капіталу.

Зазвичай, на підприємстві може бути розроблено та реалізовано чотири основних типи стратегій: стратегії концентрованого зростання, стратегії інтегрованого зростання, стратегії диверсифікаційного зростання, стратегії скорочення.

Для сучасного етапу формування ринкових відносин характерне посилення інтенсивності розвитку конкуренції між виробниками товарів та послуг. Конкурентну стратегію можна розглядати як засіб, завдяки якому фірма переміщається з поточної ринкової позиції до бажаної. Це здійснюється шляхом адаптації до зовнішніх сил: конкуренції, ринкових змін, розвитку технології, а також за допомогою визначення і приведення ресурсів компанії відповідно до можливостей, які відкриваються перед фірмою.

В умовах зростання конкуренції практичний інтерес з боку комерційних організацій до конкурентних стратегій посилюється, тому проблеми, пов'язані з розробленням і реалізацією конкурент-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Синиця С. М.

них стратегій, украй актуальні. При впровадженні ефективної конкурентної стратегії підприємство повинно враховувати комплексне системне використання внутрішніх потенційних можливостей створення конкурентних переваг, що забезпечуватимуть адекватну реакцію на зміни факторів зовнішнього середовища, упереджуватимуть заходи конкурентів і сприятимуть сталому розвитку підприємства у визначеному стратегічному періоді.

1. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

2. Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття: Зб. доп. 76-ї наук. конф. студ. КНЕУ. 22 – 23 квіт. 2007 р. / Відп. за вип.: М. І. Мирун, О. А. Петухова. – К.: КНЕУ, 2009. – 390 с.

3. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е издание, испр. и доп. – М.: Изд-во Эскмо, 2005. – 544 с.

4. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие / Е.А. Сысоева // Экономические науки, 2010, 12(73).

5. Маркова В.Д. Маркетинг менеджмент / В.Д. Маркова. – М. Омега-А, 2007. – 204 с.

*Сергеева І. В.,
Коган І. І.*

Київський національний лінгвістичний університет

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ТА ЇЇ ТИПИ

Корпоративна культура – це сукупність пануючих в організації ціннісних уявлень, норм і зразків поведінки, що визначають зміст і модель діяльності співробітників незалежно від їх посадового становища і функціональних обов'язків. Писані й неписані правила поведінки склалися в професійних співтовариствах ще в середньовіччі, причому порушення їх могло спричинити за собою виключення зі спільноти.

Національний менталітет і стиль управління визначають особливості корпоративної культури, що складається на підприємствах даної країни. В Америці домінує культура успіху, в Європі – злагоди, в Японії – синтезу, в Україні – приналежності, правил, сили.

Сам термін «корпоративна культура» з'явився в XIX ст. Він був сформульований німецьким фельдмаршалом Мольтке, який використовував його, характеризуючи взаємини в офіцерському середовищі [1]. З часом це поняття поширилося і на інші сфери, і зараз ні у кого не виникає сумнівів з приводу значущості корпоративної

культури для успішного функціонування і процвітання будь-якої організації.

Таблиця 1

Типи корпоративної культури

Тип корпоративної культури	Характерні особливості
«Бейсбольна команда» (Baseball team Culture)	Виникає в ситуації, де приймаються ризиковані рішення, де реалізується негайний взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. У компаніях з таким типом корпоративної культури бізнес-рішення приймаються дуже швидко. В таких організаціях часовий інтервал між фактом прийняття рішення і з'ясуванням того, чи було рішення правильним, мінімальний. Ключові успішні співробітники вважають себе «вільними гравцями», і компанії просто борються за них. Працівники з невисокими показниками швидко випадають з обойми і «потрапляють на лаву запасних». Бейсбол-культура зустрічається в тих сферах, де відбувається дуже швидкий рух бізнесу і де дуже великий ризик (виробництво фільмів, рекламна справа, ІТ).
«Клубна культура» (Club Culture)	Характеризується лояльністю і відданістю, командною роботою. Стабільні та безпечні умови сприяють заохоченню переваг співробітників за рахунок віку, досвіду і посадового становища. Це дуже схоже на армію – сюди приходять молодими і залишаються назавжди, поступово просуваючись до більш високих позицій. Так, наприклад, керівники банків часто починали свою кар'єру з посади простого касира. Хоча такі компанії зсередини є досить гнучкими структурами, все ж про них створюється враження, як про компанії, закриті для чужих очей, в яких будь-які зміни здійснюються повільно і поступово.
«Академічна культура» (Academy Culture)	Передбачає поступовий кар'єрний ріст співробітників усередині компанії. В організації з академічним стилем корпоративної культури набирають нових молодих співробітників, які проявляють інтерес до довготривалої співпраці і нічого не мають проти повільного просування службовими сходами. Хороша робота і професійна майстерність є підставою для заохочення і просування вперед. Суворі академічна культура характерна таких компаній як Coca-Cola, Ford, General Motors. Хоча вузька спеціалізація і забезпечує гарантію роботи, все ж подібна культура обмежує широкий розвиток особистості

Продовження табл. 1

<p>«Оборонна культура» («фортеця») (Fortress Culture)</p>	<p>Може виникнути в ситуації необхідності виживання. Текстильні компанії, ощадні банки, кредитні організації – ось приклади тих галузей, які не так давно займали домінуюче становище на ринку, а зараз відчайдушно борються за своє виживання. При цій культурі немає гарантії постійної роботи, немає можливості для професійного росту, так як компаніям часто доводиться зазнавати реструктуризації і скорочувати свій персонал, щоб адаптуватися до нових зовнішніх умов. Така культура згубна для працівників, але при цьому представляє прекрасні можливості для деяких впевнених у своїх силах менеджерів, які люблять приймати виклик.</p>
--	---

Джерело: складено на основі [3].

Корпоративна культура включає в себе цілий ряд компонентів:

- уявлення про місію (призначення) організації, її ролі в суспільстві, основні цілі та завдання діяльності;
- ціннісні установки (поняття про припустиме і неприпустиме), крізь призму яких оцінюються всі дії співробітників;
- моделі поведінки (варіанти реагування) в різних ситуаціях (як звичайних, так і нестандартних);
- стиль керівництва організацією (делегування повноважень, прийняття важливих рішень, зворотній зв'язок та ін.);
- діюча система комунікації (обмін інформацією та взаємодію між структурними підрозділами організації та із зовнішнім світом, прийняті форми звернення «керівник-підлеглий» і «підлеглий-керівник»);
- норми ділового спілкування між членами колективу і з клієнтами (іншими установами, представниками влади, ЗМІ, широкою громадськістю і т. д.);
- шляхи вирішення конфліктів (внутрішніх і зовнішніх);
- прийняті в організації традиції і звичаї (наприклад, привітання співробітників з днем народження, спільні виїзди на природу і т. д.);
- символіка організації (слоган, логотип, стиль одягу співробітників та ін.).

При цьому дані компоненти повинні прийматися і підтримуватися всіма членами колективу (або переважною їх більшістю).

Деякі керівники розглядають корпоративну культуру як потужний стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи організації і окремих осіб на спільні цілі, мобілізувати ініціативу співробітників, забезпечувати лояльність і полегшувати спілкування [2].

Найчастіше в установах культури корпоративна культура складається спонтанно і не виконує повною мірою функцій, які на неї покладаються. Тим часом, формування корпоративної культури має вестися цілеспрямовано і послідовно.

Таким чином, корпоративна культура є значущою для успішного функціонування і процвітання будь-якої організації. Вона визначає стратегію організації, цілі та засоби їх досягнення, а також критерії ефективності в досягненні поставлених цілей, забезпечує більш тісну комунікацію між членами організації – основні передумови та теоретичні положення, від яких відштовхується конкретна людина, є спільними для всіх.

1. Бойко Є.В. Корпоративна культура як основа ефективного управління підприємством / Є.В. Бойко // Актуальні проблеми економіки: Наук.-економічний журнал – Київ: ВНЗ-НАУ, 2003. – № 4.

2. Спивак В. А. Корпоративная культура: теория и практика / В.А. Спивак. – СПб. и др. : Питер , 2001. – 345 с.

3. Типы корпоративной культуры [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/337621>

*Хусаинов Р. В.
Мальченко А. О.*

Киевский национальный лингвистический университет

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАМЕРЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Есть несколько причин, мотивов и целей ведения бизнеса, и один из них, необходимый и самый главный – получение прибыли. Все участвующие в этом процессе стороны заинтересованы в успехе бизнеса предприятия. Новые предприятия, а также те, кто уже занимается предпринимательской деятельностью, заинтересованы в ответах на самые важные вопросы: какова их текущая рыночная позиция?; какова их рыночная позиция в сравнении с конкурентами?; где они хотят быть в будущем?; что нужно сделать для достижения более высоких результатов в будущем?.

Эта работа исследует важность таких понятий, как стратегическое управление и стратегические намерения в организациях и их роль в достижении поставленных целей.

Стратегическое управление состоит из анализа, решений и действий предпринимаемых организацией для того, чтобы создавать и поддерживать конкурентные преимущества. Это определение

включает в себя два основных элемента, которые находятся в самом сердце области стратегического управления. Во-первых, стратегическое управление организацией предполагает три текущих процессов: анализ, решение и действие. Стратегическое управление анализирует стратегические цели (видение, миссия и стратегические цели), а также внутреннюю и внешнюю среду организации. Затем, предприниматели должны принимать стратегические решения. Эти решения, в целом, должны дать ответ на два основных вопроса:

а) в каких отраслях мы должны конкурировать?

б) как мы должны конкурировать в тех отраслях?

Решения имеют мало пользы, если не реализованы. Предприятия должны принять необходимые меры для реализации своих стратегий, а также руководители обязаны выделять необходимые ресурсы и разработать план организации для обеспечения и достижения намеченных стратегий.

Во-вторых, стратегическое управление анализирует, почему некоторые предприятия превосходят другие. Таким образом, менеджеры должны определить систему конкурирующих методов получения преимущества, которые являются устойчивыми в течение длительного периода времени. Это включает в себя два основных вопроса: Как мы должны конкурировать с тем чтобы создать конкурентные преимущества на рынке? Например, менеджеры должны определить, предприятие должно позиционировать себя как производителя с низким уровнем затрат, или разрабатывать продукты и услуги, которые являются уникальными и которые позволят предприятию взимать высокие цены или использовать какую-либо комбинацию. Менеджеры должны также спросить себя, как сделать такие преимущества устойчивыми, вместо того, чтобы ориентироваться на кратковременные высокие позиции на рынке. То есть: Как мы можем создать конкурентные преимущества на рынке, которые не только уникальны и ценны для потребителя, но также будут такими, которые конкуренты не смогут скопировать или заменить?

Майкл Портер утверждает, что устойчивое конкурентное преимущество не может быть достигнуто за счет операционной эффективности в одиночку. Большинство популярных управленческих инноваций в последние два десятилетия характеризуются следующими параметрами: «общее качество», «точно в срок», «бенчмаркинг», «реинжиниринг бизнес-процессов», «аутсорсинг» прочее. Операционная эффективность означает, что организация осуществляет аналогичную деятельность лучше, чем конкуренты. Достичь устойчивое конкурентное преимущество можно только через выполнение различных мероприятий, радикально отличающихся от конкурентов. Безусловно, важным фактором, влияющим на фор-

мирование у предприятия устойчивых конкурентных преимуществ является внешней среда.

Крайней реакцией на возрастающий динамизм внешней среды стал стратегический оппортунизм, исходящий из того, что внешняя среда является настолько динамичной и неопределенной, что стремление к будущим целям становится бессмысленным. В связи с этим компании ориентируются на текущие, вновь открывающиеся возможности для бизнеса. Для этого компании необходимо обладать стратегической гибкостью и готовностью быстро реагировать на новые возможности. Стратегическая гибкость предполагает многообразие видов деятельности и гибких технологий, оборудования, гибких децентрализованных структур в виде системы предпринимательских подразделений и соответствующую организационную культуру, а также наличие финансовых ресурсов [1, с. 104].

Опасность модели стратегического оппортунизма, считает Дэвид Аакер [5], заключается в том, что он может превратиться в стратегический дрейф, когда решения об инвестициях принимаются не в рамках видения, а хаотично по мере открывающихся новых возможностей. Опасности превращения стратегического оппортунизма в стратегический дрейф подтолкнули многие компании одновременно применять и стратегическое видение, и стратегический оппортунизм. Последний служит дополнением к стратегическому видению и способствует диверсификации производства. Таким образом, видение бизнеса имеет три модификации:

- стратегическое видение, определяющее долгосрочные пути развития компании;
- динамическое видение, меняющееся в ожидании смены парадигмы бизнеса;
- стратегическое видение, дополненное стратегическим оппортунизмом, т. е. быстрыми стратегическими маневрами в случае появления шансов получения дополнительной прибыли, не противоречащими основному направлению развития [2].

Стратегическая задача, по мнению Амель и Прахалад определяется как «... устойчивая одержимость с победой на всех уровнях организации» [3].

Для понимания важности стратегическое намерение рассмотрим само понятие «намерение». Намерение содержит суждение для достижения определенного состояния дел в будущем [4]. То есть, необходимо определить цели и понимание того, как их достичь. Цели состоят из двух элементов: что должно быть достигнуто? Когда это должно быть достигнуто? Важно помнить, что цели должны быть достижимы, и при их разработке, необходимо помнить о ресурсах, которые есть в распоряжении организации. Цели и стратегические задачи должны обладать рядом характеристик, среди которых:

- высокая значимость;
- перспективность;
- среднесрочный и долгосрочный горизонты планирования;
- ориентация на имеющиеся ресурсы (собственные и привлекаемые);
- понятны для всех сотрудников организации;
- ориентация на корпоративные ценности.

Результаты исследования ясно показывают, что управление предприятиями должно опираться на современные технологии менеджмента, среди которых наличие действенной системы стратегического управления и стратегического намерения. Топ-менеджмент предприятия должен ориентироваться не на краткосрочные успехи предприятия, а ориентироваться на достижения долгосрочных результатов. Достижение таких целей возможно лишь при наличии системы стратегического управления как основной предпосылки усиления конкурентных позиций в будущем.

1. Филиппов Ю.Н. Модель разработки и реализации стратегии организационного развития на предприятиях энергетики / Ю.Н. Филиппов, А.М. Попович, С.А. Люфт // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2014. – № 1. – С. 100–108.

2. Анкер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Анкер; пер. с англ. Ю. Н. Контуровой. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.

3. Архипов В. М. Стратегический менеджмент: учеб. Пособие / В.М. Архипов, А.М. Попович. – М.: Экономика, 2005. – 288 с.

4. Hamel, G., Prahalad, C. K. Strategic intent / Harvard Business Review. – 1989, May–June, P. 63–76.

5. Bratman, M. E. Faces of intention: Selected essays on intention and agency / Cambridge University Press. Cambridge, 1999.

*Вероніка Ярославська**
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОНИКНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

В умовах становлення ринкових відносин в Україні, невід'ємною частиною яких є конкурентні відносини, усе актуальнішою стає проблема стратегічного планування конкурентної поведінки фірми, що дало б змогу досягти успіху в довгостроковій перспективі.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Синиця С. М.

Більшість українських фірм підходять до вибору конкурентної стратегії швидше стихійно, відповідно до обставин, ніж як до процесу стратегічного планування. Як наслідок, фірми часто змінюють стратегічний курс, що призводить до неможливості досягти високих фінансових результатів та забезпечити подальший розвиток бізнесу. Відсутність у багатьох українських фірм процесів планування та формування стратегії діяльності, зокрема конкурентної стратегії, веде до їх неконкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку та до неминучого краху в майбутньому.

Проблеми формування маркетингових стратегій в цілому висвітлено у фундаментальних наукових працях таких дослідників, як Г.А. Азоєв, Г. Ассель, Г.А. Багієв, Л.В. Балабанова, Д. Дей, П. Дойль, М.М. Єрмошенко, В.С. Єфремов, В.К. Істамов, Н.В. Карпенко, К.А. Келлер, Ф. Котлер, Д. Кревенс, Н.В. Куденко, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мак-Дональд, К.І. Редченко, А.О. Старостіна, О. Уолкер-молодший, Г. Хулей, Дж. О'Шонессі.

Для кожного підприємства, що розвивається, рано чи пізно настає момент, коли його починають не задовольняти характеристики вітчизняного ринку, політичний клімат чи економічні умови в державі, тому виникає питання виходу підприємства на зовнішні ринки. Для України це досить актуальне питання, але нестача фінансових засобів, поганий стан основних засобів, невідповідність продукції міжнародним стандартам, а також застарілість технологій, є, для багатьох підприємств, одними з основних причин, що перешкоджають виходу на закордонні ринки [5, с.41–43].

Але в Україні існують підприємства, продукція та послуги яких є конкурентоздатними не тільки на вітчизняному ринку, а потенціал виробництва перевищує внутрішні потреби країни. Тому для збільшення обсягу продажу продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей цим підприємствам необхідно шукати нові ринки збуту Компанії, що вирішила вийти на іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі – як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній. До таких обмежень належать: митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), валютний контроль із боку держави, ряд нетарифних бар'єрів. Маркетинг на міжнародній арені є дуже складним, тому що охоплює не тільки збут, але й інші сфери діяльності підприємства, в тому числі виробництво, НДДКР, постачання, фінанси тощо. Крім того, тут необхідне глибоке розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство має намір здійснювати свою діяльність. Можуть мати місце різниця в каналах розповсюдження, методах транспортування та зберігання, законодавчому та юридичному забезпеченні, митних правилах. Всі ці особливості значно підвищу-

ють загальний комерційний ризик підприємницької діяльності на міжнародному ринку. Тому підприємству необхідно дуже ретельно обміркувати стратегію виходу на зовнішні ринки [3, с. 32–37].

Маркетингова стратегія - основа дій фірми в конкретних ринкових умовах, що визначає способи застосування маркетингу для розширення цільових ринків та досягнення ефективних результатів.

Маркетингова стратегія підпорядкована корпоративній стратегії діяльності фірми. Її вибір залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, найбільш важливими серед яких є: фактори, що характеризують стан галузі та умови конкуренції в ній, та фактори, що характеризують конкурентні можливості фірми, її ринкову позицію і потенціал. Стратегію можна розглядати як комплексний план для здійснення місії підприємства. По формі стратегія – це один з управлінських документів, що може бути представлений у вигляді графіків, таблиць, описань і т. п. За змістом стратегія – це сукупність дій для досягнення цілей організації [2, с. 136]

Існують кілька варіантів міжнародних стратегій, які використовуються компаніями в умовах діяльності в масштабі світового ринку:

1) передача права на використання власних технологій фірми, на виробництво або збут її продукції іноземним фірмам;

2) посилення національного виробництва і вивіз продукції на зарубіжні ринки із застосуванням власних і інших збутових каналів;

3) проходження багатонаціональної стратегії, в рамках якої розробляється окрема стратегія для кожної країни, що відповідає смакам споживачів і конкурентним умовам країн. Дії фірми в одній країні не залежать від діяльності фірми в іншій країні;

4) проходження глобальної стратегії низьких витрат, при якій фірма орієнтована на низько витратне виробництво на всіх стратегічно важливих ринках світу. Мета – досягнення низького рівня витрат порівняно з конкурентами в рамках світового ринку;

5) проходження глобальної стратегії диференціації, при якій фірма диференціює свій товар по одних і тих же характеристиках в різних країнах з метою створення свого постійного іміджу на світовому ринку; проводиться жорстка координація діяльності у всіх країнах; проходження глобальної стратегії фокусування, при якій фірма обслуговує ідентичні ніші на кожному стратегічно важливому національному ринку; дії координуються на основі низьких витрат і диференціації [1, с. 448].

Отже, підприємство, яке намагається розробити ефективну стратегію міжнародного маркетингу, повинно врахувати значну кількість факторів та прийняти велику кількість управлінських рішень стосовно форм вибору та присутності на зарубіжних ринках.

1. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: [Навч. посіб.] / Л. В Балабанова, В.В. Холод. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.

2. Дахно І.І. Основи зовнішньоекономічної діяльності [Навчальний посібник] / І.І. Дахно. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 316 с.

3. Дмитрук М. Стратегічний маркетинг: данина моді високих понять чи інструмент конкурентної боротьби? / М. Дмитрук // Маркетинг и реклама – 2010. – №5-6. – С. 32–37.

4. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: [Навчальний посібник, 2-е вид.] / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 440 с.

5. Щербак В.Г. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки / В.Г. Щербак, А.П. Лозенко // Фінанси України – 2009. – №4. – С. 41–43.

ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ

*Ілона Бантуш**
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У країнах з ринковою економікою аудит виник у зв'язку з природними почуттями власника, добре сформульованими ще Наполеоном: «Страх і користолюбство керують інтересами». У суспільстві назріла об'єктивна необхідність незалежного професійного фінансового контролю за діяльністю підприємства та її результатами.

Аудиторська діяльність – підприємницька діяльність, яка включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг.

Що ж стосується України, то фактично у 1993–1994 роках аудит був «нав'язаний згори» під тиском Всесвітнього банку та Міжнародним валютним фондом. Попри всі негаразди та спроби скасувати аудит, зробити додатком до ревізії, зобов'язати всіх проходити аудит, відмінити або зменшити поле обов'язкового аудиту – все це свідчить про те, що аудит склався як професійна діяльність і в нього є історична перспектива. Сучасні умови інтеграції в європейське співтовариство диктують Україні вимоги до активного розвитку аудиторської діяльності. Це обумовлено тим, що, за суттю, аудит в Україні не має достатньо ефективного і розвиненого образу. Аудиторська діяльність на даному етапі відчуває деякі труднощі. Таким чином, в суспільстві виникла об'єктивна необхідність в незалежному професійному контролі за діяльністю підприємств та її результатами.

Проблемами розвитку аудиту, а також його прогресуючих шляхів розвитку в Україні займаються такі вчені як Мусіхіна Г. М., Жирна Ж. А., Миронова Ю. та ін.

Безумовно незалежний аудит як спосіб підтвердження даних фінансової звітності необхідний не тільки самому підприємству, але й потенційним інвесторам, постачальникам, кредиторам, акціонерам, тому питання розвитку аудиту в Україні сьогодні є досить актуальним, особливо в аспекті розгляду проблем та перспектив його розвитку. Аудиторська діяльність є досить новою сферою, внаслідок чого має ряд недоліків у своєму функціонуванні.

Слід відмітити, що впровадження незалежного аудиту в сферу підприємницької діяльності має істотні переваги не тільки для са-

* Науковий керівник: к. е. н, доц. Даценко Г. В.

мих господарюючих суб'єктів, але й для держави. А саме за рахунок здійснення незалежного аудиту спостерігається:

1. значна економія державних коштів, які витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату;
2. надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків;
3. незалежність, конкурентна боротьба, професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок;
4. можливість вибору аудитора замовником тощо.

Згідно Закону України «Про аудиторську діяльність» проведення аудиту є обов'язковим:

1. Підтвердження достовірності та повноти річної фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності відкритих акціонерних товариств, підприємств – емітентів облігацій, професійних учасників ринку цінних паперів, фінансових установ та інших суб'єктів господарювання, звітність яких відповідно до законодавства України підлягає офіційному оприлюдненню за винятком установ і організацій, що повністю утримуються за рахунок державного бюджету;

2. Перевірки фінансового стану засновників банків, підприємств з іноземними інвестиціями, відкритих акціонерних товариств (крім фізичних осіб), страхових і холдингових компаній, інститутів спільного інвестування, довірчих товариств та інших фінансових посередників;

3. Емітентів цінних паперів та похідних (деривативів), а також при отриманні ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів.

Проведення аудиту є обов'язковим також в інших випадках, передбачених законами України.

Варто виділити такі проблемні питання що стосуються розвитку аудиту в Україні:

1. значний негативний вплив «тіньового» бізнесу;
2. недостатній досвід аудиторської діяльності порівняно з іншими європейськими країнами;
3. недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, що зумовлено перш за все невідповідністю підготовки українських бухгалтерів та аудиторів сучасним вимогам практики;
4. відсутність типових форм документів з аудиту;
5. відсутність єдиної, загальноприйнятої, обґрунтованої економічно методики розрахунку цін за аудиторські послуги.

У силу усіх названих недоліків функціонування системи національного аудиту можна визначити напрямки та перспективи розвитку цієї галузі. Рішення будь-яких проблем має починатися з державного рівня. Питаннями аудиту на такому рівні займаєть-

ся Аудиторська палата України. Саме їй першочергово мають бути розроблені чіткі вимоги до проведення та якості аудиторських послуг.

Говорячи про перспективи розвитку якості наданих аудиторських послуг доцільно запропонувати введення державою єдиних цін на такі послуги. Таке рішення буде достатньо ефективним, оскільки підприємства опиняться в однаковому становищі, що змусить їх покращувати якість послуг, від яких відповідно буде залежати попит і дохід підприємств. Але потрібно відзначити і недоліки такого рішення, зокрема це стосується витрат на утримання і адміністрування самої фірми. Доцільно запровадити певний інтервал цін, який буде залежати від розміру фірми та кількості витрат на її адміністрування.

Розглядаючи питання якості аудиторських послуг потрібно також звернути увагу на складання аудитором аудиторського висновку. В основному цей досить важливий і вагомий документ має довільну форму. У ньому відображається інформація, яка, на думку аудитора, є важливою.

Незалежний аудит є необхідним елементом функціонування ринкової економіки та запорукою ефективної діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Отже, головними напрямками розвитку аудиторської діяльності в Україні в сучасних умовах мають стати:

- розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду в цьому аспекті;
- «детінізація» економіки України, відповідно зі зменшенням обсягів «тіньового» бізнесу значення аудиту зростатиме;
- розробка типових методик аудиторської перевірки у розрізі галузей їх функціонування;
- розробка внутрішньо – підприємницьких методик аудиту, робочої документації;
- удосконалення навчальних планів підготовки обліковців у вищих навчальних закладах, адаптувати їх знання до потреб практики реального життя.

1. Білуха М. Бухгалтерська наука України в 21 ст. / М. Білуха // Бухгалтерський облік і аудит. – № 2. – 2001.

2. Величко О. Аудит у розкритті інформації акціонерними товариствами / О. Величко // Бухгалтерський облік і аудит – №10 – 2006.

3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р., із змінами та доповненнями // Урядовий кур'єр, 2006, №195.

4. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

5. Редько О. Вітчизняний аудит, вибір вектора розвитку / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007.

6. Редько О. Генезис аудиту в Україні – між вчора та сьогодні / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002 р.

7. Петрик М.Г., Кузьмін В.А. Аудит: законодавче регламентування, історичні аспекти та проблеми розвитку в Україні / М.Г. Петрик, В.А. Кузьмін // Бухгалтерський облік і аудит – №8–9. – 2007 р.

*Мар'яна Барбак **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МЕХАНІЗМ ОБЧИСЛЕННЯ ОBOB'ЯЗКОВИХ УТРИМАНЬ ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Об'єктивним наслідком нарахування заробітної плати є утримання податків і зборів із неї, які повинні здійснювати суб'єкти господарювання всіх видів економічної діяльності й форм власності. Актуальність дослідження проблем обчислення й обліку утримань із заробітної плати пов'язане насамперед із тим, що цей процес торкається інтересів трьох сторін: підприємств-роботодавців, які є податковими агентами й зобов'язані здійснювати утримання із нарахованої заробітної плати, сплачувати відповідні суми у бюджет і звітувати про них; працівників, заробітна плата яких зменшується на суми утриманих податків і зборів та держави, яка є одержувачем таких платежів.

У зв'язку із сказаним проблемні питання обліку утримань із заробітної плати були у полі зору таких вчених-економістів як: Б.І. Андрущак, Л.В. Ушакова, П.А. Сук, В.П. Завгородній, Ф.Ф. Бутинець, В.Я. Савченко, Р.А. Хом'як, О.В. Овсяк тощо. Проте постійні зміни в законодавстві зумовлюють виникнення нових питань, які потребують вирішення. Зокрема це стосується порядку обчислення військового збору як одного із обов'язкових утримань із заробітної плати.

Згідно з Законом України «Про оплату праці» [1] заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Структурно вона складається із основної, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат. Здійснення утримань із всіх складових заробітної плати здійснюють під час її виплати за першу половину місяця, тобто авансу та за другу половину місяця.

* Науковий керівник: к.е.н. Максимів Ю. В.

До обов'язкових утримань із заробітної плати відносять: єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ), податок на доходи фізичних осіб та військовий збір. Останній є новацією податкового законодавства 2014 р. і повинен утримуватися й сплачуватися до закінчення реформування Збройних сил України. Це означає, що невизначено довгий період часу фактично отримана заробітна плата працівників буде меншою на суму утриманого військового збору. Ставки зазначених податків та зборів залежно від їх виду й форми звітності в якій про них наводять інформацію за результатами звітного періоду представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Види утримань із заробітної плати, їх ставки
та звітність в якій їх відображають**

№ пор.	Назва утримання	Ставка	Нормативно-правовий акт	Форма звітності в якій відображають інформацію про утримання
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	ЄСВ	3,6 % та 2 %	Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загально-обов'язкове державне соціальне страхування» [2]	Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів (форма № Д4)
2	Податок на доходи фізичних осіб	15 %-20 %	Податковий кодекс України [3]	Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма 1 ДФ)
3	Військовий збір	1,5%	Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» [4]	Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма 1 ДФ)

Джерело: [2; 3; 4]

Розглядаючи механізм обчислення того чи іншого виду обов'язкового утримання із заробітної плати, яке підлягає перерахуванню у бюджет, бачимо, що: 1) сума ЄСВ обчислюється шляхом множення нарахованої заробітної плати на ставку збору; 2) сума податку на доходи фізичних осіб – шляхом множення нарахованої заробітної плати зменшеної на суму утриманого ЄСВ та податкової соціальної пільги (за умови права на неї); 3) сума військового збору – шляхом множення нарахованої заробітної плати на ставку збору.

У зв'язку із тим, що різниця між сумою нарахованої і отриманої працівником заробітної плати відрізняється в середньому на 22 %, то доречно вказати про необхідність внесення змін до механізму здійснення відповідних утримань. З огляду на низькій рівень оплати праці в усіх регіонах нашої країни, вважаємо за доцільне утримання військового збору здійснювати після вирахування вже утриманого єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб. Водночас діючий механізм утримання військового збору, тобто із суми нарахованої заробітної плати, доцільно залишити у випадку, коли нарахована заробітна плата перевищує середню в певному регіоні (визначену органами Державної служби статистики України і доведеною до роботодавців). Таким чином буде враховано інтереси платників військового збору в яких заробітна плата є меншою середньої й відповідно недостатньою для нормального існування, та держави, якій необхідні кошти на реформування Збройних сил України.

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 № 1621-VII-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Організація обліку розрахунків з дебіторами має стратегічне значення для підприємств будь-якої галузі та форми власності. Результати цього процесу безпосередньо впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, виконання плану доходів та витраті, і, як наслідок, на досягнення пріоритетних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю потребує здійснення її класифікації. Проблеми, пов'язані з класифікацією дебіторської заборгованості в сучасних умовах, розглядалися у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Проте, аналіз публікацій свідчить, що класифікація не досить глибоко деталізована, а класифікаційні ознаки не в повній мірі розкривають специфіку заборгованості.

Найчастіше класифікація дебіторської заборгованості здійснюється при наявності різних ознак класифікації за однією певною ознакою в межах рахунків відповідно до єдиного Плану рахунків [1]. Це зумовлено чинним порядком обліку, що має місце в Україні, де дії бухгалтера жорстко регламентовані. В країнах із розвинутою ринковою економікою рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає фірма, а тому у кожній з них склад і структура дебіторської заборгованості в балансі можуть бути різними [2, 3, 4].

При складанні фінансової звітності дебіторська заборгованість класифікується за такими ознаками:

- зв'язок із нормальним операційним циклом;
- термін погашення;
- об'єкти, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів;
- своєчасність сплати боржником дебіторської заборгованості [5].

Запропонована П(С)БО класифікація дебіторської заборгованості містить об'єктний її склад. Водночас, слід зауважити, що важливе значення має класифікація дебіторської заборгованості за контрагентами. Для аналізу недостатньо виділяти чинним планом рахунків бухгалтерського обліку тільки заборгованість вітчизняних та іноземних постачальників. Для правильної оцінки фінансового стану підприємства необхідно здійснювати деталізований аналітичний облік дебіторської заборгованості, що стало можливим при запровадженні комп'ютеризованого обліку [6]. Саме останній дає змогу

* Науковий керівник: к.е.н. Баланюк С. І.

правильно оцінити фінансовий стан і стати базою для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

При класифікації за нормальним операційним циклом і терміном погашення дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову і поточну.

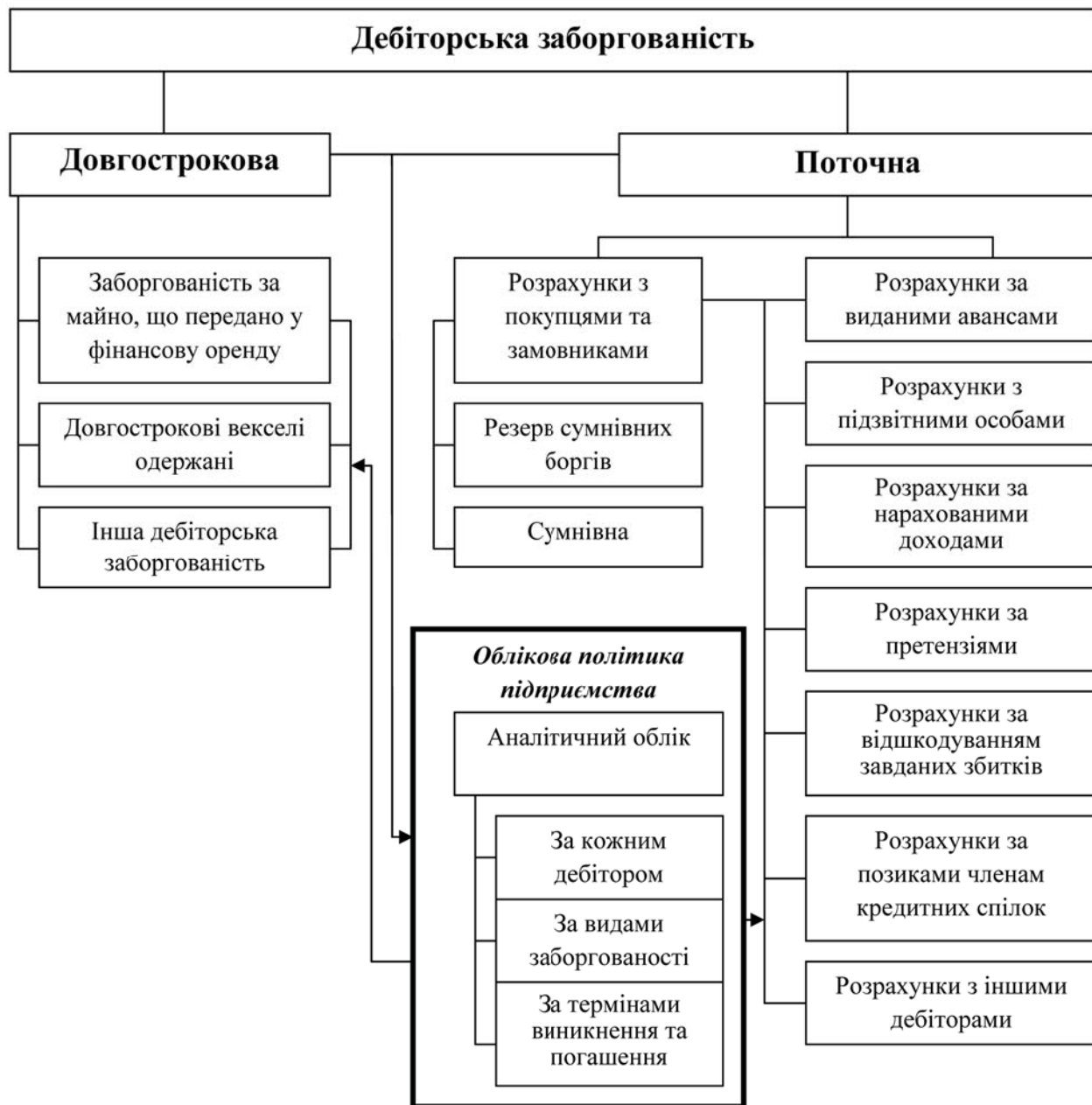


Рис. 1. Класифікація дебіторської заборгованості за основними видами

Думка фахівців щодо поділу дебіторської заборгованості на довгострокову і поточну не є однозначною. З точки зору одних такий поділ є важливим інструментом фінансового аналізу, з точки зору інших – класифікація дебіторської заборгованості, як і будь-яка інша класифікація, є умовною, а отже, не є необхідною.

На наш погляд, це надто важливо для отримання обґрунтованих висновків у результаті проведеного фінансового аналізу, а відповідно і розроблення необхідних пропозицій. Ми підтримуємо точку зору економіста-вченого М.Д. Білик, яка запропонувала класифікувати дебіторську заборгованість за рівнем ліквідності, а саме: «...поділяти дебіторську заборгованість у балансі на довготермінову і короткотермінову залежно від терміну погашення, що повністю відповідає класифікації статей дебіторської заборгованості в балансі» [7].

Залежно від ймовірності погашення дебіторську заборгованість поділяють на:

– безнадійну – це дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість щодо її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності, вона буде списана за рахунок резерву;

– сумнівну – це поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником;

– дійсну – заборгованість, яка буде повернута або термін сплати якої ще не настав.

З викладеного вище, класифікацію дебіторської заборгованості можна відобразити у вигляді схеми (рис. 1).

Таким чином, дослідження класифікаційних ознак та особливостей формування дебіторської заборгованості підприємства з покупцями і замовниками дає змогу зробити висновок про плюралізм підходів науковців та законодавчих актів щодо видового розмежування цієї категорії.

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджена Мінфіном України від 30.11.99 р. № 291. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.minfin.gov.ua.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Фінансові інструменти: розкриття». [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_007.

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання». [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_029.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене Наказом МФУ від 30.11.2000р., № 304. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

6. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / І.О. Бланк. – К.: Вид-во “Ника-Центр”, 2012. – 656 с.

7. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України: журнал. – 2013. – № 12. – С. 24–36.

*Галина Глинянська **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

УЗАГАЛЬНЕННЯ ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ»

Фінансовий результат є основним економічним показником, який в значній мірі визначає прибутковість підприємства та узагальнює усі результати виробничо-господарської діяльності, характеризує ефективність використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Отримання достовірного позитивного фінансового результату в значній мірі залежить від розробки та формування належної організації обліку фінансових результатів на підприємстві. В залежності від трактування даного поняття змінюється величина податків, заробітної плати, суми дивідендів учасникам та премії працівникам. Тому значний науковий та практичний інтерес представляє дослідження сутності поняття «фінансові результати», визначення його місця в системі бухгалтерського обліку та встановлення зв'язку з іншими об'єктами облікового відображення господарських операцій.

Метою статті є дослідження поняття «фінансові результати» для узагальнення і систематизації підходів до його розуміння та розробка власного трактування даної дефініції, визначення місця фінансових результатів у системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання.

Питанню дослідження різних підходів щодо сутності поняття «фінансові результати» присвячені праці С. Шипіної, І. Мелушової, Т. Білокудрі, І. Гладій, О. Гриनावцевої, Л. Лежненко, І. Перезової, Н. Прохар, С. Червінської тощо.

Фінансові результати є еталоном дієвого та ефективного здійснення господарської діяльності суб'єктів господарювання, тому дослідження сутності даної дефініції має значний науковий і практичний інтерес. Сутність та протиріччя фінансового результату для бухгалтерів і підприємців найбільш виражено проявляється під час визначення та відображення його в бухгалтерському обліку, зокрема на думку Я.В. Соколова: «кому потрібен прибуток: бухгалтеру

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Гнатюк Т. М.

чи його працедавцю, яка його структура і як він (прибуток) обчислюється – проблема проблем» [10, с. 441].

Огляд нормативно-правової бази України показав, що в законодавстві не розглядається сутність поняття «фінансові результати», а в частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність понять «прибуток» та «збиток» (Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»). Наведені поняття не доцільно ототожнювати, оскільки недостовірність даних впливає на формування інформації про господарську діяльність в бухгалтерському обліку, а також призводить до зменшення ефективності контрольних дій над операціями суб'єктів господарювання [11].

В нормативно-правових джерелах з питань регулювання бухгалтерського обліку відсутнє визначення поняття «фінансові результати», а обґрунтовано лише часткові щодо нього категорії. У Плані рахунків активів, капіталу і зобов'язань господарських операцій виділено рахунки, в назві яких є дана дефініція. Саме тому потрібно закріпити на законодавчому рівні трактування поняття «фінансові результати» з метою однозначного його розуміння.

Не виявлено однозначності щодо визначення сутності поняття «фінансові результати» у ході огляду довідкової та навчальної літератури (табл. 1).

Дефініцію «фінансові результати» можна розглядати також зі сторони податкових розрахунків та управлінського обліку. Податкове законодавство, зокрема ст. 134 ПКУ, визначає – прибуток із джерелом походження з України та за її межами, визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Розділу III [8].

Щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то потрібно розмежовувати поняття «фінансовий» та «управлінський» результат:

– в фінансовій бухгалтерії результат в цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (в розрізі елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії;

– в управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробам, а потім по внутрішнім і зовнішнім сегментам [7, с. 193].

Тобто, в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – в цілому за основним видом діяльності.

Таблиця 1

**Підходи щодо розуміння терміну «фінансовий результат»
в навчальній та довідковій літературі**

№	Автор	Сутність поняття «фінансовий результат»
1	2	3
Навчальна література		
1	Мочерний С.	грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках [6]
2	Пушкарь М.	прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності [9]
3	Луговий В.	балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат) [5]
4	Бутинець Ф.	прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг) [2]
5	Соколов Я.	приріст (зменшення) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду [10]
Довідкова література		
6	Мочерний С.	прибутки або збитки, отримані від підприємницької діяльності юридичними чи фізичними особами за певний період (місяць, квартал, півріччя, 9 місяців, рік) [3]
7	Борисов А.	підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу. Визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами [1.с. 802]
8	Загородній А.	1) різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час; 2) приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді [4. с. 510]

Отже, як показав аналіз нормативної та навчальної літератури, між науковцями та фахівцями в економіці, фінансах, так і в бухгалтерському обліку, не має єдності та однозначності щодо розуміння поняття «фінансові результати». Це пов'язано з тим, що кожен з дослідників розглядає фінансові результати чи в певній галузі економіки, чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку. Тому нами запропоновано в бухгалтерському обліку трактувати «фінансові результати» – як результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат

підприємства за виражуванням сум податків, що визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку або збитку.

1. Борисов А.Б. Большой экономически словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) – К.: ВЦ “Академія”, 2000. – 864 с.
4. Загородній А.Г. Облік і аудит: Термінологічний словник / Загородній А.Г. Вознюк Г.Л., Партин Г.О. – Львів: “Центр Європи”, 2002. – 671 с.
5. Луговой В.А. Учет капитала, ссуд и финансовых результатов / В.А. Луговой. – М.: АО “ИНКОНСАУДИТ”, 1995. – 128 с.
6. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посібник / С.В. Мочерний. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік: монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
8. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
10. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
11. Шипіна С.Б. Сутність поняття “Фінансові результати” як об’єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету: збірник наукових праць. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – Випуск 1(59). – С. 229–232.

*Юлія Гуменюк **
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ НАСЛІДКІВ РЕФІНАНСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Сьогодні проблема управління дебіторською заборгованістю стала особливо гостро, що пов’язано із проблемами несвоєчасних платежів, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів. Підприємства, що виступають кредиторами, поступово потрапляють у становище технічного банкрутства, яке характери-

* Науковий керівник: Майстер Л. А.

зується неплатоспроможністю, викликаною істотною простроченістю дебіторської заборгованості. Подальші проблеми з дебіторською заборгованістю можуть призвести й до реального банкрутства підприємства-кредитора. На сьогодні досить складним питанням є управління дебіторською заборгованістю, а отже зростає необхідність більш детального розгляду цієї проблеми.

Дослідженням даної проблематики були присвячені праці вчених І.О. Бланка, А.Д. Буряка, В.В. Ковальова, А.М. Поддєрьогіна, І.О. Спіцина, Я.О. Спіцина, С.Ф. Биконі та ін.

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Відповідно дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Виникнення дебіторської заборгованості – це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Проте на її розмір та структуру впливає ряд факторів, які можна поділити на три основні групи:

1) загальноекономічні (зовнішні) фактори (стан економіки в країні, ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо);

2) галузеві фактори (стан галузі, де працює фірма; динаміка виробництва цього виду продукції та попит на неї);

3) внутрішні фактори (організаційно-правова структура та форма власності підприємства, фінансовий менеджмент підприємства тощо) [5].

Рефінансування дебіторської заборгованості – це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Рефінансування базується на принципах:

– загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів [3, с.83].

Одними з форм рефінансування дебіторської заборгованості є:

1) факторинг;

2) облік векселів виданих покупцям продукції;

3) форфейтинг та спонтанне фінансування.

Суть факторингової операції полягає у придбанні банком чи фактор-компанією рахунків-фактур підприємств-постачальників, тобто має місце передача права вимоги платежів від покупця продукції. За здійснення такої операції стягується комісія, розмір якої залежить від рівня платоспроможності контрагента та передбачених строків сплати заборгованості.

До переваг факторингу належить:

- зменшення кредитних ризиків;
- досить швидке поліпшення рівня платоспроможності;
- вищий рівень гарантії стягнення заборгованості;
- можливість отримання короткострокового кредиту.

Облік векселів – це фінансова операція, в основі якої лежить продаж підприємством-постачальником банку векселів, до настання строку виконання зобов'язання за ними, за визначеною дисконтною ціною, яка залежить номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку.

Позитивний ефект від обліку векселів заключається в наступних можливостях:

- підвищення рівня ліквідності активів;
- гарантія рефінансування кредитів за вигідними відсотковими ставками;
- забезпечення ефективності діяльності при великому замовленні або існуванні сумнівів щодо платоспроможності покупця.

До недоліків обох форм рефінансування дебіторської заборгованості слід віднести високу вартість у порівнянні з кредитом. Таким чином, ефективність факторингу оцінюється шляхом порівняння рівня витрат операції із середнім рівнем відсоткової ставки за короткостроковими кредитами банків. Що стосується ефективності операцій з обліку векселів, то вона оцінюється шляхом порівняння додаткових доходів з розмірами дисконтної ціни [1, с. 26].

Форфейтинг являє собою фінансову операцію щодо рефінансування дебіторської заборгованості з експортного товарного кредиту шляхом передання (індосаменту) переказного векселя на користь банку зі сплатою йому комісійної винагороди. Комерційний банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експортної операції шляхом сплати за обліковим векселем, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. Для того, щоб зменшити ризик можливих втрат у разі неповернення частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Розмір цього дисконту виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтингу. Найчастіше форфейтинг використовується під час експортних операцій і дає змогу експортеру негайно отримати грошові кошти через облік векселів. По суті, форфейтинг об'єднує елементи факторингу і обліку векселів [2, с. 153].

Спонтанне рефінансування є найпоширенішою формою прискорення розрахунків і полягає в наданні знижки за дострокову сплату покупцем платіжних документів. Розмір установленої знижки з ціни продукції є ціною спонтанного рефінансування для підприємства-продавця у випадку, якщо покупець скористається наданою знижкою [4, с. 200].

Застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості дає можливість переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Це сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю підприємства повинно містити ряд елементів: формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами; стандартів оцінки покупців і диференціації умов надання кредиту; системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань; процедури інкасації дебіторської заборгованості. У сучасних умовах необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості та зумовлює необхідність залучення додаткових джерел фінансування або проведення рефінансування дебіторської заборгованості.

Адекватність управління дебіторською заборгованістю надає підприємству орієнтири щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а також слугує інструментом скорочення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що у сучасних нестабільних політичних та економічних умовах є підґрунтям для забезпечення ефективної та фінансово стабільної діяльності та довгострокових перспектив розвитку.

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 24–36.

2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс И.А. Бланк. – К.: Ника Центр, Эльга, 2012. – 528 с.

3. Гнеушева І. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства / І. Гнеушева // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 82–85.

4. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2009. – 536 с.

5. Офіційний портал Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Тетяна Димид *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

УЗАГАЛЬНЕННЯ ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО СКЛАДОВИХ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

Підприємства та організації результатом ефективної діяльності яких є отримання максимального прибутку істотний вплив має раціональне використання оборотного капіталу.

Оборотний капітал впливає на структуру капіталу підприємства, а саме, тому, що від ефективності використання залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції та його платоспроможність і рентабельність. А неефективність використання оборотного капіталу підприємства в кінцевому результаті може призвести до зменшення економічної вигоди, що може виявитись наслідком негативного впливу на утворення оборотного капіталу таких чинників:

- неефективного використання виробничих запасів;
- реалізації готової продукції частково;
- нерівномірності дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- невизначеності частини в оборотних активах дебіторської заборгованості;
- незбалансованості у касі підприємства чи на рахунках в банку грошових коштів.

Аналізуючи вищезазначені чинники ефективного використання оборотного капіталу набуває все більшого значення і підвищує результат фінансової діяльності.

Метою статті є дослідження поняття «оборотний капітал» для узагальнення і систематизації підходів до його розуміння та розробка власного трактування, дослідження ролі оборотного капіталу в здійсненні фінансової діяльності підприємства.

Дослідження поняття та ефективності використання оборотного капіталу висвітлені у працях таких відомих вчених, як: А. Поддєрьогін, С. Покропивний, А. Загородній, Ю. Брігхем, В. Ковальов, І. Бланк, А. Золотарьова, Ю. Абрамов, Г. Кірейцев, Л. Павлова, Л. Ротштейн, О. Стоянова та ін.

Існує ряд теоретичних і практичних проблем, які все ще залишаються невирішеними. До них слід віднести проблеми забезпечення оборотним капіталом з визначенням структури та джерел його формування, розроблення ефективної системи управління оборотним капіталом підприємства [4, с. 476].

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Гнатюк Т. М.

Термін «оборотний капітал» походить від англійського поняття «circulating capital» і з'явився в словниковому обігу в зв'язку з активним використанням англомовних джерел економічної літератури. В українськомовних джерелах з економічної теорії його синонімами є «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні активи», «поточні активи». Проте, незважаючи на неоднорідність термінів, економічна сутність поняття, що ними визначається, трактується у вітчизняній та зарубіжній літературі досить однозначно. Це сукупність грошових коштів, авансованих підприємством для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, які використовуються в межах одного відтворювального циклу або в короткостроковому періоді (до одного року), що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності та приносять економічну вигоду [5, с. 231].

Виходячи з цього оборотний капітал підприємства можна класифікувати за наступними видами [2, с. 311]:

1. Оборотні фонди підприємства, до них належить:

1.1. Виробничі запаси містять такі елементи:

- сировину й основні матеріали;
- куповані напівфабрикати;
- допоміжні матеріали;
- паливо;
- тару;
- запасні частини для ремонту машин і обладнання;
- малоцінний і швидкозношувальний інструмент, оснащення, господарський інвентар.

1.2. Незавершене виробництво утворює завдяки продукції, що підлягає подальшій обробці. У складі незавершеного виробництва виділяють напівфабрикати власного виробництва, тобто предмети праці, що цілком закінчені в одному цеху але ще підлягають подальшій обробці в інших цехах того самого підприємства.

1.3. Витрати майбутніх періодів представляють собою утворені підприємством витрати на придбання необхідних для виробництва активів, які поки що не надійшли на підприємство. Прикладом є авансовані витрати підприємства на сировину, матеріали, напівфабрикати тощо.

2. Фонди обігу, які становлять частину засобів підприємства, що перебувають в сфері обігу. До фондів обігу належать:

2.1. Готова продукція на складах підприємства. Готова продукція – це продукція яка є повністю закінчена обробкою, тобто пройшла всі стадії виробництва, і є матеріальним результатом виробничої діяльності.

2.2. Продукція, відвантажена покупцю, але неоплачена. Відвантажена готова продукція – це готова продукція яка відвантажена

або передана транспортним організаціям для доставки її покупцеві.

2.3. Вільні грошові кошти підприємства, що значаться на розрахунковому рахунку підприємства; грошові кошти, які перебувають в незакінчених розрахунках, готівка. Грошові кошти – найліквідніші активи підприємства, які включають в себе готівкові кошти в касі та кошти на рахунках в банку [6, с. 297].

Щодо нормативного регулювання обліку оборотного капіталу підприємства, то основним нормативним документом є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», а також потрібно не забувати про НП(с)БО [1].

За результатами аналізу навчальної літератури та нормативних джерел, у працях вчених та науковців не має однозначності поняття «оборотний капітал». Тому що кожен з вчених аналізує розглядаючи «оборотний капітал» як окрему категорію в економіці чи прив'язує його до конкретного об'єкта в бухгалтерському обліку. Аналізуючи ці поняття мною запропоновано в бухгалтерському обліку трактування «оборотний капітал» – це частина виробничих фондів підприємства, а саме, грошові кошти і мобільні активи які повністю споживаються у одному виробничому циклі і повністю переносять свою вартість на вартість кінцевого продукту після чого перетворюються на грошові кошти, саме це забезпечує безперервність виробництва та отримання прибутку від звичайної діяльності.

1. Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1), офіційно оприлюднено документ в «Офіційному віснику України» від 19.03.2013 р. №19.

2. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк – К.: Ника-центр, Эльга, 2002. – 720 с.

3. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник І.М. Бойчик /. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.

4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.

5. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / А.Г. Загородній, Г.О. Партин – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 327 с

6. Лишиленко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік: Навчальний посібник / О.В. Лишиленко. – 2003. – 324 с.

Оксана Заграй *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ»

Бухгалтерський облік як наука постійно розвивається, вдосконалюється, формуються нові наукові напрямки дослідження. Особливе місце в цьому посідають витрати, оскільки вони впливають не тільки на собівартість продукції та її ціну, а й на обсяг одержаного прибутку і всю господарську діяльність підприємства загалом та на його функціонування в майбутньому.

Еволюція знань про витрати має свою історію, етапи становлення. Вчений Н.С. Андрющенко на основі своїх досліджень виокремив чотири етапи розвитку знань про витрати:

– перший етап – публічна звітність про витрати, відслідковування, облік і контроль витрат на господарському і державному рівнях (XXVIII – II ст. до н.е.);

– другий етап – здійснення спроб розкрити суть поняття “витрати”, поява різних теорій витрат (XIV–XIX ст.);

– третій етап – використання математичних методів в теорії, дослідження поведінки витрат, вивчення витрат як об’єкту обліку і контролю (XX ст.);

– четвертий етап – виникнення нового напрямку дослідження – управління витратами (кін. XX–поч. XXI ст.) [1, с. 4].

На першому етапі формується найпростіше уявлення про витрати та їх роль у веденні господарства.

Другий етап характеризується значними внесками у дослідженнях витрат. Зокрема, поняття витрати та уявлення про них розвивалися в працях таких вчених економістів: А. Сміта, Д. Рікардо – теорія затрат, К. Маркса – теорія трудової вартості, У. Петті – вчення про справедливую ціну, А. Маршалл та інші.

Основні положення економічної категорії витрат виробництва, як зазначає О.В. Олійник [2, с. 65], розроблені класиком політичної економії К. Марксом.

Третій етап характеризується використанням математичних моделей у теорії витрат. Так, Є.Є. Слуцький за допомогою математичного апарату показав взаємодію теорії витрат виробництва і теорії попиту та пропозиції.

На четвертому етапі існують різні підходи до поняття витрат, що викликане, як вважає О.В. Павелко, тим, що витрати розглядаються з двох позицій: “придбання засобів виробництва та з позиції використання в процесі виробництва” [3, с. 368].

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Пилипів Н. І.

Часто різні автори по-різному визначають поняття «витрати»:

– виражені в грошовій формі затрати, зумовлені витрачанням різних видів економічних ресурсів у процесі виробництва та обігу продукції, товарів; виражені в грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів [4];

– витрати – виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових і інших видів ресурсів на виробництво продукції [5, с. 19];

– витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети [6, с. 26];

– витрати – це прямі і непрямі витрати, фактичні і можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й утримати ресурси в межах даного напрямку діяльності [7, с. 158].

Такі трактування свідчать про те, що різні дослідники розкривають одне й те ж саме явище, а саме – перенесення вартості затрачених ресурсів на об'єкт, щодо якого були вчинені певні дії під різними кутами зору для трактування поняття «витрат».

При цьому вважаємо, що для розуміння суті витрат важливо трактувати їх як споживчі ресурсу, які мають грошову оцінку, і які завжди стосуються якоїсь продукції, роботи чи послуги за певний розрахунковий період для досягнення поставленої мети підприємством.

1. Андрющенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрющенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2007. – № 5. – С. 3–7.

2. Олійник О.В. Поняття витрат в працях вчених економістів / О.В. Олійник // Механізм господарювання і економічна динаміка в АПК [Міжнародна науково-практична конференція присвячена 185-й річниці заснування Харківського державного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва]. – Харків: Вісник ХДАУ, 2001. – С. 65–66.

3. Павелко О.В. «Витрати» в бухгалтерському обліку: ретроспективне дослідження сутності поняття / О.В. Павелко // Вісник національного університету водного господарства та природокористування [збірник наукових праць, Ч. 2]. – 2008. – № 4. – С. 363–370.

4. Нагорнюк О. Теоретико-методологічні основи формування виробничих витрат / О.Нагорнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ae/2011_1-4/files//11naoore.pdf

5. Бланк И.А. Словарь – справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К.: «Ника – Центр», 1998. – 480 с.

6. Грещак М.Г. Управління витратами: [Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба. – КНЕУ, 2002. – 131 с.

7. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: Конспект лекцій [Навч. посіб] / Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 412 с.

*Маріанна Коцинець
аспірант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СУДОВІЙ СИСТЕМІ

Згідно зі ст. 56 Бюджетного кодексу України [1] та ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], питання організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах, і судовій системі зокрема, належать до компетенції Кабінету Міністрів України (в частині визначення завдань і функціональних обов'язків бухгалтерських служб, повноважень керівника бухгалтерських служб у бюджетних установах та вимог до його професійно-кваліфікаційного рівня), Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України (в частині методологічного й методичного регулювання бухгалтерського обліку виконання кошторису), а також керівника установи (в частині організації бухгалтерського обліку безпосередньо в установі – створення необхідних умов для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечення неухильного виконання всіма підрозділами, службами й працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо додержання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів; забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом установленого терміну, але не менше ніж три роки). [3]

Питанням організації бухгалтерського обліку загалом, та в бюджетній сфері зокрема, розглядали такі вчені як Сопко В.В., Завгородній В.П., Бутинець Ф.Ф., Войнарович О.П., Томашевська І.Л., Кудря-Висоцька О.П., Лень В.С., Свірко С.В. та інші.

Як відомо, бюджетна установа самостійно виконує такі дії: визначає власну облікову політику; розробляє систему й форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів; затверджує правила доку-

ментообігу й технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку; може виділяти на окремий баланс філії та інші відокремлені підрозділи, які повинні вести бухгалтерський облік, із подальшим включенням їхніх показників до фінансової звітності установи [3].

Облікова політика це сукупність принципів, методів і процедур, що використовується установою для складання та подання фінансової звітності.

Із запровадженням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(с)БОДС), тобто з 01 січня 2015 року, бюджетні установи як суб'єкти державного сектору визначають та застосовують свою облікову політику відповідно до:

– НП(с)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», затвердженого наказом Міністерства фінансів від 24.12.2010 № 1629 (далі – НП(с)БОДС 125);

– Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектору (далі – Методрекомендації № 11), затверджених наказом Міністерства фінансів від 23.01.2015 № 11. Пунктом 4 розділу I НП(с)БОДС 125 та пунктом 3 розділу I Методрекомендацій № 11 встановлено, у якій формі бюджетна установа повинна мати облікову політику. За їх вимогою облікова політика установи визначається у розпорядчому документі, в якому мають бути встановлені методи оцінки, обліку, процедури, які має застосовувати суб'єкт державного сектору та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більше ніж один варіант. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати недоцільно. Саме у наказі про облікову політику установа фіксує методи оцінки, обліку, процедури, які вона застосовуватиме у бухгалтерському обліку для відображення господарських операцій та подій.

Розглядаючи організацію бухгалтерського обліку в судовій системі проаналізуємо її на прикладі Державної судової адміністрації України (далі – ДСА).

ДСА України відповідає за надання різноманітних наглядових, адміністративних та організаційних послуг судовій системі, до якої входять понад 750 судів, що формують чотири рівні та розташовані по всій території країни. У цих судах працює понад 7800 суддів і 34000 працівників апарату суду.

Організація центрального апарату ДСА включає чотири основні функції управління фінансами: бухгалтерський облік, аудит, бюджетування і фінансування. Макрофінансові функції та функції бюджетування зосереджені в Управлінні планово-фінансової діяльності, підпорядкованого Першому заступнику Голови ДСА. Функції

бухгалтерського обліку та аудиту покладені на окремі управління, підпорядковані Голові ДСА [4].

У зв'язку з вище зазначеним у ДСА України розроблено Положення про облікову політику місцевих та апеляційних судів загальної юрисдикції, Державної судової адміністрації України та її територіальних управлінь, Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, Національної школи суддів України [5] (далі – Положення) відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.01.2011 № 59, та інших нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України та Державної казначейської служби України, які регулюють питання бухгалтерського обліку та звітності, з метою належної організації та удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку, складання бюджетної та фінансової звітності місцевих та апеляційних судів загальної юрисдикції, Державної судової адміністрації України та її територіальних управлінь, Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, Національної школи суддів України (далі – Установи).

Так, відповідно до вимог Положення облікова політика Установ має забезпечувати:

– повноту, достовірність та своєчасність відображення фактів фінансово-господарської діяльності в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності;

– відображення в бухгалтерському обліку фактів фінансово-господарської діяльності не лише виходячи з їх правової форми, а і з урахуванням їх економічного змісту;

– дотримання вимог бюджетного законодавства, зокрема щодо економічного та ефективного витрачання бюджетних коштів;

– контроль за наявністю і рухом майна, використанням фінансових і матеріальних (нематеріальних) ресурсів відповідно до затверджених нормативів, кошторисів та паспортів бюджетних програм;

– запобігання виникненню негативних явищ у фінансово-господарській діяльності, виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів.

Бухгалтерський облік в Установі здійснюється бухгалтерською службою, яка є самостійним структурним підрозділом, від якого залежить від обсягу, характеру та складності бухгалтерської роботи. Бухгалтерська служба підпорядковується безпосередньо керівнику Установи або його заступникові, а з організаційних питань (крім ДСА України та її територіальних управлінь) – керівникові апарату (секретаріату) або його заступникові.

Очолює бухгалтерську службу керівник самостійного структурного підрозділу, який є головним бухгалтером Установи.

Права та обов'язки керівника та усіх посадових осіб бухгалтерської служби визначаються нормами трудового законодавства України, Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», постановою Кабінету Міністрів України від 26.01.2011 № 59 «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи», Положенням про структурний підрозділ, на який покладаються функції бухгалтерської служби, затвердженим наказом Установи, затвердженими посадовими інструкціями та цим Положенням.

Структура бухгалтерської служби та її кількісний склад встановлюється штатним розписом Установи, з урахуванням пропозицій керівника бухгалтерської служби.

У зв'язку з цим, необхідність стандартизації бухгалтерського обліку визначається насамперед розвитком процесів економічної інтеграції країн. Розробка національних стандартів бухобліку для державного сектора з урахуванням міжнародних стандартів є важливою передумовою ефективного функціонування та визнання бухгалтерського обліку в держсекторі на міжнародному рівні. З прийняттям Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку кожна бюджетна установа, у тому числі в судовій системі, виходячи з конкретних умов своєї роботи, зможе вибирати найбільш прийнятний для себе варіант, який забезпечуватиме надійний контроль за ефективним використанням бюджетних коштів. Цей вибір і становить, власне, сутність облікової політики та особливості її організації в судовій владі.

1. Бюджетний Кодекс України : за станом на 8 липня 2010 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2010. – (Бібліотека офіційних видань).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua

3. Бухгалтерський облік і контроль у контексті Бюджетного кодексу України : навч. посіб. / С.В. Свірко, І.О. Кондратюк, О.О. Дорошенко, Н.М. Старченко; передм. Т.І. Єфименко. – К. : ДННУ «Акад. фін. Управління», 2012. – 944 с.

4. Зіммер Маркус Державна судова адміністрація України: структурний аналіз та рекомендації // проект «Справедливе правосуддя». [Електронний ресурс] – Режим доступу : fair.org.ua.

5. Положення про облікову політику місцевих та апеляційних судів загальної юрисдикції, Державної судової адміністрації України та її територіальних управлінь, Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, Національної школи суддів України: наказ Державної судової адміністрації України від 14 липня 2014 року №98. [Електронний ресурс] – Режим доступу : dsa.court.gov.ua.

*Христина Кузик **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринку надзвичайно важливе значення в забезпеченні ефективності функціонування підприємств має раціональна організація здійснення розрахункових операцій. Прискорення оборотності грошових коштів – важливий шлях поліпшення фінансового становища виробничих господарюючих суб'єктів. Для його досягнення доцільним є контроль за фактичним станом їх розрахунків, динамікою дебіторської заборгованості, виявлення фактів навмисного спотворення облікових даних суб'єктами господарських зв'язків. Таким чином, важливе значення набуває питання законності обмінних операцій, їх доцільності, документальної обґрунтованості та правильності відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Дебіторами називаються юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів, оцінених у грошовому вимірнику. Дебіторською вважається заборгованість, яка виникає в ході взаємовідносин підприємства з економічними агентами (юридичними і фізичними) і належить даному підприємству на певну дату. Боржники зобов'язані погасити заборгованість на основі укладених між економічними агентами договорів [1].

Правильне визнання та оцінка поточної дебіторської заборгованості впливають на достовірність облікових даних, а також на ефективність їх відображення у фінансовій звітності. Відповідно до вимог П(С)БО 10, дебіторська заборгованість відображається у разі передачі права власності на товар під час його реалізації на умовах відстрочення оплати. Дебіторська заборгованість у момент визнання оцінюється за первісною вартістю. Остання за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги) залежить від: надання покупцеві торговельної знижки або знижок за своєчасну оплату; надання покупцеві знижок після реалізації; повернення товарів від покупців; періоду часу з дати відвантаження товарів до дати надходження грошових коштів.

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для її визначення обчислюється величина резерву сумнівних боргів [2].

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Мельник Н. Б.

Безнадійною вважається заборгованість, відносно якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув термін позовної давності. Сума резерву відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат. Списання безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи, послуги проводиться за рахунок використання резерву сумнівних боргів: Д-т 38 «Резерв сумнівних боргів»; К-т 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками».

Для обліку поточної дебіторської заборгованості використовують такі рахунки:

1. Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який призначається для обліку товарної дебіторської заборгованості. Синтетичний рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» має субрахунки:

- 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;
- 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;
- 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ».

2. Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» призначено для обліку розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами за авансами виданими, за відшкодування завданих збитків, за позиками членів кредитних спілок та за іншими операціями, строк оплати яких припадає на поточний або наступний господарський рік. Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» має такі субрахунки:

- 371 «Розрахунки за виданими авансами»;
- 372 «Розрахунки з підзвітними особами»;
- 373 «Розрахунки за нарахованими доходами»;
- 374 «Розрахунки за претензіями»;
- 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»;
- 376 «Розрахунки за позиками членам кредитних спілок»;
- 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

За дебетом рахунків 36–37 відображається виникнення дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання.

3. Рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів» призначений для обліку резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої є ризик неповернення. За кредитом рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» відображається створення резерву сумнівних боргів у кореспонденції з рахунками обліку витрат, за дебетом – списання сумнівної заборгованості в кореспонденції з рахунками обліку дебіторської заборгованості або зменшення нарахованих резервів у кореспонденції з рахунком обліку доходів. Аналітичний облік на рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів» ведеться в розрізі боржників чи за строками непогашення дебіторської заборгованості [3].

Підставою для відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку є господарські договори та первинні документи, що засвідчують факт здійснення господарської операції:

- накладні;
- рахунки-фактури;
- рахунки;
- акти прийнятих робіт, послуг.

Також інформаційними джерелами для обліку дебіторської заборгованості виступають реєстри первинного та аналітичного обліку (Журнал № 3, відомості аналітичного обліку 3.1, 3.2, 3.4, 3.5, 3.6). Записи в цьому журналі здійснюються на підставі підсумкових даних Відомостей 3.1–3.6 та первинних документів.

Відомість 3.1 призначена для аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й послуги.

Відомість 3.2 призначена для аналітичного обліку поточної дебіторської заборгованості (з підзвітними особами, за виданими авансами, за претензіями, за відшкодування завдані збитків тощо).

Відомість 3.4 призначена для аналітичного обліку заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, яка забезпечена одержаними вексями, також ведеться облік векселів виданих [4].

Аналітичний облік дебіторської заборгованості доцільно здійснювати у розрізі окремих дебіторів.

Методикою обліку дебіторської заборгованості передбачений порядок її нарахування та списання. Нарухування, тобто віднесення суми дебіторської заборгованості до балансу підприємства відбувається під час продажу продукції, товарів робіт чи надання послуг. Відвантаження покупцю відбувається після підписання угоди купівлі-продажу та складання первинних документів, які підтверджують факт передачі товарів іншим власникам, на підставі яких визначають дохід відповідно до вимог П(С)БО 15 «Дохід». Одночасно в бухгалтерському обліку здійснюється запис: Д-т 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» К-т 70 «Дохід від реалізації», який свідчить про визнання доходу від реалізації товарів (робіт, послуг) [3]. Таке бухгалтерське проведення відображається відповідно до вимог принципу нарахування доходів і витрат у момент визнання незалежно від часу надходження грошових коштів.

Списання дебіторської заборгованості може відбуватися такими методами:

1. Стягнення звичайним шляхом (отримання оплати за рахунками);

2. Передача дебіторської заборгованості третій особі: передача дебіторської заборгованості як застави при кредитуванні;

3. Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору;

4. Уступка права вимоги.

5. Списання її за рахунок резерву сумнівних боргів; списана таким чином дебіторська заборгованість повинна обліковуватись на позабалансовому рахунку 3 роки і підприємство повинно вживати заходи до її повернення.

Вирішення сучасних проблем обліку розрахунків із дебіторами повинно бути врегульоване підприємством, щоб реалізовувати свою продукцію шляхом надання знижок чи пропонуванням передплати або ж створенням резерву сумнівних боргів.

Проблема обліку дебіторської заборгованості полягає в недопущенні прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до стану безнадійної. Правильно організований бухгалтерський облік повинен мати таку систему рахунків, яка дає можливість у достатній мірі відображати і характеризувати господарську діяльність загалом і в розрізі розрахункових операцій.

1. Бабіч В. В. Фінансовий облік (облік активів): навчальний посібник / В. В. Бабіч, С. В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2006. – 282 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.

3. Наказ Міністерства фінансів «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

4. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://minfin.com.ua/taxes/-/!news/nnakMINFIN_356/nnakMINFIN_356.html

Оксана Курей *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА УТРИМАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» передбачено порядок нарахування, обчислення і сплати єдиного соціального внеску платниками.

Розмір єдиного внеску для кожної категорії платників, визначених цим Законом, та пропорції його розподілу за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування встановлюються з урахуванням того, що вони повинні забезпечувати застрахованим особам страхові виплати і соціальні послуги, передбачені законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування; фінансування заходів, спрямованих на профілактику страхових випадків; створення резерву коштів для забезпечення страхових виплат та надання соціальних послуг застрахованим особам; покриття адміністративних витрат із забезпечення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Об'єктом нарахування єдиного соціального внеску для платників визначаються суми:

- нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, в тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці»;

- суми винагород фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами;

- суми грошового забезпечення, оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, що проводяться за рахунок коштів роботодавця, та допомоги по тимчасовій непрацездатності;

- допомоги або компенсації відповідно до законодавства [1].

Ставки єдиного соціального внеску для платників, встановлюються у відсотках до визначеної бази нарахування єдиного внеску (за винятком винагороди за цивільно-правовими договорами) відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску, з урахуванням видів їх економічної діяльності. В залежності від класу професійного ризику відсоткова ставка за єдиним внеском коливається від 36,76% до 49,7%. Ставки нарахувань та утримань єдиного соціального внеску у розрізі платників відображено в табл. 1.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Жук О. І.

Таблиця 1

Ставки нарахувань та утримань ЄСВ у розрізі платників

Платник		Ставка внеску
Для юридичних осіб усіх форм власності	Нарахування	
	Сума нарахованої заробітної плати за видами виплат	від 36,76 % до 49,7 %
	Сума оплати перших 5 днів лікарняних (за рахунок підприємства)	33,2 %
	Доходи інвалідів:	
	– заробітна плата	8,41 %
	– лікарняні	33,2 %
	Утримання	
	Сума нарахованої заробітної плати за видами виплат (у тому числі інвалідів)	3,6 %
Сума оплати перших 5 днів тимчасової непрацездатності за кошти роботодавця	2 %	
Для підприємців фізичних осіб	Нарахування	
	Сума доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності:	
	– обов'язково	34,7 %
	– при добровільній участі у соціальному страхуванні від непрацездатності	36,6 %
	– при добровільній участі у соціальному страхуванні від нещасного випадку	36,21 %
	– при добровільній участі у соціальному страхуванні від непрацездатності та нещасного випадку	38,11 %
	Утримання	
	Сума нарахованої заробітної плати за видами виплат	3,6 %
Сума оплати перших 5 днів тимчасової непрацездатності за кошти роботодавця (лікарняні)	2 %	
Фізичні особи з якими укладено цивільно правовий договір	Нарахування	
	Сума винагороди за виконання робіт	34,7 %
	Утримання	
Сума винагороди за виконання робіт	2,6 %	

Джерело: [2].

Термін сплати єдиного соціального внеску – до 20 числа наступного місяця, який йде за розрахунковим, незалежно від того, виплачена заробітна плата чи ні. Сплата єдиного соціального внеску здійснюється шляхом перерахування сум єдиного внеску на відповідний

рахунок. Крім того платники-роботодавці повинні не пізніше 20 числа місяця, що настає за звітним періодом подавати звіт щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Звітним періодом є календарний місяць. Звіт формується на підставі бухгалтерських документів, відповідно до яких провадиться нарахування, або які підтверджують нарахування виплат, на які відповідно до Закону нараховується єдиний внесок.

1. Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page>

2. Мокієнко Т.В. Особливості нарахування та утримання єдиного соціального внеску [Електронний ресурс] / Т.В. Мокієнко. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/204.pdf>

*Юрій Куртяк **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ДОХІД»

В умовах ринкової економіки основною метою діяльності будь-якої підприємницької структури є одержання найбільшого прибутку, що безпосередньо залежить від величини отримуваних доходів. Отже, доходи підприємства незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого значення.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та порядок її розкриття у фінансовій звітності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [1].

Проте категорія «дохід» є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямків, що знаходить своє відображення і в наукових працях багатьох сучасних дослідників.

З метою узагальнення і групування визначення поняття «дохід» в нормативних джерелах та в працях відомих вчених подано нами в табл. 1.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Жук О. І.

Таблиця 1

**Визначення терміну «дохід»
у нормативних та економічних джерелах**

№ з/п	Джерело	Визначення доходу
1	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід»	Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1, 2]
2	МСФЗ 18 «Дохід»	Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу [3]
3	Податковий кодекс України	Доходи – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключно (морській) економічній зоні, так і за їх межами[4]
4	Г. Вознюк, А. Загородній	Дохід – це: 1) різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції; 2) гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка) [5, с. 363]
5	Г.І. Башнянин, В.С. Іфтемічук	Дохід – це: 1) виручка від реалізації продукції за вирахуванням матеріальних і прирівняних до них витрат; 2) потік грошових та інших надходжень за одиницю часу[6, с. 149]
6	Т.О. Примак	Дохід – це виторг підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору [7, с. 104]
7	В.І. Блонська	Дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику [8, с. 110]

продовження таблиці 1

8	Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко	Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників) [9]
9	Ю.І. Продіус	Дохід – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства, тобто охоплює оплату праці та прибуток [10]
10	Ф.Ф. Бутинець	Дохід є надходження економічних та фінансових вигод, які з'являються в результаті функціонування підприємства у якості виручки від реалізації продукції, (товарів, надання можливих робіт, послуг), дивідендів, гонорарів, відсотків, заохочувальних виплат та ін [11. с. 103].

Як бачимо, серед науковців немає єдиної думки щодо трактування сутності поняття. Це спричинене, на нашу думку, різною глибиною дослідження та вибраною метою аналізу. Наведені визначення доходу підприємства в більшості трактують його як позитивну різницю між тим, що воно отримало, та витратами, що здійснювалися для цього. Також “дохід” визначають тільки як суму коштів, що надійшли до суб'єкта господарювання від його діяльності.

На основі проаналізованих визначень, можна стверджувати що трактування сутності доходів базується на двох принципових підходах: економічному і бухгалтерському. За економічним підходом під поняттям “дохід” слід вважати виручку від продажу товару на ринку чи наданих послуг, або суму надходжень грошових коштів на підприємство. Тобто, підґрунтям економічного підходу є два визначення – «грошові надходження» і «виручка».

Бухгалтерський підхід розглядає категорію дохід більш обширно, і, окрім виручки (виторгу) від реалізації, включає інші складові доходів сучасного підприємства. Зокрема, відсотки та дивіденди одержані, доходи від участі у капіталі інших підприємств, отримані штрафи, пені неустойки, благодійні внески, спонсорська допомога тощо.

З іншого боку, трактування сутності доходів як надходжень грошових коштів чи матеріальних цінностей не відповідає принципу нарахування, який застосовується в бухгалтерському обліку [1].

Адже доходи визнаються не у в момент надходження грошових коштів від контрагентів, а в момент реалізації товарів, робіт, послуг, тобто відвантаження та передачі права власності на активи.

На нашу думку, поняття «дохід» слід розглядати як збільшення економічних вигод на основі одержання підприємством певних активів чи зменшення сум зобов'язань, які зумовляють збільшення сум власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу із внесків власників або учасників).

Отже, категорія доходів є набагато складнішою та неоднозначною, і на нашу думку, найбільш повно її сутність розкривається саме в бухгалтерському обліку. Беручи до уваги результати досліджень вищенаведених вчених щодо трактування поняття «дохід» в межах економічного і бухгалтерського підходів вважаємо, що облікове визначення повинне опиратися на економічне визначення, а не суперечити йому.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджене Наказом МФУ від 30.11.2000р., № 304. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Мініфіна України від 07.02.2013р. № 73/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

4. Податковий кодекс України: від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Мочерний В.С. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т.1 / В.С. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

6. Іфтемічук В.С. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність) : терміни, поняття, персоналії / В.С. Іфтемічук, В.А. Григорьев, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак. – К. : Магнолія плюс, 2004. – 688 с.

7. Примак Т.О. Економіка підприємства: навч. посіб./ Т.О. Примак. – К. : Вікар, 2011. – 178 с.

8. Блонська В.І. Прибуток торговельного підприємства та напрямки ефективного його використання / В.І. Блонська, Н.М. Іляш, // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 108–114.

9. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. – К.: КНЕУ, 2012. – 370 с.

10. Продиус Ю. И. Экономика предприятия / Ю. И. Продиус: учебн. пособ. – Харьков: Изд-во “Одиссей”, 2014. – 416 с.

11. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП „Рута”, 2012. – 726 с.

*Руслана Петрів **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Виробництво призначене для виготовлення продукції, виконання робіт і надання послуг з метою задоволення потреб людей.

У процесі виробництва використовуються основні, оборотні кошти і праця робітників. Всі витрати матеріальних і трудових ресурсів утворюють витрати виробництва. Сукупні витрати підприємства на виготовлення та реалізацію продукції (робіт і послуг) у грошовому виразі називаються собівартістю продукції.

Розмір собівартості – один з показників ефективності виробництва – визначає, у що обходиться підприємству виготовлення і збут продукції. Чим нижча собівартість, тим ефективніше виробництво. Зниження собівартості дозволяє підприємству впевнено відчувати себе на конкурентному ринку.

Процес виробництва – основоположний процес у діяльності суб'єктів господарювання. За його характеру визначаються:

- види основної діяльності організацій;
- зміст товарного знаку;
- зміст знаків обслуговування;
- назву організації;
- формування статутного фонду;
- формування фінансового результату.

Тому, необхідно вміло управляти витратами на виробництво продукції, обсягом випуску продукції, конкурентоспроможністю та якістю продукції, що випускається і т. д. Вирішувати ці проблеми можна за допомогою правильно організованого бухгалтерського обліку витрат на виробництво.

Облік витрат – це документальне відображення всіх витрат, угруповання їх за статтями калькуляції та за елементами, виявлення калькуляційних різниць від діючих норм витрат.

Для обліку витрат на виробництво по калькуляційних статтях і економічними елементами призначений активний рахунок 20 «Ос-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Буртняк І. В.

нове виробництво». Аналітичний облік ведеться в розвитку всіх синтетичних рахунків з обліку витрат на виробництво. Кожна організація обсяг, зміст, вид і форму аналітичної інформації формує самостійно, виходячи з технологічного процесу. Особливе значення має правильна організація обліку витрат за видами продукції, робіт, послуг і підрозділам.

Дані аналітичного обліку використовують при складанні внутрішньої звітності, яка будується на інформації про види, кількості, одиницях виміру, цехах-виробниках, статтях витрат, що випускається.

Синтетичний облік при журнально-ордерній формі обліку організовується в журналі-ордері 10 і Головній книзі. Шлюб являє собою непродуктивні витрати виробничих ресурсів. Він зменшує випуск придатної продукції і підвищує її собівартість.

Браком у виробництві прийнято вважати продукцію (вироби), напівфабрикати, вузли, деталі і конструкції, які не відповідають за своєю якістю встановленим стандартам або технічним умовам і не можуть бути використані за своїм прямим призначенням або застосовуються лише після додаткових витрат на усунення наявних дефектів.

Вимоги до якості продукції зростають, тому перед відділами технічного контролю та іншими службами підприємства стоїть завдання щодо своєчасного виявлення, аналізу і профілактиці шлюбу.

Щомісяця витрати не перекриті доходами списуються за рахунок джерел фінансування та відображаються за дебетом рахунка 86 «Цільове фінансування і надходження».

Випуск продукції, яка буде реалізована, і одержання прибутку є головною метою виробничої діяльності підприємства. Виробничі процеси – це другий етап виробництва.

Характерною особливістю цього етапу як центрального у виробничій системі є формування витрат на виробництво продукції. Облік витрат на виробництво організовується з метою розподілу витрат на кожну окрему операцію або кожен окремий продукт, що необхідно для оцінки запасів і визначення фінансового результату.

Для полегшення збору та обробки інформації про витрати за нововведень хотілося б запропонувати керівництву підприємства приділити увагу впровадженню автоматизації облікового процесу шляхом залучення фахівців програмного забезпечення, які можуть розробити програму бухгалтерського обліку спеціально для підприємства.

Створення програми дозволить більш швидко і точно вести облік безпосередньо в бухгалтерії, а локальна мережа в організації дозволить швидко зв'язуватися з будь-якими відділами бухгалтерії на підприємстві і навіть зі складами. Це в свою чергу зможе опера-

тивно повернути увагу керівництва і відразу приступити, наприклад, до пошуку причини збільшення витрат на виробництво, відхилення норм витрат матеріалів і сировини від фактичних витрат. Наприклад, збільшення витрат матеріалів і збільшення кількості браку може свідчити про неякісну сировину і матеріали. Швидке реагування дозволить вчасно виставити претензії постачальникам і уникнути в майбутньому скарг від покупців.

1. Гура І.О. Облік видів економічної діяльності: навч. посіб / І.О. Гура. – К.: Знання, 2004. – 541 с.

2. Бухгалтерський облік в Україні: Навч. посібник / За ред. Р.А. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – 5-те вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2006. – 1088 с.

*Анастасія Пилипенко **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ»

У процесі господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба у проведенні розрахунків зі своїми контрагентами. Господарюючий суб'єкт, як правило, відвантажуючи готову продукцію, не отримує оплату одразу, в процесі цього відбувається кредитування покупця. Протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу кошти підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості [1].

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2], мається на увазі суми, які нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит.

Вчені дебіторську заборгованість визначають по-різному. Що стосується сучасних вітчизняних науковців, то вони трактують дебіторську заборгованість – як неоплачені юридичними та фізичними особами товари та вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

У вітчизняній і зарубіжній практиці відслідковуються різні ознаки класифікації дебіторської заборгованості, основними серед яких є:

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Мельник Н. Б.

- 1) за терміном погашення:
 - короткострокова;
 - довгострокова;
- 2) за терміном прострочення:
 - безнадійна;
 - сумнівна;
- 3) за обсягом виникнення:
 - торговельна;
 - операційна.

Для прискорення реалізації та інкасації виручки від покупців / дебіторів зарубіжні, рідше вітчизняні компанії часто вдаються до різних систем знижок. Зокрема виділяють такі:

- торговельні – залежать від обсягу продажу товару;
- грошова знижка – надається з метою стимулювання до строкового платежу, тобто вважається ціновою поступкою, продавець дозволяє провести оплату протягом 60 днів, а при оплаті протягом перших 10-ти днів, надається знижка 5 % [3].

Упорядковуючи визначення дебіторської заборгованості різних вчених, можна зробити висновок, що більшість з них визначають дебіторську заборгованість як:

- заборгованість дебіторів на певну дату;
- грошові кошти до оплати та кошти у розрахунках;
- борги, права на повернення боргу тощо.

Одним із ключових понять, яке визначає сутність дебіторської заборгованості є «дебітор». Згідно з П(С)БО 10, дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [4].

На процеси зростання дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями здійснює вплив облікова політика підприємства. Зокрема до нього призводять такі фактори:

- неправильне встановлення строків і умов надання товарних кредитів;
- ненадання знижок при достроковій оплаті покупцями рахунків;
- невраховані ризики при наданні дебіторської заборгованості.

При цьому несвоєчасне погашення заборгованості призводить до платіжної кризи. Для того щоб сплатити борги, організації повинні перетворювати високоліквідні активи в грошові кошти, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство.

Облік розрахунків із дебіторами є значною ланкою бухгалтерського обліку, так як у процесі фінансово-господарської діяльності у організацій виникають розрахункові відносини, відбуваються взаємні

зобов'язання, пов'язані з продажем матеріальних цінностей, виконанням робіт чи наданням послуг одна одній [4].

В обліку дебіторську заборгованість оцінюють за первісною вартістю (мінус знижки, повернення) на дату її виникнення.

В балансі дебіторська заборгованість відображається при дотриманні загальних вимог, які пред'являється до активів національними стандартами:

– грошова оцінка цієї дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена;

– у майбутньому очікується одержання від неї економічних вигод, тобто одержання грошових коштів, товарів, інших активів або зменшення зобов'язань [2].

Однією з проблем пов'язаних з дебіторською заборгованістю є те, що вона неоплачена в строк по закінченню часу стає безнадійною, в цьому випадку підприємству необхідно створювати резерв сумнівних боргів, а це – вилучення грошових коштів з обороту, що призводить до нестачі обігових засобів, які у наш час дуже необхідні для ведення фінансово-господарської діяльності. Саме цьому важливим завданням є правильний облік і ефективність управління дебіторською заборгованістю, що повинні бути спрямовані на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком балансу між ризиком і доходом. Її розмір визначається порівнянням, які підприємство розраховує отримати при певному рівні вкладених коштів у дебіторську заборгованість, з витратами які воно понесе при цьому.

В даний час склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Збільшення її обсягу може/або свідчить про збільшення обсягів реалізації, неефективну кредитну політику господарюючого суб'єкта до покупців. Водночас, зменшення дебіторської заборгованості свідчить про правильний обсяг реалізації продукції, тобто зменшення обсягів, за рахунок скорочення періоду її погашення, що позитивно характеризує управління розрахунками з дебіторами.

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець та ін. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 345 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. [Електронний ресурс] // Режим доступу : www.rada.gov.ua

З Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. – Суми : СумДУ, 2009. – № 2. – С. 202–205.

4. Облік розрахунків з різними дебіторами та кредиторами // «Все про бухгалтерський облік» Всеукраїнська професійна газета. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vobu.com.ua/ukr/crib_categories/question

Мирослава Пілявська *
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МЕТОДИКИ КОНТРОЛЮ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Контроль є важливою складовою та умовою ефективного здійснення будь-якої діяльності, одержання інформації про процеси, що відбуваються на підприємстві, прийняття найбільш раціональних та оперативних рішень щодо загальних і специфічних питань розвитку підприємства.

Оскільки основою діяльності кожного господарюючого суб'єкта є майново-ресурсний потенціал, вважаємо за необхідне приділити увагу дослідженню питання контролю оборотних активів підприємства, які є одними з основних економічних ресурсів виробничої діяльності підприємств. Вони формуються з конкретною метою здійснення господарської діяльності, відповідно до фінансової стратегії розвитку підприємства, а ефективність їх використання позначається на фінансових результатах діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями особливостей організаційного забезпечення та методики контролю були присвячені роботи наступних вчених: Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Білухи, О.А. Шпіга, В.М. Мурашка, Б.Ф. Усача та інших. Однак, незгодженими та невизначеними залишаються питання господарського контролю та його складових, що визначає актуальність проведеного дослідження.

Основними завданнями організації контролю оборотних активів є:

1. Визначення відповідних повноважень суб'єктів в сфері контролю за оборотними активами.
2. Розробка організаційно-розпорядчих документів, які будуть регламентувати порядок проведення контролю.

* Науковий керівник: Коцераба Н. В.

3. Організація правового, технічного та методологічного забезпечення роботи суб'єктів контролю оборотних активів.

4. Розробка форм звітності за результатами проведення контролю оборотних активів.

5. Організація юридичної відповідальності.

Суб'єктами організації контролю оборотних активів підприємства є власник, керівник та головний бухгалтер.

Об'єктом організації є система контролю виробничого споживання оборотних активів, а також технічне, організаційне, методичне та юридичне забезпечення.

Ефективність системи контролю оборотних активів багато в чому залежить від можливості збору, обробки та своєчасної передачі інформації до органів управління. Отримання такої інформації залежить від надійності і якості технічних засобів для виміру, підрахунку, обміру та інше, що становить технічне забезпечення контролю оборотних активів. Наприклад, для контролю запасів можуть використовуватись графічні прилади, датчики, вимірювальні прилади, різноманітні лічильники, автоматизовані системи та тощо, які дають можливість отримувати інформацію про кількість виготовленої продукції, використаних виробничих запасів за годину, робочий день, неділю.

Контроль оборотних активів необхідно організовувати на всіх рівнях управління. В результаті чого він отримує певну ієрархію: нижній рівень – безпосередньо контроль за виробничими запасами, середній – грошові кошти, розрахунки з дебіторами та ін., вищий рівень – здійснюється контроль за всіма видами оборотних активів.

Така ієрархічна організація контролю оборотних активів зумовлена тим, що всі перераховані органи приймають участь чи забезпечують господарську діяльність та використовують ресурси підприємств.

Організаційне забезпечення пов'язане з упорядкуванням взаємовідносин між працівниками, функціональними органами контролю оборотних активів, тобто здійснюється розподіл контролюючих функцій. В залежності від суб'єктів здійснення в системі контролю оборотних активів можна виділити наступні напрями: бухгалтерський, технологічний та адміністративний контроль.

Методичне забезпечення контролю оборотних активів – це формування сукупності методів та процедур, за допомогою яких здійснюється відбір інформації, яка необхідна для виявлення відхилень цілей управління оборотними активами.

В сучасних умовах, при зростанні обсягів потрібної інформації, необхідно організувати таку методику контролю оборотних активів, яка буде допомагати спеціалістам ефективно вирішувати контрольні ситуації, при цьому передбачаючи наслідки, ще не настали [4, с. 171].

Слід зазначити, що виняткову роль у здійсненні організації контролю за оборотними активами підприємства повинні здійснювати функціональні відділи бухгалтерій. Для підвищення контрольних функцій обліку виникає необхідність створення таких бухгалтерій не за функціональною ознакою, а за об'єктами управління. На підприємствах такими об'єктами є: план випуску товарної продукції і його фактичне виконання; матеріальні цінності, їх якість, стан і збереження.

Метою бухгалтерського контролю операцій з оборотними активами є перевірка достовірності, доцільності, законності здійснення операцій пов'язаних з рухом, формуванням, використанням активів підприємства.

Основними завданнями бухгалтерського контролю операцій з оборотними активами є:

1. Вивчення законності і доцільності проведення операцій з оборотними активами, своєчасності і повноти оприбуткування та витрачання;
2. Перевірка фактичної наявності оборотних активів;
3. Визначення правильності ведення синтетичного та аналітичного обліку оборотних активів;
4. Оцінка, повноти та правильності відображення господарських операцій з оборотними активами в бухгалтерському обліку та звітності;
5. Перевірка правильності створення резерву сумнівних боргів.

Методика внутрішньогосподарського контролю оборотних активів передбачає визначення методів контролю або їх сукупність, які будуть використовуватись в процесі контролю оборотних активів. Достовірність здійснення операцій з оборотними активами встановлюються за допомогою прийомів документального і фактичного контролю.

При здійсненні контролю оборотних активів необхідно застосувати економічний аналіз, тобто визначити систему показників, які будуть характеризувати наявність, рух, ефективність використання оборотних активів. До таких показників слід віднести: показники наявності та використання оборотних активів, ліквідності та оборотності. Це дає можливість порівняти показники з плановими і при необхідності розробити рекомендацій по їх доведенню до встановлених значень.

1. Бодюк А. Методи податкового контролю (аудиту) / А. Бодюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 9. – С. 54–57.

2. Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку: Підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бути-

нець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; [за ред., д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця]. – 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2011. – 528 с.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України 16 липня 1999 р., № 196-IV.

4. Кочерин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством. Вопросы теории и практики / Е.А. Кочерин. – М.: Экономика, 2013. – 216 с.

*Марія Рабарська **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасному економічному житті країни спостерігається стійка тенденція зростання ролі комерційних банків. Діяльність їхня багатогранна, вона, по суті, охоплює всі сфери життя суспільства.

Для успішного кредитування, підвищення дохідності кредитних операцій банки потребують зрозумілої та гнучкої системи управління власним кредитним портфелем. Так, однією з проблем залишається управління кредитним портфелем. Банки не довіряють клієнтам і збільшують кількість умов надання послуг, клієнти, у свою чергу, також не довіряють банкам і йдуть туди у разі відсутності інших альтернатив. Саме тому в таких умовах стає важливим удосконалення бухгалтерського обліку кредитних операцій, що є інформаційним джерелом управління, з метою підвищення ефективності управління кредитним портфелем, що збільшує актуальність даної теми.

Проблемам формування та реалізації кредитної політики присвячені наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних економістів: М. Т. Берков, Н. І. Валенцева, О. Заруба, В. В. Кисельов, А. М. Косой, О. І. Лаврушин, І. О. Лютий, А. М. Мороз, Г. С. Панова, М. І. Савлук, Л.М. Сук.

Однак у даних роботах досліджуються або суть та роль кредитної політики або окремі аспекти, функціонування кредитного механізму, недостатньо висвітлено організацію фінансового обліку і аналізу кредитів банку та інших позикових коштів.

Метою даної роботи є з'ясування основних аспектів процесу надання кредитів та вивчення проблем обліку кредитного портфеля.

* Науковий керівник: к.е.н. Галушак І. Є.

Для досягнення мети дослідження були поставлені такі завдання: вивчення сутності кредитних операцій; аналіз структури наданих кредитів за ряд років; визначення основних проблем обліку наданих кредитів.

Об'єктом дослідження є облік кредитних операції комерційного банку.

Предметом дослідження є теоретичні аспекти надання кредитів, їх обліку та шляхи вдосконалення.

Сьогодні комерційні банки пропонують довгу низку продуктів, що охоплює практично всі сфери діяльності і фінансових послуг.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми [1]. Виходячи з такого визначення, необхідно здійснити групування кредитів за строками користування.

Отже, за строком користування кредити поділяються на строкові (короткострокові, довгострокові), відстрочені (пролонговані), прострочені та сумнівні до повернення [2, с. 83].

Важливою проблемою є значне зростання питомої ваги пролонгованих кредитів та відсутність відображення такого стану активів у бухгалтерському обліку, тому що відстрочка за кредитним договором уже є у звітності за такими ж рахунками 2062, 2063, 2072, 2073 Плану рахунків всіх банків України. Тобто у бухгалтерському обліку пролонговані позики заносяться у строкові, і тому зростання потенційних ризиків неповернення кредиту приховується від осіб, бажаючих оцінити стан банку [2, с. 84]. Це стає однією з причин збільшення простроченої заборгованості за кредитами (звісно, окрім цього є багато інших причин, наприклад, неплатоспроможність клієнтів, ін.), що наведено в таблиці [3].

Можна побачити, що за період 2012–2015 рр. частка простроченої заборгованості за кредитами, збільшилась до 13,5%. Це можна пояснити впливом процесами інфляції, але все одно тенденція має негативний характер та стає причиною такого погіршення умов отримання різних видів кредитів. Але дії банків також можна пояснити, адже без отримання додаткових гарантій від своїх клієнтів вони можуть просто не отримати свої кошти та понести значні збитки. Проте покращення кредитної політики, управління кредитними операціями – це реалії, які можна досягти, у тому числі і за допомогою бухгалтерського обліку.

Потрібно зазначити, що для того, щоб уникнути свідомих та не свідомих переключень в бухгалтерському обліку та звітності, особливо якщо вони вплинули на достовірність прибутку і, як наслідок,

на суму нарахованих та сплачених податків, необхідно використувати інформацію про кредитну діяльність банку, яку представлено в таких основних формах звітності, як баланс (обсяг і структура кредитного портфеля банку), звіт про фінансові результати (доходи банку за кредитними операціями за їх видами та витрати на формування спеціальних резервів за наданими кредитами) і примітки до звітів [4].

Таблиця 1

Структура наданих кредитів банками України за період 2012–2015 рр., млн грн.

Назва показника	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Кредити надані з них:	825 320	815 327	911 402	1 006 358
кредити, що надані суб'єктам господарювання	580 907	609 202	698 777	802 582
кредити, надані фізичним особам	174 650	161 775	167 773	179 040
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	9.6	8.9	7.7	13.5

Ще однією не менш важливою проблемою є відображення у бухгалтерському обліку кредитів за термінами надання, які в бухгалтерському обліку та, відповідно, у фінансовій звітності відображаються на рахунках короткотермінових (до одного року) і довготермінових (більше одного року) кредитів. Такий підхід, на нашу думку, свідчить про недосконалість механізмів обліку кредитних операцій, оскільки будь-яка фізична особа не може на основі фінансової звітності банку правильно проаналізувати його ліквідність [5].

Таким чином, узагальнивши все вище сказане, можна зробити висновок, що здійснення кредитних операцій є важливою і необхідною частиною банківської діяльності. У теперішній час спостерігається збільшення прострочених кредитів, що стає поштовхом для посилення умов надання кредитів. У результаті цих процесів спостерігаються проблеми моменти щодо обліку кредитних операцій та створення резервів для покриття безнадійної заборгованості. Вирішення перерахованих проблем буде сприяти не тільки удосконаленні бухгалтерського обліку, але й підвищенню ефективності управління кредитним портфелем банку, що є необхідною умовою

його діяльності. Для усунення даних проблем з обліку кредитних операцій, банки повинні розробити свої підходи щодо формування ринкової і справедливої вартості облікових кредитних операцій, та закріпити їх в обліковій політиці банку.

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 12.12.2008 р. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=6&nreg=2121-14>

2. Несторенко М. В. Облік і аналіз кредитних операцій / М.В. Несторенко, О.Ф. Андросова // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 172–178.

3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=36807&showTitle=true.

4. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 15.09.2004 №435 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

5. Скаско О. Удосконалення механізмів обліку кредитних операцій банку / О. Скаско // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 430–433.

*Оксана Рак **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Найважливішим показником, що надає інформацію про роботу підприємства є його фінансовий результат, тобто прибуток (збиток), а також його розмір і характер. Правильне та своєчасне відображення доходу в бухгалтерському обліку зумовлює актуальність дослідження, бо дохід є одним з найважливіших елементів формування прибутку підприємства.

Категорія «дохід» в економічній теорії розглядається як збільшення ресурсної бази підприємства, що використовується для компенсації вже здійснених витрат та певних накопичень з метою подальшого розвитку.

** Науковий керівник: к.е.н., доц. Буртняк І. В.*

П(с)БО № 15 [1] визначає доходи як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників. Отже, поняття «дохід», з точки зору бухгалтерського обліку, означає надходження економічних вигод протягом звітного періоду, які виникають в результаті звичайної діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо.

Такий підхід до поняття «дохід» виявляється неприйнятним тоді, коли підприємство є збитковим. У такому разі власний капітал, як правило, зменшується, але це не свідчить про те, що підприємство не отримувало доходу від реалізації продукції, робіт чи послуг, а також від інших видів діяльності.

Крім того визначення доходів за П(с)БО № 15 не відповідає іншим нормативним документам бухгалтерського обліку, зокрема пунктам статей, що не включаються до доходу підприємства. За П(с)БО № 15 не визнаються доходами: суми податків на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента тощо; сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку під заставу або на погашення позики, якщо це передбачено відповідними угодами; надходження, що належать іншим особам. У прийнятих же нормативних документах [2] (План рахунків та Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.99 № 2 291), та у «Звіті про фінансові результати» простежуються деякі розбіжності. Наприклад на рахунку 70 «Дохід від реалізації», як відомо, накопичується інформація про доходи від реалізації з урахуванням податку на додану вартість, акцизного збору та інших обов'язкових платежів.

Ще однією проблемою обліку доходів підприємства можна вважати проблему повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. На даний момент рівень невідображення доходів в країні коливається від 30 до 70% [3]. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна й стосується всього нашого суспільства, способу життя, системи оподаткування тощо.

Тому, на мій погляд, в наказі «Про облікову політику» необхідно прописати порядок ведення обліку для цілей оподаткування. Податкова політика повинна містити в собі повну і достовірну інформацію про порядок віддзеркалення господарських операцій за звітний

період, а також відомості для контролю за правильністю, повнотою і своєчасністю розрахунку і сплати податків до бюджету.

Ще однією проблемою обліку доходів можна вважати визнання доходом авансу від покупця. Погоджуємось з автором Малютою Ю.В. [4], на погляд якого це суперечить положенням МСБО 18 «Дохід» та П(с)БО 15 «Дохід». Ці стандарти стверджують, що дохід може визнаватися лише в момент переходу права власності й ризику за товар до покупця. Щоб вирішити цю проблему, необхідно аванс від покупця визнавати як кредиторську заборгованість у балансі продавця.

Проблемою визнання доходів є також невпевненість продавця в оплаті відвантажених товарів, бо продавець не може визнавати дохід під час відвантаження товарів без їх оплати. І якщо невпевненість в оплаті зафіксовано у відповідному первинному документі (наприклад, у доповідній записці відділу збуту або у звіті відділу маркетингу), то перед бухгалтером постає питання як відобразити операцію. З одного боку, на складі товарів уже немає і списувати активи з балансу потрібно. З іншого – відвантажувальні документи разом із договорами купівлі-продажу дають достатні підстави для визнання дебіторської заборгованості. Водночас П(с)БО 10 [5] вимагає відображення дебіторської заборгованості одночасно з відображенням доходу. А дохід у разі невпевненості в оплаті відображати не можна. Вирішити таку проблему можна звернувшись до світової практики. Світовій бухгалтерській практиці відомо кілька моделей відображення викладеної господарської операції. Коли складно визначити величину або гарантувати оплату за продукцію, американські бухгалтерські положення застосовують метод продажів у розстрочку і метод відшкодування витрат. За методом продажу у розстрочку дохід визнається у той період, коли надходять грошові кошти, а не тоді, коли має місце реалізація. Метод відшкодування витрат полягає у тому, що при відвантаженні товарів з балансу списується вся вартість товарів і на цю суму визнається дебіторська заборгованість. Одночасно на суму нарахованої націнки в обліку відображається відстрочений дохід. Під час надходження платежів від покупця визнається дохід у сумі платежу, який надійшов, і одночасно пропорційно списується націнка. Це не що інше, як касовий метод визнання доходу. Такий метод визнання доходу в національній економіці пропонується деякими авторами тим компаніям, що працюють переважно з покупцями, які є бюджетними організаціями. Адже такий механізм дозволяє їм звести до одного періоду появу бухгалтерського доходу та податкових зобов'язань з податку на прибуток і податку на додану вартість. Можна погодитись з автором Голуб Н.М., [6] який пропонує до використання у цьому випадку метод відстрочки за МСБО, за яким суми відстроче-

ного валового прибутку слід розглядати як непогашену дебіторську заборгованість, а не прибуток майбутніх звітних періодів. Сутність цього методу полягає у тому, що на момент продажу відвантажені цінності відображаються як запас готової продукції. Відображення відстроченого валового прибутку як кредиторської заборгованості, на думку автора, ніяк не впливає на величину чистого прибутку, але викривляє в балансі співвідношення активу і кредиторської заборгованості. Отже, основними причинами невідповідності методологічних засад регламентування аспекту визнання доходу національними П(с)БО по відношенню до вимог МСБО є: жорстке регламентування державою даного процесу, невідповідність розвитку економічних зв'язків між суб'єктами господарювання, відсутність механізму здійснення гарантій по виконанню зобов'язань сторін взаємодії, тощо. МСБО мають більш конкретизований характер положень щодо обліку доходів та відображення їх у фінансовій звітності. Тоді, як у національних П(с)БО містяться моменти неповної визначеності та розмежованості доходів з наступним формальним перекрученням інформації при складанні фінансової звітності. Важливим моментом є також запровадження єдиної методології формування доходів як в податковому, так і в бухгалтерському обліку.

Вирішити проблему повноти та своєчасності відображення доходів у системі бухгалтерського обліку можна шляхом закріплення більш детальної класифікації і деталізації порядку бухгалтерського обліку доходів в обліковій політиці підприємства. Ще одним необхідним заходом для вдосконалення бухгалтерського обліку доходів є узгодження національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними.

1. П(с)БО 15 «Дохід», затверджено наказом МФУ від 29.11.99. – К. : Алерта, 2011. – 272 с.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Швиденко А.І. Облік доходів підприємства: сучасна практика, проблеми, шляхи вдосконалення [Електронний ресурс] / А.І. Швиденко, В.М. Бровко. – Режим доступу: [http://www.khibs.edu.ua/1\(6\)2009/R2/4.pdf](http://www.khibs.edu.ua/1(6)2009/R2/4.pdf)

4. Малюта Ю. В. Проблеми обліку доходу [Електронний ресурс] / Ю.В. Малюта. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/782/

5. П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом МФУ від 29.11.99. – К. :Алерта, 2011. – 272 с.

6. Голуб Н.М. Вдосконалення обліку доходів відповідно до вимог міжнародних стандартів. [Електронний ресурс] / Н.М. Голуб. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/7.pdf

*Вікторія Хромей
аспірантка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Трансформація вітчизняної практики бухгалтерського обліку до вимог міжнародних стандартів спричинила підвищення рівня вимог до аудиту (контролю) бухгалтерської звітності. Діяльність підприємств, у нашому випадку підприємств харчової промисловості, неможлива без витрат, які пов'язані не лише з виробництвом продукції, а й з управлінням самим суб'єктом господарської діяльності. На основі інформації про види витрат та їх розмір, працівниками управлінського апарату підприємства здійснюється контроль та регулювання процесу виробництва, прийняття відповідних управлінських рішень щодо подальшого розвитку виробництва.

Історичне виникнення внутрішнього контролю виникає у зв'язку з тим, що власник підприємства та його керівництво зобов'язані забезпечити ефективність функціонування його, а отже у них виникає потреба в інформації про реальну наявність, рівень використання та збереження активів підприємства. Керівництво повинно володіти інформацією про ефективність витрачання фінансових ресурсів, рівень витрат на виробництво та збут продукції, правильність і своєчасність виконання управлінських рішень. Досить значний внесок у наукове та практичне дослідження питань формування галузевого внутрішнього контролю зробили вітчизняні вчені та практики, такі як: В.П. Завгородній, О.С. Бородкін, В.А. Дерій, С.Я. Зубілевич, Л.В. Нападовська, Н.І. Пилипів, В.О. Шевчук, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Є.В. Мних, В.С. Рудницький.

Одним із основних шляхів удосконалення управління витратами є грамотно розроблена та впроваджена в дію система внутрішнього контролю витрат, яка надає змогу виявити несанкціоновані та недоцільні витрати. Належно організований внутрішній контроль забезпечує не тільки процес встановлення недоліків та порушень, але й сприяє запобіганню їх та своєчасному усуненню.

Особливість внутрішнього контролю, полягає у виконанні його уже в момент здійснення та документального оформлення господарських операцій, що дає можливість своєчасно виявити недоліки в роботі та вжити відповідних заходів.

Створюючи систему внутрішнього контролю витрат на підприємстві, слід з'ясувати: для досягнення якої конкретної цілі спрямована система, які її завдання, які обов'язки отримують працівники служби внутрішнього контролю та які саме функції передані системі для досягнення основної мети (рис. 1).

Система внутрішнього контролю охоплює всі внутрішні правила та процедури контролю, які є запроваджені керівництвом підприємства для досягнення цілі – забезпечення постійного й продуктивного функціонування підприємства, дотримання внутрішньогосподарської політики підприємства, збереження та раціональне використання активів, запобігання та встановлення фальсифікацій, викривлень, вчасність підготовки вірної фінансової інформації. Система внутрішнього контролю включає три основні елементи: середовище контролю, систему бухгалтерського обліку та незалежні процедури перевірки.

Отже, дослідивши питання організації системи внутрішнього контролю витрат на підприємствах харчової промисловості, відзначимо, що визначені нами основні напрямки вдосконалення організації внутрішнього контролю полягають в наступному:

1. Внутрішній контроль витрат повинен забезпечувати правильність формування собівартості продукції;
2. Одним з дієвих методів контролю витрат є перевірка правильності та документальної обґрунтованості списання витрат на виробництво за їх елементами і калькуляційними статтями;
3. Організація контрольного процесу та реалізація його на практиці потребує дотримання в обов'язковому порядку цілого ряду вимог, зокрема: розробки системи планових показників і стандартів за напрямками діяльності; конкретизації етапів контрольного процесу за кожним окремим об'єктом управління; попереднє встановлення масштабу допустимих відхилень для усіх об'єктів контролю.

1. Бутинець Т.А. Внутрішній контроль: елементи організації системи / Т.А. Бутинець. – Вісник Житомирського державного технологічного університету/Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – №1 (43). – С. 28.

2. Бухгалтерський словник. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 224 с.

3. Виговська Н.Г. Моделювання структур внутрішньогосподарського контролю на акціонерних товариствах(стаття 1) / Н.Г. Виговська

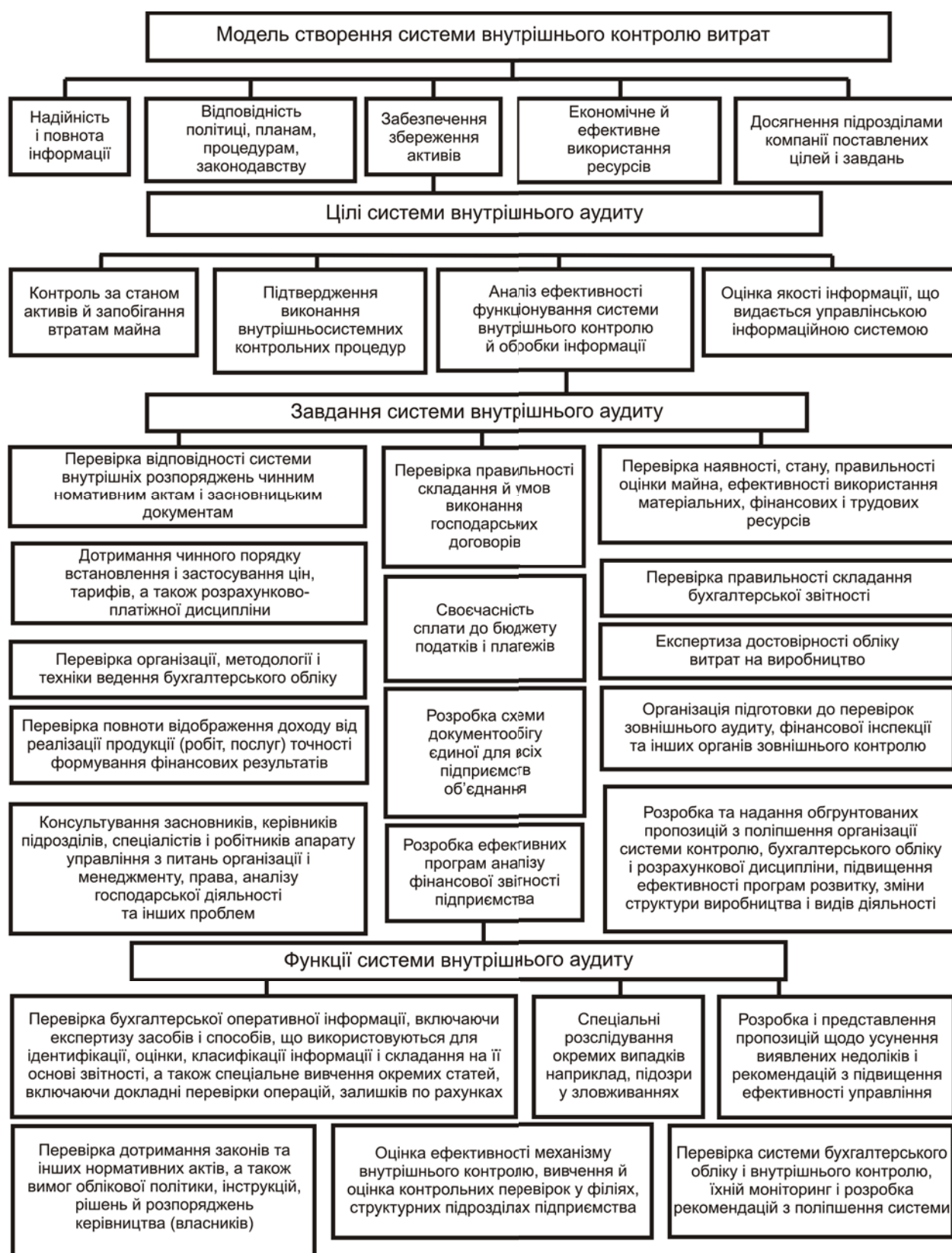


Рис.1. Загальна модель створення системи внутрішнього контролю витрат на підприємствах харчової промисловості
Джерело: розроблено на основі [3]

// Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – №2 (32). – С. 79–89.

4. Кужельний М.В. Контроль фінансової діяльності та правильності її складання: Навч.-метод. посібник для студентів економічних спеціальностей і працівників обліково-аналітичних і контрольно-ревізійних служб підприємств, організацій та установ / М.В. Кужельний, Є.В. Калюга, О.В. Калюга. – К.: Єльга, Ніка-Центр, 2001 – 240 с.

5. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

*Світлана Чумбей **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СКЛАДАННЯ І АНАЛІЗУ ЗВІТУ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Зміни в політичному й економічному житті країни вимагають нових підходів до управління, пошуку форм, які відповідали б ринковим відносинам. Налагоджена робота в умовах ринку неможлива без радикальної зміни системи обліку, контролю і аналізу господарської діяльності.

Якщо раніше облік і звітність були направлені на відображення господарських процесів на підприємстві, то тепер облік покликаний підказувати, що треба зробити, щоб підприємство працювало ефективно й рентабельно. У ринкових умовах бухгалтерський облік виходить далеко за рамки простої реєстрації фінансових операцій.

На відміну від нашої практики, в розвинутих країнах існують різноманітні спеціальні організації, як державні, так і суспільні (асоціації, комітети, центри), які систематично проводять дослідження серед керівників корпорації (фірми), інших користувачів фінансової бухгалтерської звітності з метою вивчення вимог до системи звітних показників, що дозволяє децентралізовано приймати економічні рішення в умовах ринкової економіки.

У рамках ООН з 1973 року діє Міжнародний комітет з стандартів бухгалтерського обліку, який розробляє стандарти, що мають рекомендаційний характер для багатьох національних економік світу [2, с. 3–4].

Як показав аналіз та узагальнення літературних джерел, при визначенні величини фінансових результатів багато країн спира-

* Науковий керівник: Банашкевич Т. П.

ються на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, маючи при цьому свої Національні стандарти бухгалтерського обліку. Через це не існує єдиного підходу до складу елементів, які відносяться до обов'язкових форм фінансової звітності в зарубіжних країнах.

Склад обов'язкових форм фінансової звітності різних країн є відмінним між собою. Так, наприклад, всі країни обов'язково надають баланс та звіт про прибутки і збитки. Але це не свідчить про те, що дані документи є однаковими для всіх, вони мають певні відмінності, які представлені в табл. 1 [3]. Варто наголосити, що при цьому завжди спостерігається рівність балансу, при якій активи = зобов'язання + власний капітал [3].

В міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не використовується такий термін як «власний капітал», еквівалентом до нього в зарубіжній практиці є поняття «чисті активи» (net assets) [1].

Звіт про зміни у власному капіталі (Statement of Changes in Equity) має велике практичне значення у забезпеченні корисною інформацією про їхні власні фінансові ресурси всіх зацікавлених користувачів. Цей звіт містить інформацію про всі зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок операцій з власниками капіталу, а також впливу статей доходів та витрат, прибутку або збитку, які визнаються безпосередньо у складі власного капіталу.

Таблиця 1

Відмінності балансу України від балансу зарубіжних країн

Україна	США, Великобританія, Канада
Актив балансу	
розташування статей відповідає принципу підвищення ліквідності	статті розміщуються у зворотному порядку
Пасив балансу	
статті – за принципом зменшення терміну повернення боргів	статті розміщуються за принципом збільшення терміну повернення боргів

Вимоги стосовно подання інформації про зміни у власному капіталі викладено у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів».

Основні положення складання та подання фінансових звітів зарубіжних компаній щодо власного капіталу:

– капітал фірми класифікується як залучений капітал та власний капітал;

– значну частку залученого капіталу компанія отримує шляхом емісії облігацій;

- облігації зобов'язують виплачувати процент та номінал у встановлений строк;
- власний капітал компанія отримує шляхом емісії акцій та використання нерозподіленого прибутку;
- номінальна вартість акцій – сума кожної акції, яка відображається на рахунках акцій і складає статутний капітал корпорації;
- частина прибутку, розподілена між акціонерами компанії, називається дивідендами;
- виплата дивідендів грошовими коштами призводить до зменшення власного капіталу;
- материнська компанія – підприємство, яке має одне або кілька дочірніх підприємств;
- дочірнє підприємство – це підприємство, що контролюється іншим підприємством (відомим як материнська, холдингова, компанія);
- консолідовані фінансові звіти – фінансові звіти групи, подані як фінансові звіти єдиного підприємства;
- результати внутрішньогосподарських трансакцій не повинні показуватись у консолідованій фінансовій звітності;
- консолідовані фінансові звіти слід складати з використанням єдиної облікової політики [2, с. 105].

Отже, зарубіжний досвід свідчить, що кожна країна має право самостійно вирішувати питання стосовно доцільності, змісту, структури та методики складання звітності про зміни у власному капіталі.

1. Коваль Л.В. Власний капітал: облік та представлення в звітності в контексті національних та міжнародних стандартів / Л.В. Коваль, В.В. Горбатюк // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2013. – № 10(3). – С. 310–318. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escnof_2013_10\(3\)_53.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escnof_2013_10(3)_53.pdf)

2. Краївська І.А. Облік у зарубіжних країнах: Конспект лекцій, навчально-методичний матеріал для самостійної роботи та для практичних занять, завдання для контрольної роботи для студентів усіх форм навчання спеціальностей 6.050106 «Облік і аудит» / І.А. Краївська. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 243 с.

3. Полькіна. А.С. Аналіз закордонного досвіду формування фінансової звітності підприємств [Електронний ресурс] / А.С. Полькіна. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/10_110925.doc.htm.

Валентина Якубів
д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту
Лілія Білоус
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У РОБОТІ ПІДПРИЄМСТВА

Заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ. Оскільки вона, з одного боку, є основним (і часто єдиним) джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а з іншого боку, для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства, то питання організації заробітної плати і формування її рівня разом з питаннями забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудоких відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу.

Сутність поняття «заробітна плата» складна і багатостороння, тому розглядати її потрібно з різних позицій.

Поняття «заробітна плата» трактується науковцями і практиками по-різному. Зокрема, в Законі України «Про оплату праці» терміном «заробітна плата» позначається винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу» [1].

Ще одне визначення поняття «заробітна плата» запропоноване М.Д. Ведерниковим. З його точки зору, заробітна плата є первинним доходом домашніх господарств, який передбачає винагороду в грошовій або натуральній формі, що має бути виплачена роботодавцем найманому працівнику за роботу, виконану у звітному періоді [2, с. 75].

Проте найбільш повне визначення даного поняття пропонує О.А. Грішнова, яка розглядає поняття «заробітна плата» з кількох позицій: з позицій економічної теорії, з позицій ринкової економіки, з позицій економіки праці, з позицій найманого працівника та з позицій підприємця. Так, з позицій економічної теорії, заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В умовах ринкової економіки заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю і її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. З позицій економіки праці, заробітна плата – це

винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. З позиції найманого працівника, заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. З позицій підприємця, заробітна плата – це елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [3, с. 274].

Класики економічної теорії А.Сміт та Д.Рікардо у своїх наукових дослідженнях пропонують своє визначення поняття «заробітна плата». Так, А.Сміт зазначає, що «заробітна плата включає в себе вартість життєвих засобів людини, щоб вона могла «працювати», а Д.Рікардо вважав, що «заробітна плата є грошовим виразом «мінімуму засобів існування» [4, с. 114].

Вітчизняні економісти досліджуючи поняття «заробітна плата», також пропонують свої визначення поняття «заробітна плата». Зокрема, С.Ф. Покропивний вважає, що «заробітна плата як економічна категорія відображає відносини між найманими працівниками і роботодавцями щодо розподілу новоствореної вартості (доходу). Якщо для перших заробітна плата є основною формою доходу, то для інших – елементом витрат на виробництво, чинником конкурентоспроможності продукції, складовою доходу підприємства» [5, с. 409].

Таким чином сутність заробітної плати варто розглядати в соціально-правовому (нормативному) і економічному аспектах. У соціально-правовому аспекті сутність заробітної плати характеризується тією роллю, що вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини і, насамперед, її правом на працю. Економічна сутність заробітної плати в різних літературних джерелах трактується по-різному.

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 №108/95-ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Ведерников М.Д. Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії і практики): Монографія / М.Д. Ведерников. – Хмельницький: Евріка, ТОВ, 2001. – 288 с.

3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник / О.А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

4. Дружиніна В.В. Оптимізація фонду заробітної плати на підприємствах в умовах кризи / В.В. Дружиніна, О.І. Черноус // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №9. – С. 112–117.

5. Економіка підприємства: Підручник/ За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

Валентина Якубів
д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту
Марія Боднарчук
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ, ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Базовою галуззю економіки України є сільське господарство. Рівень його розвитку вагомою мірою розкриває стан і можливості піднесення інших галузей. За таких умов надзвичайно актуальним є створення передумов для продуктивної роботи працівників сільського господарства, забезпечення прибуткового ведення аграрного виробництва. Абсолютне ж вирішення проблеми збільшення доходів сільськогосподарських підприємств дещо проблематичне без зростання ефективності їх господарської діяльності.

Фінансові результати діяльності підприємства значною мірою залежать від рівня управління його фінансами, що обумовлює необхідність розвитку інформаційної системи фінансового менеджменту, удосконалення її організаційної структури, визначення принципів утворення та умов розподілу і поєднання інформаційних потоків.

В умовах ринкової економіки отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності суб'єкта господарювання є необхідною складовою, яка обумовлює зростання ринкової вартості підприємства. Як основний узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності підприємства, прибуток є важливим джерелом формування його капіталу, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності [1, с. 66].

Прибуток є наслідком різноспрямованого руху грошових потоків, що характеризується доходами і витратами підприємства. Доходи і витрати, як взаємопов'язані чинники утворення прибутку підприємства, мають досліджуватися на всіх етапах їх формування. В узагальненому вигляді, прибуток може розглядатися як різниця між доходами, отриманими підприємством за відповідний період внаслідок своєї діяльності, та витратами, здійсненими в той же період внаслідок своєї діяльності.

У загальному визначенні дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які

призводять до зростання капіталу (за винятком зростання, обумовленого внесками власників до статутного капіталу). Це визначення відповідає вимогам, яке містяться у Національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Під економічною вигодою розуміють потенційну можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Прикладом збільшення активів, а отже, відображення доходу в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, є зростання дебіторської заборгованості внаслідок відвантаження продукції з наступною оплатою.

Економічний аналіз витрат сільськогосподарського підприємства є основним напрямком аналізу майбутнього, тому що його методика дозволяє при наявності стислого обсягу інформації про результати діяльності господарюючого суб'єкта визначити його потенційні можливості, внутрішні резерви, використання яких дозволить досягти позитивних змін фінансових результатів діяльності [3].

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» термін «витрати» має наступне тлумачення: витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [2].

Облік витрат підприємства здійснюється відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». В якому зазначено, що витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань [4].

Економічне розуміння витрат базується на проблемі обмеженості ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання.

З позицій бухгалтерського підходу до виробничих витрат варто відносити всі реальні, фактичні витрати, що здійснюються в грошовій формі. Такими можуть бути: заробітна плата робітників; плата за оренду будинків, споруджень, устаткування; оплата транспортних витрат; оплата послуг банків, страхових компаній.

З позицій економічного підходу до витрат варто відносити не тільки фактичні витрати, здійснювані в грошовій формі, але і не оплачувані фірмою витрати, витрати, пов'язані з упущеною можливістю самого оптимального застосування своїх ресурсів. Таким чином, витрати сільськогосподарського підприємства залежать від ефективного використання ресурсів, від вміння управлінців керувати ними, оптимізувати в певних умовах виробництва та мінімізувати в даній сфері діяльності.

Отже, надійність фінансового стану сільськогосподарських підприємств, результативність і привабливість їх діяльності для влас-

ників, інвесторів, постачальників залежать від ефективності використання виробничих ресурсів, від правильності формування собівартості продукції. Саме ці показники є вирішальними при формуванні прибутку і, найголовніше, залежними від раціональної та розумної системи управління діяльністю.

1. Гаценко О. П. Бухгалтерський облік / О. П. Гаценко, О. В. Стрибуль. – К.: УН-т «Україна», 2005. – 198 с.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

3. Нагайчук В.В. Основні резерви зниження витрат сільськогосподарського підприємства / В. В. Нагайчук // Економіка АПК. – 2012. – № 1 (25). – С. 146–149.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

*Валентина Якубів
д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту
Діана Меленюк
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»,*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економіки нашої країни є досить нестабільним і його можна охарактеризувати як період економічних потрясінь. Оскільки основними суб'єктами господарювання на сьогодні вважаються підприємства, то вони для того, щоб виживати і займати лідируючі позиції на ринку, повинні швидко адаптуватися до умов, які складаються на їх шляху. Ефективна діяльність підприємства залежить від великої кількості чинників, проте найважливішим з них є фінансовий стан. З огляду на це, головним завданням кожного підприємства повинна стати розробка дієвих механізмів для ефективного функціонування та інноваційних методів управління фінансовими ресурсами, регулярна перевірка і контроль основних показників діяльності підприємства й визначення шляхів покращення фінансового стану.

Основним завданням оцінки фінансового стану підприємства є своєчасне виявлення та усунення недоліків і загроз у фінансово-

господарській діяльності, застосування певного комплексу заходів для покращення існуючої ситуації та уникнення банкрутства.

Оцінка фінансового стану підприємства здійснюється шляхом обчислення відповідних економічних показників, які й характеризують фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання на ринку. До них належать:

1) показники оцінки майнового стану підприємства; показники ліквідності та платоспроможності;

2) показники фінансової незалежності (показники оцінки структури джерел засобів підприємства);

3) показники ділової активності (обертання дебіторської та кредиторської заборгованостей, обертання оборотних коштів, ресурсовіддача);

4) показники аналізу рентабельності (прибутковості) (загальна рентабельність, аналізу оборотності капіталу та трансформації активів, аналізу рентабельності капіталу) [1].

Першочерговим етапом покращення фінансового стану підприємства є пошук оптимального співвідношення власних і позикових коштів, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Тобто вдосконалення фінансового стану можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків.

Збільшення вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації продукції, робіт, послуг;
- рефінансування дебіторської заборгованості;
- продажу частин основних фондів [2].

Зменшення розмірів вихідних грошових потоків можливе у випадку зниження витрат, які включаються в собівартість продукції та покриваються за рахунок прибутку. Основним напрямом зниження собівартості виступає економія всіх видів ресурсів, які споживаються в процесі виробництва. Джерелами зниження витрат виробництва і реалізації продукції є зменшення витрат на сировину й матеріали, паливо й енергію, скорочення адміністративно-управлінських витрат тощо.

Підприємство може використовувати ще й такий спосіб покращення фінансового стану, як збільшення виручки від продажу. Проте не існує єдиного способу нарощення обсягів реалізації для всіх суб'єктів господарювання. Комплекс заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним відповідної маркетингової стратегії. Щоб збільшити обсяги реалізації, необхідно максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Це можна зробити відповідними заходами: надаючи покупцям різного роду знижки, застосовуючи ефективну рекламу, помірним зменшенням цін тощо.

Не менш важливим способом покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів підприємства. Сюди можна віднести:

- реструктуризацію активів підприємства;
- перетворення активів у грошову форму;
- комплекс заходів, що пов'язані зі зміною структури та складу активів балансу підприємства [2].

Сучасним напрямком покращення фінансового стану підприємства може виступати економічна інтеграція, яка поділяється на вертикальну та горизонтальну. Вертикальна інтеграція поєднує в собі різні сфери виробництва і сприяє об'єднанню з основними постачальниками сировини й матеріалів, а горизонтальна – об'єднує підприємства шляхом злиття або придбання, в результаті чого створюється нове більше підприємство. Цій формі інтеграції віддають перевагу ті підприємства, які не мають достатнього рівня забезпеченості власними обіговими коштами.

Підприємство, яке планує покращити свій фінансовий стан також може вдатися до виробництва нового виду продукції, якщо обсяги продажів існуючого продукту падають через вихід продукту на кінцеву стадію життєвого циклу. Тому покращення фінансового стану через освоєння нового продукту потребує попереднього дослідження ринку, вивчення потреб споживачів та оцінювання внутрішніх можливостей.

Крім того, дієвість заходів із поліпшення фінансового стану підприємства буде вагомою, якщо будуть використовуватися елементи прогнозування і моніторингу. Адже, щоб раціонально й ефективно управляти виробництвом, необхідно знати про всі зміни, які відбуваються на ринку. Інформаційною базою оцінки фінансового стану підприємства є його фінансова звітність, яка надає всю необхідну інформацію про фінансовий стан суб'єкта господарювання зовнішнім і внутрішнім користувачам в зручному та зрозумілому вигляді.

Отже, фінансовий стан підприємства відображає спроможність суб'єкта господарювання фінансувати всі види своєї операційної діяльності, постійно підтримувати належний рівень платоспроможності та інвестиційної привабливості [3].

Зважаючи на ситуацію, що склалася в країні на сучасному етапі розвитку економіки, підприємствам необхідно підтримувати та покращувати свій фінансовий стан. До конкретних заходів покращення фінансового стану можна віднести: збільшення виручки від реалізації продукції; зниження собівартості продукції, робіт, послуг; рефінансування дебіторської заборгованості; мобілізацію внутрішніх резервів; економічну інтеграцію підприємств тощо. Особливо важливим є система моніторингу фінансового стану підприємства.

1. Прядко В.В. Вдосконалення методики оцінки фінансового стану підприємств у контексті регулювання їх економічної поведінки в мінливому середовищі / В.В. Прядко, В.К. Євдокименко, Е.О. Юрій, М.В. Корвацький // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 69–79.

2. Карпенко Г.В. Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства / Г. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61-62.

3. Економічний аналіз діяльності підприємства. Навч. посіб. За ред. Савицької Г.В. – К.: Знання, 2004. – 654 с.

4. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К.: Знання, 2004. – 566 с.

5. Обуцак Т.А. Сутність фінансового стану підприємств / Т.А. Обуцак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–100.

*Валентина Якубів
д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту
Наталія Якубів
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

ОБЛІК ГРОШОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЗВІТНОСТІ

Однією зі складових успішного управління грошовими ресурсами є ефективно функціонуюча система бухгалтерського обліку, що дозволяє накопичувати, обробляти й передавати інформацію про рух грошових коштів апарату управління підприємством. Вся інформація про рух грошових коштів, що знаходиться в прийнятих для обліку первинних документів.

Грошові ресурси підприємства – це грошові нагромадження та доходи, які знаходяться в розпорядженні підприємства, створюються у процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення потреб підприємства [1]. Грошовий ресурс є найліквідніший актив, який потребує постійного контролю та повного відображення у фінансовій звітності підприємства приділенню увагу, оскільки для групування їх результатів в обліку складається окрема форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів». Значущість інформації Звіту про рух грошових коштів обумовлюється необхідністю надання користувачам для прийняття рішень повної та неупередженої інформації про фінан-

совий стан, зміни у грошових коштах та їх еквівалентах за звітний період, результати діяльності та рух грошових коштів. При цьому варто так керувати діяльністю підприємства, щоб дотримання касової дисципліни не викликало сумнівів у контролюючих органів, у тому числі й органів податкової інспекції [2].

Основними завданнями обліку грошових ресурсів є:

- забезпечення їх зберігання і правильного використання;
- суворе додержання встановлених правил касових та банківських операцій;
- правильне оформлення руху грошових ресурсів у документах і реєстрах бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік грошових ресурсів являє собою досить трудомісткий і об'ємний ділянку обліку, який вимагає від бухгалтера достатнього досвіду роботи і знання законодавчо-нормативної бази [3].

Грошові ресурси підприємства забезпечують його відносини з суб'єктами господарювання, державою і фізичними особами як в Україні, так і поза її межами щодо обслуговування зовнішньоекономічної діяльності з експорту та імпорту.

Грошові ресурси підприємства можуть набувати як готівкової, так і безготівкової форми.

Визначення грошових ресурсів підприємства може здійснюватися прямим і непрямим методами.

При прямому методі визначаються валові позитивні і негативні грошові ресурси за кожним джерелом надходження і напрямом використання грошових коштів за видами діяльності.

Формування грошових ресурсів за джерелами дозволяє визначити основні господарські операції, пов'язані з рухом грошових коштів, контролювати всі надходження і витрачання грошей, оцінювати рівень достатності коштів для здійснення платежів, встановлювати роль окремих факторів, які формують грошову виручку і витрати, та прогнозувати грошові ресурси.

Непрямий метод передбачає визначення чистого грошового ресурсу підприємства через послідовне коригування показника прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування за алгоритмом для складання звіту про рух грошових коштів.

При визначенні чистого руху грошових коштів непрямим методом показник прибутку насамперед коригується на статті витрат, які не призводять до грошових видатків: амортизація, забезпечення, нереалізовані курсові різниці, нараховані проценти за користування позиками.

Велика кількість операцій на підприємстві здійснюється готівкою, тому необхідний найбільш добре організований і дієвий контроль за збереженням, а також надходженням і витрачанням коштів на підприємстві.

Грошові кошти відповідно до діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку представляє собою залишки засобів в національній та іноземній валюті, які знаходяться в касі, на поточному рахунку, валютному рахунку та інших рахунках в банках на території країни і за кордоном; легко реалізуються в цінні папери та платіжні і грошові документи [2].

Правильна побудова обліку грошових коштів дає можливість забезпечити інформацію про їхню наявність, цілеспрямоване використання і контроль за збереженням.

Інформацію у звіті подають за показниками, що дає основу для прийняття управлінських рішень, оскільки зміст статей чітко відображає формат інформаційного середовища [4].

Отже, Звіт про рух грошових коштів розкриває вплив різних операцій на грошові ресурси. Грошові ресурси як найбільш ліквідні активи повинні забезпечувати постійну платоспроможність підприємств, тому грошові ресурси мають бути під постійним контролем бухгалтерів та керівників.

1. Дерій М. Принцип обліку та звітності грошових коштів [Електронний ресурс] / М. Дерій. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2008_3/pdf/deriy.pdf.

2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік, оподаткування і звітність: Підручник / Н.М. Ткаченко. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2014. – 976 с.

3. Черемісова Т.А. Узагальнення статей звіту про рух грошових коштів за видами діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Т.А. Черемісова. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/>.

4. Яцишин Н. Особливості формування звітів про рух грошових коштів, про власний капітал і розкриття інформації у примітках / Н. Яцишин // Бухгалтерський облік. – 2012. – № 12. – с. 87.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ярослава Боринець *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

СИСТЕМНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ПОЗИЦІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Забезпечення сталого розвитку регіонів вимагає розробки обґрунтованої довгострокової стратегії дій зі сторони всіх суб'єктів регіональної діяльності з урахуванням усієї складності взаємодій економічних, екологічних і соціальних чинників.

Основними цілями сталого розвитку регіону є [1]:

– економічне зростання – формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечення можливостей, мотивацій та гарантій праці, якості життя, раціонального споживання матеріальних ресурсів;

– охорона навколишнього середовища – створення умов для життя в якісному природному середовищі, захист і відновлення біорізноманіття, реалізація екологічного імператива розвитку виробництва;

– соціальна справедливість – забезпечення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя;

– раціональне використання природних ресурсів – створення системи гарантій раціонального використання природних ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни і їхнього збереження для майбутніх поколінь;

– стабілізація чисельності населення – формування державної політики з метою збільшення тривалості життя і стабілізації чисельності населення, надання всебічної підтримки молодим родинам, охорона материнства і дитинства;

– освіта – забезпечення гарантій доступності для одержання екологічної освіти громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни;

– міжнародне співробітництво – активне співробітництво з усіма країнами і міжнародними організаціями з метою раціонального використання екосистем, забезпечення сприятливого і безпечного майбутнього.

Реалізація визначених цілей сталого розвитку регіону забезпечується, зокрема, через структурну перебудову регіональної еконо-

* Науковий керівник: к. ф.-м. н., доц. Дмитришин М. І.

міки, підвищення рівня організації процесу природокористування з урахуванням місцевих природно-кліматичних умов і природно-ресурсного потенціалу територій, забезпечення паритетності використання природних ресурсів для нинішніх і прийдешніх поколінь.

Таким чином, сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умов збереження і поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і потребами людей усіх поколінь.

У методичному аспекті ця складна проблема усуває будь-який інтуїтивний підхід і потребує використання сучасних методів системного аналізу для відображення зазначених взаємодій. Математичні моделі, забезпечені відповідною інформацією та придатні для аналізу, необхідно будувати як узагальнення відомих динамічних моделей економічного розвитку. Стратегії сталого розвитку представляються при цьому як результат довготермінових прогнозів за критеріями, що характеризують сталий розвиток [2, 3].

Для формування критеріїв сталого розвитку необхідно розробити систему індексів сталого розвитку, які були б еталонними для регіональних систем та могли б бути використані в математичних моделях. Наповнення моделей реальною інформацією можливе тільки в разі розроблення конкретних методик обчислення індексів та всіх інших коефіцієнтів, які використовують у моделі. Дотримання усіх цих вимог дасть змогу підійти до розв'язку задач сталого розвитку на регіональному рівні й створити в межах держави систему виходу її на шлях сталого розвитку. Її модифікація для відображення цілей сталого розвитку включає такі етапи [3]:

- формування цілей;
- розроблення ієрархічного набору показників стану навколишнього середовища та природних ресурсів;
- розроблення набору показників соціальної сфери;
- розроблення набору показників економічної підсистеми;
- побудова математичного апарату моделі;
- збір інформації в рамках моделі;
- ідентифікація або визначення структурних параметрів моделі;
- розроблення сценаріїв моделі;
- дослідження моделі розвитку системи в умовах нечіткої інформації;
- оцінювання результатів (побудова сценарію сталого розвитку регіону).

В ринкових умовах розвитку економіки актуальними є завдання розробки ефективних моделей прогнозування економічних процесів, включаючи прогнозування регіональної економіки з позицій

сталого розвитку. Вирішення такого завдання вимагає використання науково-обґрунтованих методів моделювання, враховуючи нові, які були задіяні в інших галузях економіки.

На основі аналізу існуючих методів управління та цілей сталого розвитку регіону обґрунтовано та вдосконалено систему аналітичних показників об'єкту дослідження. При формуванні концепції сталого розвитку на регіональному рівні запропоновано використовувати систему індексів сталого розвитку, яка включає економічний, соціальний та екологічний блоки. Проведений аналіз підходів, механізмів формування та управління сталим розвитком дав змогу виокремити базові концепції, які можуть бути адаптовані до конкретного регіону. Внаслідок чого встановлено, що концепція сталого розвитку передбачає тісний взаємозв'язок та взаємовплив трьох виділених підсистем розвитку регіону.

Ефективність прийняття управлінських рішень для переходу до сталого розвитку в умовах трансформаційної економіки та нестабільної політичної ситуації в державі загалом та кожному регіоні зокрема залежить від гнучкості системи стратегічного управління. Тому сформовано систему моделей сталого розвитку регіону, яка включає застосування багатofакторної моделі конкурентоспроможності, аналіз економічного зростання, факторний аналіз динаміки розвитку та аналіз сталого розвитку регіону в умовах нечіткої інформації. Реалізація такого комплексу моделей дозволила оцінити та спрогнозувати динамічні зміни внутрішніх та зовнішніх характеристик соціо-еколого-економічної моделі, на основі отриманих оцінок коригувати параметри моделей об'єкта, визначити керуючі зміни та вибрати найбільш ефективні напрямки розвитку економічної, соціальної та екологічної підсистем, що дозволило сформулювати сценарій сталого розвитку регіону.

1. Герасимчук З.В. Регіональна стратегія сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 526 с.

2. Кизим М.О. Сценарне моделювання розвитку соціально-економічних систем: напрямки, особливості, механізм / М.О. Кизим, О.А. Гейман // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 16–23.

3. Моделирование устойчивого развития регионов: Монография / Под общей ред. д-р экон. наук, проф. Кизима Н.А. – Х.: ИД «ИН-ЖЭК», 2010. – 180 с.

Микола Василів *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В процесі реформування економічної системи Україна зіштовхнулася з необхідністю докорінної перебудови структури управління всіма соціально-економічними інститутами. Проблема реформування підприємств довгий час в українській економіці розглядалася як другорядна. На сьогоднішній день найменш розв'язаною в діяльності підприємств як окремих інститутів є проблема формування їх фінансової політики. Значну роль в системі ефективного управління фінансами відіграє процедура управління оборотним капіталом.

Охарактеризуємо етапи методики оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств.

Початковим етапом оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств є визначення складу показників, які за своєю суттю відображали б особливості та закономірності зміни ефективності використання оборотного капіталу підприємств. Виходячи з аналізу діяльності підприємств [1–2], об'єкт дослідження можна охарактеризувати наступною системою показників:

1. Стан та структура оборотних активів: питома вага товарних запасів в загальному обсязі оборотних активів; питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів; питома вага грошових коштів в загальному обсязі оборотних активів.

2. Платоспроможність та ліквідність: коефіцієнт операційної платоспроможності; коефіцієнт негайної ліквідності; коефіцієнт покриття власним капіталом збитків.

3. Стан та структура капіталу: коефіцієнт фінансового лівериджу; співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей; коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом; коефіцієнт маневреності власного капіталу.

4. Прибутковість: рентабельність товарообороту; рентабельність оборотного капіталу.

Встановлення формалізованих зв'язків між вихідними показниками, чинниками, що впливають на них, і результатами господарської діяльності підприємств перетворює їх на систему, що надає можливість використовувати єдину технологічну модель для реалізації головних функцій управління оборотним капіталом підприємств.

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Дмитришин А. І.

Наступним етапом оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств є визначення рівнів ефективності використання оборотного капіталу та їх характеристики. Для цього запропоновано розглядати п'ять рівнів ефективності використання оборотного капіталу підприємств: оптимальний, достатній, середній, недостатній, критичний.

Наступний етап методики для оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств передбачає визначення значимості кожного показника в системі оцінювання рівнів ефективності використання оборотного капіталу підприємств. Для цього на основі статистичних усереднень, господарської практики та експертних висновків для показників ефективності використання оборотного капіталу підприємств визначено порогові, оптимальні значення, за допомогою яких підприємство можна віднести до того чи іншого рівня ефективності використання оборотного капіталу підприємств.

Наступним кроком визначення значимості кожного показника в системі оцінювання рівнів ефективності використання оборотного капіталу підприємств є порівняння фактичних величин показників за розглядуваний період з економічними одиницями, визнаними як еталонні, та подальший їх якісний аналіз.

Далі оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств передбачає формування нейронечіткої моделі оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств. Застосування для аналізу ефективності використання оборотного капіталу підприємств нейронечітких технологій, які позбавлені багатьох недоліків економетричного підходу, дають змогу отримувати адекватні результати і формувати відповідні висновки стосовно прийняття управлінських рішень за відсутності достовірних даних, неповної і нечіткої статистичної інформації, складних функціональних залежностей між його складовими [3–4].

Таким чином, запропоновано методику оцінювання ефективності використання оборотного капіталу підприємств, що передбачає застосування класичного системного аналізу у поєднанні із використанням апарату нейронечітких технологій. Такий підхід дозволяє адекватно оцінювати рівень ефективності використання оборотного капіталу підприємств, що, у свою чергу, дає можливість формувати оптимальні стратегії розвитку підприємств в ринкових умовах.

1. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.

2. Леснікова М.В. Інноваційна діяльність і формування системи відносних показників фінансового стану підприємства / М. В. Леснікова // Проблеми науки. – № 3. – 2013. – С.17–22.

3. Зайченко Ю.П. Основи проектування інтелектуальних систем / Ю.П. Зайченко. – К.: Видавничий дім «Слово», 2004. – 352 с.

4. Бондарев В.Н. Искусственный интеллект / В.Н. Бондарев, Ф.Г. Аде. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2002. – 615 с.

Васильєва Д.А.

Київський національний лінгвістичний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ

Моделювання в наукових дослідженнях стало застосовуватися ще в глибоку давнину і поступово захоплювало все нові області наукових знань: технічне конструювання, будівництво та архітектуру, астрономію, фізику, хімію, біологію і, нарешті, суспільні науки. Великі успіхи і визнання практично у всіх галузях сучасної науки приніс методу моделювання ХХ в. Однак методологія моделювання довгий час розвивалася незалежно окремими науками. Відсутня єдина система понять, єдина термінологія. Лише поступово стала усвідомлюватися роль моделювання як універсального методу наукового пізнання.

Термін «модель» широко використовується в різних сферах людської діяльності і має безліч смислових значень. Розглянемо тільки такі «моделі», які є інструментами отримання знань.

Модель – це такий матеріальний чи подумки представлений об'єкт, який у процесі дослідження заміщає об'єкт-оригінал так, що його безпосереднє вивчення дає нові знання про об'єкт-оригіналі.

Під моделювання розуміється процес побудови, вивчення і застосування моделей. Воно тісно пов'язане з такими категоріями, як абстракція, аналогія, гіпотеза та ін. Процес моделювання обов'язково включає й побудова абстракцій, і умовиводи за аналогією, і конструювання наукових гіпотез.

Головна особливість моделювання в тому, що це метод опосередкованого пізнання за допомогою об'єктів-заступників. Модель виступає як своєрідний інструмент пізнання, який дослідник ставить між собою і об'єктом і за допомогою якого вивчає цікавить його. Саме ця особливість методу моделювання визначає специфічні форми використання абстракцій, аналогій, гіпотез, інших категорій і методів пізнання.

Необхідність використання методу моделювання визначається тим, що багато об'єктів (або проблеми, які стосуються цих об'єктів) безпосередньо досліджувати чи взагалі неможливо, або ж це дослідження вимагає багато часу і коштів.

Моделювання – циклічний процес. Це означає, що за перші чотирьох етапів циклу може відбутися другий, третій і т.д. При цьому знання про досліджуваному об'єкті розширюються і уточнюються, а вихідна модель поступово вдосконалюється. Недоліки, виявлені після першого циклу моделювання, зумовлені малим знанням об'єкту і помилками в побудові моделі, можна виправити в наступних циклах. У методології моделювання, таким чином, закладені великі можливості саморозвитку.

Проникнення математики в економічну науку пов'язано з подоланням значних труднощів. У цьому частково була «повинна» математика, що розвивається протягом декількох століть в основному у зв'язку з потребами фізики і техніки. Але головні причини лежать все ж у природі економічних процесів, у специфіці економічної науки.

Більшість об'єктів, що вивчаються економічною наукою, може бути охарактеризоване кібернетичним поняттям складна система.

Найбільш поширене розуміння системи як сукупності елементів, що знаходяться у взаємодії і утворюють певну цілісність, єдність. Важливою якістю будь-якої системи є емерджентність – наявність таких властивостей, які не притаманні жодному з елементів, що входять в систему. Тому при вивченні систем недостатньо користуватися методом їх розчленування на елементи з наступним вивченням цих елементів окремо. Одна з труднощів економічних досліджень – в тому, що майже не існує економічних об'єктів, які можна було б розглядати як окремі (позасистемні) елементи.

Складність системи визначається кількістю вхідних в неї елементів, зв'язками між цими елементами, а також взаємовідносинами між системою і середовищем. Економіка країни має всі ознаки дуже складної системи. Вона об'єднує величезне число елементів, відрізняється різноманітністю внутрішніх зв'язків і зв'язків з іншими системами (природне середовище, економіка інших країн і т. д.). У народному господарстві взаємодіють природні, технологічні, соціальні процеси, об'єктивні і суб'єктивні чинники.

Складність економіки іноді розглядалася як обґрунтування неможливості її моделювання, вивчення засобами математики. Але така точка зору в принципі невірна. Моделювати можна об'єкт будь-якої природи і будь-якої складності. І якраз складні об'єкти становлять найбільший інтерес для моделювання; саме тут моделювання може дати результати, які не можна отримати іншими способами дослідження.

Потенційна можливість математичного моделювання будь-яких економічних об'єктів і процесів не означає, зрозуміло, її успішної здійсненності при даному рівні економічних та математичних знань, наявної конкретної інформації та обчислювальної техніки. І хоча не можна вказати абсолютні межі математично-економічних проблем, завжди будуть існувати ще неформалізовані проблеми, а також ситуації, де математичне моделювання недостатньо ефективно.

1. Вартанян В.М. Экономико-математическое моделирование. Ч. 2 / В. М. Вартанян. – 2014. – 140 с.

2. Геворкян А. Г. Методы оценки активов и пассивов и экономико-математическое моделирование: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.08 / Геворкян Анна Гегамовна. – Ереван, 2013. – 26 с.

3. Диленко В. А. Экономико-математическое моделирование инновационных процессов: монография / В. А. Диленко ; Одес. нац. политехн. ун-т. – О. : Фенікс, 2013. – 345 с.

*Світлана Генік **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Оцінка соціально-економічного стану регіону повинна бути багатовимірною, тобто характеристика регіону повинна здійснюватись за певною множиною ознак (статистичних показників) шляхом їх агрегування. Отже, розробка нових методик аналізу соціально-економічного розвитку регіонів та їх використання з метою отримання достовірної та вичерпної інформації є актуальною [1].

Методи оцінки розвитку соціально-економічних систем:

1. Метод інтегрального показника. Цей метод передбачає обчислення інтегрального показника, який використовується як узагальнена оцінка для порівняльного оцінювання соціально-економічного стану регіону. Для здійснення оцінки показники відповідно діляться на стимулятори та дестимулятори, зростання перших підвищує рівень соціально-економічного розвитку регіонів, а других – зменшує [4].

2. Метод нечіткого кваліметричного аналізу. Розроблення нечіткої моделі у загальному випадку починається з фазифікації вхідних змінних за допомогою розподілу їх кількісних значень за природно-мовними лінгвістичними термами із застосуванням лінгвістичних

* Науковий керівник: к.ф-м.н., доц. Дмитришин М. І.

змінних та функцій нечіткої належності. Вхідними змінними нечіткої моделі є одиничні стани розвитку регіону. Вихідною змінною є узагальнений показник розвитку [2].

3. Використання для оцінювання та прогнозування нейронних мереж. Перевагою цього методу є можливість постійно з певною періодичністю коригувати параметри мережі, обраної для аналізу, за рахунок уведення в базу даних нових актуальних значень, підвищуючи таким чином адекватність моделі, а відтак і достовірність прогнозів, виконаних з її допомогою. Здійснюється аналіз за допомогою спеціальних програмних продуктів.

4. SWOT-аналіз, суть якого полягає у визначенні сильних та слабких сторін регіону, а також факторів, які впливають на стан розвитку соціально-економічної системи. В кінці проведення аналізу зазначаються сприятливі можливості та потенційні загрози.

5. Економетричні моделі – економіко-математичні моделі факторного аналізу, параметри яких оцінюються методами математичної статистики. За допомогою цих моделей можна здійснити аналіз та прогнозування процесів використання та формування потенціалу регіону на основі статистичної інформації. У результаті проведення факторного аналізу визначаються кількісні зв'язки між результативними показниками та факторами, що на них впливають.

Інтегральна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів здійснюється шляхом комплексного застосування двох підходів:

– оцінка соціально-економічного розвитку за допомогою інтегрального показника, а його компонент – за допомогою комплексних показників, побудованих на базі таксономічного методу;

– групування регіонів, однорідних за окремими показниками соціально-економічного розвитку, на основі кластерного аналізу.

Для визначення інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку пропонується застосувати таксономічний показник рівня розвитку, що є синтетичною величиною, рівнодіючою всіх показників, які характеризують соціально-економічну ситуацію регіону. Інтегральна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів дозволяє узагальнити отриману інформацію у вигляді головних інтегральних показників, які дають змогу виділити ключові проблеми регіону, здійснити співставлення з іншими регіонами та згідно з цим розробити стратегію розвитку регіонів.

Результати проведеної інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку дають можливість виявити диспропорції розвитку регіонів.

До розробки та використання ефективної методики оцінки соціально-економічного розвитку регіонів висувають такі вимоги:

1. Вхідна інформація повинна містити не тільки офіційні статистичні дані, а й реальні дані (з урахуванням тіньового сектору).

2. Методика повинна враховувати вплив політики місцевої адміністрації на показники соціально-економічного стану, а не навпаки.

3. Необхідно використовувати узагальнюючі показники соціально-економічного розвитку регіонів, а також показники по групах для відображення повної та реальної картини розвитку регіонів. Наприклад, можна згрупувати показники таким чином:

1. Показники, які характеризують фінанси та бюджет регіону:

а) співвідношення видатків та доходів місцевих бюджетів із зазначенням зміни видатків та доходів на одну особу.

2. Показники, що характеризують виробництво регіону:

а) питома вага збиткових підприємств у їх загальній кількості;

б) динаміка обсягу інвестицій у виробництво регіону із зазначенням їх походження (вітчизняні або іноземні);

в) динаміка прибутковості (збитковості) виробничих підприємств регіону.

3. Показники, що характеризують ринок праці:

а) динаміка рівня зайнятості населення (з урахуванням рівня «прихованого безробіття»);

б) динаміка реальної заробітної плати;

в) динаміка заборгованості по виплатах заробітної плати.

4. Показники, що характеризують споживчий ринок:

а) динаміка обсягів товарів та послуг на одну особу;

б) динаміка цін на товари та послуги;

5. Показники, що характеризують соціальне становище:

а) демографічна ситуація.

Використання такої методики оцінки соціально-економічного розвитку регіонів надає можливість отримати більш повну та достовірну інформацію щодо розвитку регіону та покращити стан соціально-економічного розвитку регіонів шляхом реалізації розроблених на її основі оптимальних стратегій [3].

1. Аналіз методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів / Л. М. Матросова, Л. О. Пруднікова // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 3. – С. 69–72.

2. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки. Монографія / А. В. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.

3. Герасимчук З. В. Регіональна стратегія сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З. В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 526 с.

4. Методи побудови інтегрального показника / П. М. Григоруk, І. С. Ткаченко // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 4. – С. 34–38.

МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ФІНАНСОВИХ ФІРМ

Сьогодні для України проблема збитковості та банкрутства і надалі залишається надзвичайно актуальною. Адже в умовах кризового стану економіки загалом більшість підприємств працює збитково, а також є велика частка тих, що знаходяться на межі банкрутства або на стадії порушення справ про банкрутство боржників їх кредитором у суді. Саме достовірні і своєчасні ідентифікації негативних факторів впливу на фінансово-господарську діяльність та антикризове управління підприємства є запорукою виходу з фінансової кризи. У зарубіжній практиці вже давно розроблено методи управління кризовими явищами підприємства. Проте їх досвід не можна повністю переносити на вітчизняний науково-практичний ґрунт, оскільки при цьому не враховуються галузева специфіка фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств, умов господарського та податкового законодавства, особливості функціонування та тенденції розвитку економіки в цілому по Україні.

Разом з тим, фінансовий стан — це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства в зовнішній середовищі.

Він визначає конкурентоздатність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якому ступені гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів по фінансовим і іншим відносинам. Тому система показників, що приводяться в роботі, має на меті показати його стан для зовнішніх споживачів, тому що при розвитку ринкових відносин кількість користувачів фінансової інформації значно зростає.

Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення й усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

При цьому першочерговими задачами аналізу є:

- 1) загальна оцінка фінансового стану і факторів, що його визначають;
- 2) вивчення відповідності між засобами і джерелами, раціональності їхнього розміщення й ефективності використання;
- 3) визначення причинно-наслідкових зв'язків між різними показниками виробничої, комерційної і фінансової діяльності і на основі цього оцінка виконання плану щодо надходження фінансових

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Буртняк І. В.

ресурсів і їхнього використання з позицій зміцнення фінансового стану підприємства;

4) дотримання фінансової, розрахункової і кредитної дисципліни;

5) визначення ліквідності і фінансової стабільності підприємства;

6) прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власного і притягнутого капіталу, розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів;

7) розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Багато великих компаній і аудиторські фірми використовують для своїх аналітичних оцінок системи критеріїв. Однією з систем є рекомендації Комітету з узагальнення практики аудювання (Великобританія).

У відповідність з ними виділяється дві групи ознак банкрутства:

До першої групи належать показники, що свідчать про можливі фінансові утруднення та ймовірності банкрутства в недалекому майбутньому:

– Повторювані істотні втрати в основній діяльності, що виражаються в хронічному спаді виробництва, скороченні обсягів продажів і хронічної збитковості;

– Низькі значення коефіцієнтів ліквідності і тенденція до їх зниження;

– Наявність хронічної простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості;

– Збільшення до небезпечних меж частки позикового капіталу в загальній його сумі.

У зарубіжних країнах для оцінки ризику банкрутства широко використовуються дискримінантні факторні моделі Альтмана, Бівера, Лиса, Таффлера. Дискримінантні факторні моделі Альтмана.

Найчастіше для оцінки ймовірності банкрутства підприємства використовуються Z-моделі, які передбачають розрахунок індексу кредитоспроможності.

Найпростіша з цих моделей є двофакторна. Для неї вибирається такі показники:

– Коефіцієнт покриття;

– Коефіцієнт фінансової залежності

На основі аналізу західної практики були виявлені вагові коефіцієнти кожного з цих факторів.

У західній практиці також досить широко використовуються багатофакторні моделі E. Альтмана.

За допомогою розглянутих моделей був зроблений прогноз можливості банкрутства фінансових фірм та розроблено практичні рекомендації щодо управління підприємством та покращення фінансового стану на них. Практична цінність полягає в можливості застосування даних методів для оцінки фінансового стану підприємства та попередження можливого банкрутства розробки програми по оздоровленню неплатоспроможного підприємства та розробкою системи ефективного управління підприємством.

1. Данилюк М.О., Савич В.І., Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібник / М.О. Данилюк, В.І. Савич. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

2. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / О.О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.

3. Фінанси підприємств. Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 384 с.

*Ніна Госедло **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМАХ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Інвестиційна діяльність на регіональному рівні забезпечує прогресивні структурні зрушення в економіці регіону, інноваційне оновлення основних активів підприємств, підвищує рівень конкурентоспроможності регіональної економіки. Особливе значення мають капітальні вкладення в розвиток регіональної інфраструктури. Вплив на залучення інвестицій в економіку регіону мають як держава так і місцеві органи влади. Важливим напрямком у цій сфері є аналіз джерел інвестиційного забезпечення регіонального економічного розвитку, реалізації місцевих програм капіталовкладень з метою покращення надання послуг [2].

Завдання аналізу показників інвестиційної діяльності:

1. Визначення обсягу прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал;
2. Зміни приросту інвестицій;
3. Рух іноземного акціонерного капіталу.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Пілько А. Д.

Узагальнення існуючих підходів вітчизняних науковців і власні дослідження дають змогу запропонувати наступні основні напрями аналізу інвестиційної діяльності, а саме:

- а) аналіз динаміки загальних обсягів інвестицій;
- б) аналіз структури інвестицій підприємства;
- в) аналіз джерел формування інвестиційних ресурсів[1].

Для вирішення завдань інвестиційного аналізу застосовуються прийоми і методи, що дозволяють кількісно оцінити результати інвестиційної діяльності в розрізі окремих її аспектів (як у статистиці, так і в динаміці).

Основні методи, які найчастіше використовуються в інвестиційному аналізі територіальних систем регіону [3]: горизонтальний; вертикальний; порівняльний; коефіцієнтний; інтегральний.

1. Горизонтальний (або трендовий) інвестиційний аналіз базується на вивченні динаміки окремих показників інвестиційної діяльності в часі. Розраховуються темпи росту (приросту) окремих інвестиційних показників за ряд періодів і визначаються загальні тенденції їх зміни (або тренду).

2. Вертикальний (або структурний) інвестиційний аналіз базується на структурному розкладанні узагальнюючих показників інвестиційної діяльності підприємства. При цьому розраховуються питомі ваги окремих структурних складових, зміна питомих ваг, вплив структурних зрушень.

3. Порівняльний інвестиційний аналіз базується на зіставленні окремих груп аналогічних показників між собою. Розраховуються величини абсолютних і відносних відхилень порівнюваних показників.

4. Коефіцієнтний аналіз (R-аналіз) базується на розрахунку і порівнянні різноманітних фінансових показників діяльності підприємства між собою.

Розраховуються різні відносні показники інвестиційної діяльності, і виявляється їх вплив на фінансовий стан підприємства в цілому [6].

Основа інвестиційної діяльності будь-якого регіону визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), вкладених у підприємства області, на 31 грудня 2014 р. становив 925,9 млн. дол. США. Порівняно з обсягом інвестицій на початок 2014р. спостерігалось його збільшення на 13,8%.

Протягом 2000–2001рр. іноземний капітал в області збільшувався у незначних обсягах (приріст становив 3,2–6,2 млн. дол. за рік). У 2002–2006 рр. цей показник зріс до 15,8–46,8 млн. дол.

Найбільшого приросту інвестицій (221,3 млн. дол.) досягнуто у 2007 р. Приріст сукупного обсягу прямих іноземних інвестицій у 2008–2009 рр. склав 95,6 млн. дол. та 135,1 млн. дол., відповідно. У 2010 р. вперше за всі роки інвестування в іноземний капітал зменшилось на 92,5 млн. дол. У 2011 р. приріст іноземного акціонерного капіталу в економіку області, з урахуванням його втрат і курсової різниці, становив 106,3 млн. дол., у 2012 р. – 18,5 млн. дол., у 2013р. – 170,7 млн. дол., у 2014 р. – 112,1 млн. дол.

Протягом останніх п'яти років щорічний обсяг інвестування нерезидентами коливався від 50 млн. дол. у 2010 р. та 2012 р. до 150–174 млн. дол. – у 2011, 2013 рр., та найбільше 268 млн. дол. – у 2014 р.

Таблиця 1

Рух іноземного акціонерного капіталу в економіці регіону у 2010 – 2014 рр.

(тис. дол. США)

	2010	2011	2012	2013	2014
Акціонерний капітал нерезидентів в регіоні на початок року	635070,1	512454,0	623950,3	642748,9	813794,1
Збільшення акціонерного капіталу нерезидентів	53312,5	174443,5	50556,3	150462,0	268019,0
Зменшення акціонерного капіталу нерезидентів	-113658,7	-43886,3	-42714,4	-4528,4	-5101,5
Інші зміни вартості акціонерного капіталу	-4489,2	-622,6	-25,7	-322,6	-3,4
Курсова різниця	-27657,1	-23615,0	10704,4	25119,4	-150807,6
Акціонерний капітал нерезидентів в регіоні на кінець року	542577,6	618773,6	642470,9	813479,3	925900,6

Вкладення іноземного капіталу, як і в попередні роки, здійснювалося, в основному, у вигляді рухомого і нерухомого майна (82,8% до вкладеного обсягу за рік) та грошових внесків (17,2%). У порівнянні з 2013 р. обсяги вкладеного майна збільшилися у 1,7 раза, грошових внесків – майже у 2 рази.

У порівнянні із сусідніми областями Івано-Франківщина освоїла іноземного капіталу більше від Закарпатської, Чернівецької і Тернопільської, відповідно, в 2,5, 13,5 і 16,4 раза, водночас у 1,5 раза менше від Львівської області.

На 31 грудня 2014 р. у розрахунку на одну особу населення припадало 671,1 долара прямих іноземних інвестицій проти 589,8 долара на відповідну дату 2013 р. та 466,2 дол. – 2012 р. Серед регіонів України за даним показником область посіла 5 місце.

Впродовж 2000–2002 рр. за загальним обсягом іноземного капіталу лідерами серед інвесторів виступали нерезиденти Німеччини та Канади. З 2003 р. їх випередили нерезиденти Сербії і Чорногорії, до яких з 2005 р. приєдналися нерезиденти Данії. За 2006–2010 рр. найбільші обсяги інвестицій вкладено інвесторами з Нідерландів та Польщі, за 2011–2014 рр. – Нідерландів і Кіпру. На кінець 2014 р. до п'яти основних країн-інвесторів, на які припадало 84,7% загальної обсягу прямих іноземних інвестицій, входили нерезиденти Кіпру, Нідерландів, Польщі, Сербії, Данії.

Найбільшого зростання обсягів іноземних інвестицій досягнуто на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (на 108,8 млн. дол.) та оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (на 69,4 млн. дол.).

В області розроблена Регіональна цільова програма розвитку інвестиційної діяльності на 2012–2015 роки та система заходів з її реалізації, що сприятимуть поліпшенню інвестиційного клімату та регулюватимуть інвестиційну діяльність.

З метою покращення інвестиційної привабливості області для інвесторів стратегічно важливими напрямами діяльності органів управління на регіональному рівні є:

- узгодження інтересів потенційних інвесторів із завданнями стратегічного економічного розвитку області;
- надання іноземним та внутрішнім інвесторам максимального організаційного та нормативно-правового сприяння для здійснення інвестицій, в тому числі через інструменти державно-приватного партнерства.

1. Касич А.О. «Нові підходи до методики аналізу інвестиційної діяльності», д.е.н., доцент, Кременчуцький національний університету ім. М.Остроградського, 2011.

2. Крайник О.П. «Роль інвестиційної діяльності у реалізації регіональних програм розвитку», д.е.н., проф., Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, 2011.

3. Методы и приемы инвестиционного анализа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.life-prog.ru/1_19842_metodi-i-priemi-investitsionnogo-analiza.html

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА СТАН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день в Україні існує дві важливі проблеми, необхідність вирішення яких досить гостро торкається всього населення – це проблема війни, а також погашення боргових зобов'язань. Як зазначається в [1], державний борг – це сукупність усіх боргових зобов'язань держави перед своїми кредиторами. Його розмір, динаміка та структура є показниками фінансового стану держави та ефективності державної боргової політики. Тому визначення основних пріоритетів державної боргової політики є необхідним і актуальним.

Дослідженням питання державного боргу займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, проте теоретичні розробки західних вчених не завжди можуть прямо застосовуватись для аналізу ситуації в Україні, оскільки не враховують умов перехідної трансформаційної економіки.

Метою нашої роботи є визначення за допомогою економетричного аналізу основних факторів, що впливають на стан державного боргу в Україні у період з 2004 по 2014 рік та аналіз того, як слід впливати на ці фактори, щоб досягти зменшення держборгу. Для вирішення поставленої задачі нами був проведений аналіз фактологічного матеріалу Держкомстату України [2] та Мінфіну [3] щодо стану державного боргу України за 2004–2014 роки та факторів, які на нього впливають.

Базуючись на реальних статистичних даних (табл. 1), методами кореляційно-регресійного аналізу побудовано багатofакторну модель [4, с. 97–100] державного боргу України. Вона має вигляд

$$Y^* = -1,5769 + 0,0001X_1 + 5,8 X_2 - 0,00006X_3, \quad (1)$$

де X_1 – державний борг України (%), залежна змінна; $X_1 - X_3$ – незалежні змінні, а саме: X_1 – дефіцит бюджету (млн.грн.); X_2 – курс валюти (грн./дол.); X_3 – номінальний ВВП (млн. дол.).

Проведений аналіз моделі (1) показав наступне. Коефіцієнт детермінації [4, с. 127] моделі $t_d = 2,6$, що свідчить про хорошу якість апроксимації – на 97% зміна розміру держборгу пояснюється зміною факторів, включених у модель. За F-критерієм Фішера [4, с. 134–135] модель (1) адекватна спостережуваним даним на рівні значущості $\alpha = 0,05$, тобто з 5% ризиком помилитись (вона є такою навіть на рівні $\alpha = 0,05$), оскільки

* Науковий керівник: к. ф.-м. н. Філіпчук О. І.

$$F_{\text{дід}} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m} = 7,3 > 4,3 = F_{\alpha} = F(\alpha; m; n-m-1) = F(0,05; 3; 7)$$

Оцінки параметрів моделі були перевірені на статистичну значущість з допомогою *t*-критерію Стьюдента [4, с. 137]. Для цього

були обчислені значення статистик $t_j^* = \frac{\beta_j^*}{S_{\beta_j^*}}$, де β_j^* – оцінка параметра, а $S_{\beta_j^*}$ – його стандартна похибка ($j=0,1,2,3$) і $t_{\alpha} = 2,3$. Маємо: $|t_3^*| = 2,4 > 2,3 = t_{\alpha}$, $|t_2^*| = 2,4 > 2,3 = t_{\alpha}$, $|t_1^*| = 6,999 > 2,3 = t_{\alpha}$ і $|t_0^*| = 2,4 > 2,3 = t_{\alpha}$, отже, β_0^* незначущий, а β_1^* , β_2^* і β_3^* статистично значущі (невипадково відмінні від нуля). Таким чином, на основі побудованої моделі можна робити короткостроковий прогноз на наступний часовий період [4, с. 114–115].

Таблиця 1

Розмір державного боргу та фактори, що на нього впливають

Рік	Державний борг України, Y (% від ВВП)	Дефіцит бюджету, X1 (млн.грн)	Курс валют, X2 (грн/доллар)	Номінальний ВВП, X3 (млн. дол.)
2004	19,6	11792	5,32	64928
2005	14,3	7735	5,12	86309
2006	12,2	3713	5,05	107753
2007	9,9	7671	5,05	142719
2008	13,8	14183	5,45	179382
2009	24,9	21607	7,79	117152
2010	29,9	64836	7,93	136420
2011	27,4	23058	7,95	165239
2012	28,3	50786	7,99	176308
2013	33,1	63590	7,99	182026
2014	60,4	72030	11,89	130908

Джерело: створено авторами на основі [2,3]

Для прогнозування державного боргу України на наступний рік на основі побудованої моделі (1) потрібно задати прогнозні значення факторів, включених у модель. З цією метою з допомогою програми EconoModel було здійснено трендовий аналіз факторів і отримано їх прогнозні значення на наступний рік

Інтервальний прогноз [4, с. 115] будуємо за формулою

$$Y_{i\delta}^* - \Delta_1 \leq Y_{i\delta} \leq Y_{i\delta}^* + \Delta_1, \quad (2)$$

де

$$\Delta_1 = t_{\alpha/2, n\delta m-1} S_{\varepsilon} \sqrt{1 + X_{i\delta}^T (X^T X)^{-1} X_{i\delta}} \quad (3)$$

Здійснивши необхідні обчислення за формулою (3), дістаємо, що з ймовірністю 95% середнє значення державного боргу України X_1 на 2015 рік при вищевказаних прогнозних значеннях незалежних змінних буде знаходитись в межах

$$86,36 \leq Y \leq 124,1$$

Таблиця 2

**Прогнозні значення факторів моделі,
отримані в результаті трендового аналізу**

	Дефіцит бюджету, X_1 (млн.грн)	Курс валют, X_2 (грн/долар)	Номінальний ВВП, X_3 (млн. дол.)
X_{np}	85564	20	149339

Джерело: створено авторами

Прогнозні якості моделі (1) оцінюються на основі середньої відносної похибки прогнозу $MAPE$, яка обчислюється за формулою

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \frac{|Y_j - Y_j^*|}{Y_j} \cdot 100\% \quad (4)$$

Для нашої моделі

$$MAPE = 7,9 \%,$$

отже, побудована модель відповідно до [4, с.118] має високу прогнозну якість (похибка прогнозу не більше 7,9%).

Далі були обчислені та інтерпретовані частинні коефіцієнти еластичності [4, с. 131]: $K_{el_3} = 0,122$, $K_{el_2} = 1,657$, $K_{el_1} = -0,315$. Це означає, що держборг України: збільшиться на 0,122% при зростанні дефіциту бюджету на 1%; збільшиться на 1,657% при зростанні курсу долара на 1% і зменшиться на 0,315% при збільшенні номінального ВВП на 1%. Фактори моделі можна ранжувати відносно ступеню їх впливу на показник (доходи населення) впорядкувавши за спаданням абсолютні величини коефіцієнтів еластичності. Отже, змінні в порядку зменшення сили впливу на показник розміщуються наступним чином: X_1 – курс валюти, X_2 – номінальний ВВП, X_3 – дефіцит бюджету.

З проведеного економетричного дослідження випливає, що на даному етапі розвитку для України необхідно переглянути боргову політику та стратегію розвитку, адже протягом останніх трьох років державний борг України стрімко збільшується і така тенденція зберігається. Суттєвим стартом до покращення макроекономічних показників є поступові економічні реформи, зокрема, слід розробити ряд заходів, котрі б сприяли зменшенню курсу долара та збільшенню номінального ВВП, що, в свою чергу, призведе до поступового зменшення державного боргу.

1. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав [Текст] : навч. посібник / М.І. Карлін. – К. : Знання, 2007. – 589 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>
4. Економетрія [Текст] : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – Вид. 3-тє, доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.

*Наталія Кондратюк **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В сучасних умовах надзвичайно важливим завданням управління процесами в територіальних системах є оцінка соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Для успішного вирішення такого завдання необхідно сформувавши відповідну концептуальну модель, розробити адекватне поставленим задачам аналітичне забезпечення, зібрати повну та достовірну інформацію про стан соціально-економічного розвитку регіону та тенденції його зміни. Без наявності таких даних неможливо розробити стратегію розвитку регіону, подолати диспропорційність та асиметрію його соціально-економічного розвитку.

Метою дослідження, окремі результати якого наводяться в даній публікації є з'ясування сутності поняття «соціально-економічний розвиток регіону» та дослідження процесів, які визначають рівень соціально-економічного розвитку Івано-Франківської області.

Основні задачі, вирішені в рамках проведеного дослідження:

- уточнено категоріальний апарат, який використовується в практиці аналізу соціально-економічного розвитку регіону;
- проведено аналіз соціально-економічного розвитку Івано-Франківської області;
- на основі існуючих методичних концепцій проведено поточну та ретроспективну оцінку рівня соціально-економічного розвитку регіону.

Проведено аналіз існуючих підходів до вирішення питання оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону. Зокрема, дане питан-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Пілько А. Д.

ня досліджували М.І. Долішній, Я.О. Побурко, В.І. Карпов, Ю.Н. Гладкий, А.І. Чистобаєв, Г.В. Балабанов, В.П. Нагірна, О.М. Нижник, Д.М. Стеченко та інші вітчизняні і зарубіжні науковці.

Розвиток регіону – багатовимірний і багатоаспектний процес, який розглядається з урахуванням множини різних соціальних і економічних цілей розвитку, сформованих як на основі процесів самоорганізації, так і з урахуванням керуючої на регулюючої функції держави та її територіальних систем. Навіть якщо мова йде тільки про економічний розвиток, він розглядається спільно з розвитком соціальним.

Аналіз соціально-економічного розвитку Івано-Франківської області передбачає виявлення його можливостей, та тих факторів які сприяють ефективності його розвитку і навпаки [2].

Було проведено SWOT-аналіз базових сильних і слабких сторін регіонального розвитку. Увагу було зосереджено на множині чинників, які можуть стати ключовими в реалізації цілей сталого соціо-еколого-економічного розвитку.

SWOT-матриця дозволила виявити взаємозв'язки між «внутрішніми» (сильні сторони: позитивна демографічна динаміка, близьке розташування до кордонів ЄС, інвестиційна привабливість регіону, розвинута промислова інфраструктура, високий рівень розвитку малого та середнього бізнесу, значний обсяг надходження коштів від трудових мігрантів з-за кордону; та слабкі сторони: низька диверсифікація промисловості, висока залежність від газу, недостатній розвиток дорожньої, інженерної інфраструктури, високий ступінь зносу об'єктів житлово-комунального господарства, висока трудова міграція населення, відтік інтелектуальних ресурсів за межі області та країни, рівень офіційної зайнятості, брак робочих місць в сільській місцевості, низький рівень екологічної свідомості) та «зовнішніми» (можливості: активізація транскордонного співробітництва, розвиток відновлювальних та альтернативних джерел енергії, розвиток інфраструктури, насамперед дорожньої та житлово-комунального господарства, покращення бізнес-клімату в Україні, інвестиції трудових мігрантів, та загрози: зростання трудової міграції і втрата трудових ресурсів, дефіцит природного газу через надмірну залежність від імпорту, скорочення обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестицій, виникнення надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру) факторами, які мають стратегічне значення для Івано-Франківської області.

Однією з методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів є рейтингова оцінка регіону, відповідно до якої [3]:

1) було обрано 5 найважливіших економічних показників областей України: валовий регіональний продукт, інвестиції в основний

капітал, рівень доходів на 1 особу, середня заробітна платня, рівень зареєстрованого безробіття;

2) визначено суму рейтингів конкретного регіону за кожним із показників на основі відносних відхилень показників розвитку регіону від їх найкращих значень показників за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{X_{max} - X_{ij}}{X_{max} - X_{min}} + \sum_{i=1}^n \frac{X_{ij} - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} \quad (1)$$

3) обчислено середнє арифметичне рейтингів регіону за кожним з показників за формулою:

$$R_j = \frac{R_j}{n} \quad (2)$$

Із зменшенням обсягу відхилень показника від його максимального (для показників-стимуляторів) чи мінімального (для показників-дестимуляторів) значення, рівень комплексної оцінки регіону зменшується: чим нижчий цей коефіцієнт, тим вищим вважається рівень соціально-економічного розвитку регіону, що свідчить про більш високе місце цього регіону серед інших. За результатами розрахунків визначається місце кожного регіону в загальному рейтингу. Найкращим за рівнем соціально-економічного розвитку було визнано в 2009–2013 роках м. Київ, оскільки середнє арифметичне рейтингів набуло найнижчого значення. Найгіршим в 2009 році було визнано рівень Рівненської області; в 2010–2012 роках – Чернівецької; в 2013 році – рівень Тернопільської області.

4) побудовано бальне представлення рейтингової оцінки регіонів згідно з якою Івано-Франківська область посіла в 2009 році – 14 місце, в 2010–2012 роках – 11; в 2013 році – 15 місце із 27 можливих.

Аналіз даної методики показав, що переваги її є очевидними: з її допомогою можна виявити не тільки більш чи менш економічно розвинені регіони, а й відслідкувати напрямки виникнення диспропорційності розвитку регіонів, а, отже, й розробити стратегію подолання цих диспропорцій на основі розрахованих даних [4].

Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

1) під розвитком регіону розуміють – багатовимірний і багатоаспектний процес, який розглядається з точки зору сукупності різних соціальних і економічних цілей;

2) на основі використання SWOT аналізу виявлено можливості розвитку регіону, слабкі та сильні його сторони та загрози розвитку Івано-Франківської області;

3) за допомогою існуючої методики оцінки соціально-економічного розвитку регіонів була проведена оцінка, за якою Івано-Франківська область посідає відповідне місце за показниками соціально-економічному розвитку порівняно з іншими областями України.

1. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2013 рік. – Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2013. – 481 с.

2. Ткачук І. Моделювання розвитку економіки регіонів на основі аналізу ієрархій / І. Ткачук, С. Кропельницька // Економіка України. – 2006.

3. Матросова Л.М. Аналіз методик оцінки соціально-економічного розвитку регіонів / Л.М. Матросова, Л.О. Пруднікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua/>.

4. Талащенко А.І. Порівняльний аналіз рівня соціально-економічного розвитку регіонів України / А.І. Талащенко, Л.С. Гур'янова // Статистика України. 2005. – №3 – С. 57–60.

*Левінська О.О.
Київський національний лінгвістичний університет*

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

В епоху глобалізації та комп'ютеризації сучасне підприємство повинно швидко орієнтуватися в змінах, що відбуваються навколо нього, в нових тенденціях сучасних методів ведення бізнесу. Висока конкуренція також вимагає від компаній оперативності виконання проектів, мінімізації затрат і високого рівня якості, щоб продукція/послуга залишалися конкурентоспроможними. Робота сучасного підприємства пов'язана зі здійсненням проектної діяльності, оскільки будь-яка його дія, прийняття рішень чи результат діяльності є або самостійним проектом, або елементом складнішого проекту (мультипроекту, мегапроекту). Внаслідок економічних перетворень, що відбуваються в Україні, створюються нові моделі та механізми економічних відносин, паралельно з якими виникає потреба управління проектами за допомогою сучасних інформаційних технологій для більш швидкого та якісного виконання проектів. Останнє зумовлює необхідність пошуку та дослідження шляхів підвищення ефективності управління проектами підприємства за допомогою інформаційних технологій (ІТ).

Управління проектами за допомогою інформаційних технологій складається з часового періоду, витрат, ресурсів, фінансів, які застосовуються під час створення та реалізації проектів. На думку В. А. Плєскач, Т. Г. Затонацької, інформаційні технології управління проектами – це сукупність методів і засобів, які є цілісною тех-

нологічною системою і забезпечують формування і використання інформаційного ресурсу системи управління проектами [3].

Інформаційні технології (ІТ) управління проектами покликані підвищити ефективність управління, зменшити кількість незавершених проектів. За допомогою них можливо керувати змінами, ресурсами, обмеженнями, комунікацією, командою та іншими факторами, які впливають на якість виконання проекту. Інформаційні технології дають змогу автоматизувати складові управління проектами: складання календарного плану робіт, управління ресурсами, витратами, ризиками, якістю. До того ж ІТ дозволяють виявляти та усувати відхилення в процесі реалізації проекту, документувати його етапи, оперативно здійснювати контроль. До додаткових завдань інформаційних технологій відносять організацію дискусійних груп, чат-каналів, збереження прийнятих рішень, інформування зацікавлених сторін.

Сучасні тенденції свідчать, що широкого розповсюдження набувають інформаційні технології забезпечення ефективних комунікацій між членами команди проекту. Останнім часом більшого розповсюдження набуває одночасне управління кількома проектами, що вимагає зростання уваги до контролю виконання етапів проектів. Таким чином, ІТ дають змогу реалізувати мультипроектне управління, при якому управління кількома проектами виконуються паралельно, незалежно один від одного, використовуючи спільні ресурси. Інформаційні системи управління проектами використовуються для вирішення численних конкретних завдань, а саме: розробки розкладу виконання робіт проекту; визначення критичного шляху і резервів часу виконання робіт проекту; визначення потреби проекту у фінансуванні та ресурсах; визначення рівня завантаженості ресурсів; аналіз ризиків; ведення проекту; аналіз відхилень виконання робіт від запланованого і прогнозування основних параметрів [4, с. 3].

Сьогодні є багато програм, які дають змогу створювати й управляти проектами. Серед них найпоширенішими є:

– система календарного планування: MS Project (компанія – Microsoft), Time Line (компанія – Time Line Solutions);

– професійні системи управління проектами: Spider Project (компанія «Технології управління Spider»), Open Plan (компанія Welcome Software Technology), Primavera Project Planner for Enterprise (компанія Primavera Inc.) [1, с. 37].

Простий інтерфейс MS Project дозволяє працювати із системою користувачам різних рівнів. Перевагою системи є підтримка обміну інформацією із Microsoft Outlook. Керівник проекту може передати команді дані про завдання, які необхідно виконати, і навпаки – команда може інформувати керівника про усі зміни в робочому календарі.

Для побудови інтегрованої системи управління проектами Primavera Inc. пропонує такі продукти: для використання на нижчих рівнях управління – SureTrak Project Manager; професійний пакет управління проектами Primavera Project Planner для роботи зі складними багаторівневими ієрархічними проектами – Primavera Project Planner for the Enterprise [5, с. 55].

Отже, в названих програмах може працювати один користувач або група людей, які можуть виконувати різні функції для впровадження проектів. Є можливість організації управління проектами через доступ до локальної мережі або використовуючи Інтернет. Таким чином, працівники підприємства отримують доступ до бази даних проектів і можуть задавати будь-які технологічні параметри.

Використання ІТ управління проектами потрібно починати із складання плану їх впровадження, що містить перелік задач від формалізації процедур збирання, збереження інформації до здійснення змін в організаційній структурі підприємства. Від успіху впровадження залежить діяльність окремих підрозділів підприємства або його діяльність в цілому. Тому особливе значення має планування і контроль за технічними, людськими аспектами впровадження технології. Досягненню цілей проекту в повному обсязі можуть завадити часові обмеження, непослідовність дій керівництва тощо. Тоді варто чітко зафіксувати очікувані результати впровадження. Щоб запобігти негативним наслідкам, зменшити стрес від нової технології треба спланувати послідовно впровадження функцій управління. Рекомендується починати впровадження з планування та контролю часових параметрів, потім опанувати ресурсне планування і завершити плануванням та контролем витрат. Коли відбувається запуск інформаційної програми для управління проектом, то спеціалісти мають пристосуватися до інформаційної програми і виконувати поставлені завдання у розробленому проекті. Тому на великих підприємствах повинен бути спеціаліст, який може підтримувати технічно всю інформаційну базу/систему, яка служить для управління проектами. Адже, основною проблемою сучасних організацій є відсутність кваліфікованих кадрів, які могли б розробляти чи керувати проектом за допомогою інформаційних технологій та програмного забезпечення. Тому, впроваджуючи ІТ управління проектами, слід виходити з того, що такий процес потребує певної кваліфікації, яка б дозволила певним чином спланувати необхідний обсяг роботи та контролювати його виконання [2].

Таким чином, до основних цілей в управлінні проектами за допомогою інформаційних технологій відносяться: зниження витрат на створення і розвиток інформаційних технологій підприємства; ефективне використання персоналу, зайнятого у сфері ІТ та підвищення ефективності роботи ІТ-департаментів.

1. Вілфрід Т. Проектний менеджмент. Конспект лекцій і семінарів / Т. Вілфрід. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 95 с.
2. Дубинин Є. Финансовое управление по проектам /Є. Дубинин. – [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1998-6/11.shtml>.
3. Плєскач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах. Підручник/В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://pidruchniki.com/1057011647752/informatika/sutnist_ponyattya_proektu
4. Плєханова Г. О. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Інформаційні системи та технології на підприємстві» для студентів напряму підготовки «Економіка підприємства» всіх форм навчання / укл. Плєханова Г. О. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 108 с.
5. Тарасюк Г.М. Управління проектами: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Г.М. Тарасюк. – 2-е вид. – К.: Каравела, 2006, – 320 с.

*Юлія Мігай **

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ЕКОНОМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ КУРСОУТВОРЕННЯ ЄВРО

Грошово-кредитна політика є на сьогодні одним із стратегічних напрямів світових інтеграційних процесів розвитку фінансової системи країн Європейської зони. Вона істотно впливає на фінансово-економічну та соціальну сфери, котрі є найбільш важливими для функціонування Європейського Союзу як єдиної державної одиниці, так і кожної країни зокрема. Діяльність Європейського центрального банку (ЄЦБ) виступає основою напрацювання та реалізації монетарної політики Євросоюзу, управління золотовалютними запасами, збільшення грошової маси та визначення банківських резервів. Тому аналіз показників грошово-кредитної сфери є одним з головних чинників для керівництва ЄЦБ, на основі яких центральний банк визначає свою грошово-кредитну та валютну політику [1, с. 10].

У нашій роботі ми застосовуємо економіко-математичне моделювання для визначення основних факторів, що впливають на курсоутворення валюти країн ЄС і будемо економіметричну модель, на основі якої можна робити аналіз та прогноз.

* Науковий керівник: к.ф.-м.н. Волошин Г. А.

Серед факторів, котрі впливають на курсоутворення, виділяють в першу чергу, такі: платіжний баланс країни, пропозиція грошей (грошовий агрегат М1 – готівка та залишки на рахунках), дефіцит державного бюджету, ВВП, рівень реальних процентних ставок, темпи інфляції, ступінь використання певної валюти на євrorинку і в міжнародних розрахунках. Таким, чином, до нашої моделі ми включимо більшість з перерахованих факторів та деякі інші, які також можуть впливати на курсоутворення. З цією метою було вивчено статистичні дані країн Європейської зони за 2001–2014 роки [2–4] (табл. 1).

Використовуючи пакет аналізу табличного процесора MS Excel, ми на основі даних з таблиці 1 побудували багатофакторну модель

$$Y^* = 0,73863 + 0,00012X_1 - 0,2647X_2 - 0,074X_3 + 0,03166X_4 - 0,0005X_5, \quad (1)$$

де Y – курс євро до долара, X_1 – ВВП (млн.\$); X_2 – грошовий агрегат М1 (млрд. євро); X_3 – рівень відсоткової ставки (%); X_4 – валові національні заощадження (%); X_5 – золоті резерви (тони).

Таблиця 1

Курс євро до долара та фактори, що на нього впливають

Роки	Курс євро/долара	ВВП (млн.\$)	Грошовий агрегат М1 (млрд. євро)	Рівень відсоткової ставки (%)	Валові національні заощадження (%)	Золоті резерви (тони)
2001	0,8886	6353,02	2,139	4,26	22,322	766,9
2002	1,049	6932,08	2,37	3,317	21,974	766,9
2003	1,2564	8545,2	2,648	2,332	21,685	766,9
2004	1,3602	9786,19	2,894	2,106	22,839	766,9
2005	1,1842	10162,85	3,417	2,184	22,405	719,9
2006	1,3193	10773,72	3,677	3,08	23,291	639,9
2007	1,4709	12406,58	3,826	4,278	23,861	562,7
2008	1,4068	13636,76	3,972	4,632	22,435	533,6
2009	1,4349	12451,59	4,487	1,228	20,218	501,5
2010	1,3296	12188,53	4,702	0,811	22,811	501,5
2011	1,2966	13140,41	4,782	1,391	21,405	502,1
2012	1,3209	12219,94	5,086	0,573	21,588	502,1
2013	1,3776	12753,66	5,396	0,221	24,628	502,1
2014	1,2149	13241,04	5,908	0,227	21,61	503,2

Джерело: створено автором на основі [2-4]

Далі були обчислені коефіцієнти еластичності для кожного фактора моделі [5, с. 124], які вказують на те, що курс євро/долар:

- збільшиться на 1,05% при збільшенні ВВП Єврозони (X_1) на 1%;
- зменшиться на 0,82% при збільшенні грошового агрегату М1 (X_2) на 1 %;
- зменшиться на 0,13% при збільшенні рівня відсоткової ставки (X_3) на 1%;
- збільшиться на 0,55% при збільшенні валових національних заощаджень (X_4) на 1%;
- зменшиться на 0,24% при збільшенні золотих резервів (X_5) на 1%.

Перевірку загальної якості побудованої моделі (1) здійснимо, спираючись на [6] та дані з рис. 1. По-перше, модель характеризується хорошою якістю апроксимації, оскільки коефіцієнт детермінації. $R^2 = 0,86$. Це означає, що зміна курсу євро/долар на 86% пояснюється зміною факторів, включених в модель. По-друге, модель є адекватною спостережуваним даним за F-критерієм Фішера на рівні значущості $\alpha = 0,05$ (з 5% ймовірністю помилки), оскільки число в комірці «Значимость F» є меншим за α [6, с. 113–114]. Висновок про статистичну значущість коефіцієнтів регресії можна зробити, порівнявши значення у стовпці «P-Значение» та обраний рівень значущості $\alpha = 0,05$: коефіцієнт визнається значущим в тому разі, коли його «P-Значение» є меншим за α [6, с. 113–114]. Таким чином, бачимо, що в моделі (1) ВВП, грошовий агрегат М1 та рівень відсоткової ставки чинять істотний (невипадковий вплив) на рівень курсу євро/долар. Отже, побудована модель добре описує досліджувану залежність і може бути використана для аналізу та прогнозу.

Вывод Итогов						
Регрессионная статистика						
Множественный R	0,9275					
R-квадрат	0,86025					
Нормированный R-квадрат	0,77291					
Стандартная ошибка	0,07464					
Наблюдения	14					
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	5	0,2743746	0,05487	9,84931	0,00288	
Остаток	8	0,0445716	0,00557			
Итого	13	0,3189462				
	Коеф-фициент	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	0,73863	0,7056114	1,0468	0,32579	-0,88851	2,36578
ВВП (млн. \$)	0,00012	2,435E-05	5,00787	0,00104	6,6E-05	0,00018
Грошовый агрегат М1 (млрд. евро)	-0,2647	0,086333	-3,06558	0,01545	-0,46375	-0,0656
Рівень відсоткової ставки (%)	-0,074	0,0296899	-2,49353	0,03732	-0,1425	-0,0056
Валові національні заощадження (%)	0,03166	0,0203495	1,55576	0,15838	-0,01527	0,07859
Золоті резерви (тони)	-0,0005	0,0006024	-0,83321	0,4289	-0,00189	0,00089

Рис. 1. Результат застосування інструменту «Регресія»
Джерело: створено автором

Побудуємо прогноз курсу євро/долар на наступний рік на основі прийнятої моделі Помилка! Джерело посилання не знайдено. Прогнозні значення факторів моделі визначимо, використовуючи трендовий аналіз: $(X1)_{\text{прогн}} = 13184$ (млн.\$), $(X2)_{\text{прогн}} = 6,0971$ (млрд. євро), $(X3)_{\text{прогн}} = 0,29$ (%), $(X4)_{\text{прогн}} = 21,701$ (%) і $(X5)_{\text{прогн}} = 486,21$ (тон).

Для прогнозу значень залежної змінної скористаємось формулою

$$Y_{i\delta}^* - t_{\alpha/2, k\delta} S_{\varepsilon} \sqrt{1 + X^T (X^T X)^{-1} X} \leq Y \leq Y_{i\delta}^* + t_{\alpha/2, k\delta} S_{\varepsilon} \sqrt{1 + X^T (X^T X)^{-1} X} \quad , \quad (2)$$

Провівши розрахунки за формулою Помилка! Джерело посилання не знайдено., дістаємо, що з ймовірністю 95% при прогнозних значеннях незалежних змінних, отриманих шляхом трендового аналізу, середнє значення курсу євро/долар $Y_{i\delta}$ у 2015 році буде знаходитись в межах

$$0,908747 \leq Y_{i\delta} \leq 1,39893.$$

Ми також оцінили прогнозні якості моделі, обчисливши середню відносну похибку прогнозу $MAPE = 3.93$ %. Це означає, що побудована модель має високу прогнозну якість (похибка прогнозу не більше 3,93 %).

Отже, у результаті проведеного економіко-математичного моделювання і побудови відповідної моделі було визначено поведінку курсу євро до долара та факторів, які найбільше впливають на курсоутворення європейської валюти. Після перевірки моделі на достовірність було виявлено її ефективність, оскільки встановлені за допомогою формули (2) межі курсу в період з 2001 по 2014 роки повністю були висвітлені у фактичних даних

1. Щеглюк М. Сучасні тенденції розвитку грошово-кредитної політики європейського центрального банку / М. Щеглюк // Економіст. – 2014. – № 1. – С. 10–13.

2. Сайт “IECONOMICS” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ieconomics.com>

3. Статистичний портал «statista.com» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com>

4. Сайт «Економічний огляд» (economywatch) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economywatch.com>

5. Економетрія : навч. посіб. / В. І. Жлуктенко, Н. К. Водзянова, С. С. Савіна, О. В. Колодінська; за ред. к.е.н. проф. С. І. Наконечно-го. – К. : Вид-во Європейського Університету, 2005. – 552 с.

6. Воскобойников Ю. Е. Эконометрика в Excel : учебное пособие / Ю. Е. Воскобойников. Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет. – Новосибирск: НГАСУ, 2005. – 216 с.

Василь Попович *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах фінансової кризи зростає актуальність передбачення розвитку негативних явищ в економіці для того, щоб попереджати та згладжувати їх. У першу чергу це стосується поведінки інфляційних процесів, які впливають на всі сфери економічного і соціального життя країни. Економісти сперечаються про «ціну» інфляції для суспільства, але можна сказати, що найбільшої шкоди вона завдає тоді, коли є несподіваною, несистематичною, нестабільною. Звичайно, і сам рівень інфляції має негативні наслідки, але вони менші порівняно з її нестабільністю [1]. Високі темпи інфляції, і зокрема гіперінфляція, мають негативний ефект тому, що вони настільки обмежують функції грошей, що останні фактично втрачають своє значення. Проте нульова інфляція є також негативним явищем, оскільки пов'язана в короткотерміновій перспективі з високим рівнем безробіття. Виходячи з цих міркувань, багато економістів поділяють думку, що помірна інфляція краще за нульову чи гіперінфляцію.

В умовах фінансової кризи дослідження поведінки інфляційних процесів, а також визначення основних факторів її гальмування на основі адекватного математичного інструментарію набувають особливої актуальності [2; 4]. Слід зауважити, що аналізом і прогнозуванням інфляції займається значна кількість західних та українських учених [2; 3; 4]. Вони накопичили достатній досвід моделювання інфляційних процесів, який потребує подальшої структуризації та критичної оцінки. Крім того, важливим завданням є пошук нових підходів до застосування адекватного математичного інструментарію, зокрема економетричних методів і моделей для оцінки й прогнозування інфляції в умовах фінансової кризи.

У теорії існують різні підходи до визначення видів інфляції та причин її виникнення. Так, кейнсіанці розрізняють два види: інфляцію попиту та інфляцію пропозиції. Монетаристи вказують на грошову природу інфляції. Їх кількісна теорія грошей ґрунтується на припущенні про сталість швидкості оборотності грошей і незмінність реального ВВП у короткостроковій перспективі. Кембриджська школа монетаристів велику увагу приділяє схильності людей тримати гроші на руках для оплати поточних трансакцій. Те, що розглядають представники зазначених теоретичних напрямів, тісно переплетене в реальному житті, що ускладнює застосування

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Русин Р. С.

єдиного методологічного підходу під час моделювання інфляційних процесів.

Існує дуже багато методів економетричного моделювання, відмінних не тільки за принципом побудови, а й за змістом, які відповідають різним теоретичним припущенням. Оскільки теорія не вказує однозначно на абсолютну перевагу якогось одного чи групи методів, тому виникає необхідність детального аналізу різних методологічних підходів до моделювання інфляційних процесів для того, щоб їх систематизувати, проаналізувати їх переваги і недоліки та визначити найбільш коректні з них для застосування в умовах фінансової кризи та нестабільності економічного розвитку.

Одним з основних підходів у даному контексті є моделювання інфляційної інерції й інфляційних очікувань. Моделі даного класу в основному базуються на біхевіоральному аспекті інфляції. Під час їх побудови припускають, що переважна більшість людей «бачить» тільки рівень інфляції, а інші макроекономічні показники залишаються поза їх увагою, відповідно, вплив на поточний темп інфляції матимуть лише попередні її рівні. Таким чином, економічні агенти очікуватимуть у поточний період часу такий рівень інфляції, який був притаманний попереднім періодам із певними корегувальними коефіцієнтами (вагами), які визначають важливість впливу значень темпів попереднього періоду на значення темпів поточного. Ці ваги можуть бути розподілені по-різному: постійно спадати з часом; спочатку зростати, а потім, досягши максимуму, спадати тощо. Даний клас моделей ми рекомендується використовувати лише у випадку достатньо великої кількості спостережень (понад тридцяти).

Інший поширений підхід при моделюванні інфляційних процесів ґрунтується на використанні кривих зростання. Вирівнювання динамічних рядів даних за допомогою кривих зростання у більшості випадків є зручним засобом для їх опису та отримання прогнозних значень. Основною проблемою в разі застосування даного підходу є вибір адекватної форми кривої. Зрозуміло, що найбільш логічно визначати форму кривої, виходячи з аналізу суті та специфіки досліджуваного явища або процесу з додатковим використанням низки діагностичних критеріїв та критеріїв якості.

Західні вчені під час прогнозування інфляції досить часто спираються на монетаристську модель Мілтона Фрідмана, який вважав, що інфляція завжди є грошовим явищем. Кількісна теорія грошей сама по собі не передбачає введення до моделі лагів відповідних змінних, тому необхідно зупинитися детальніше на причинах і правомірності їх включення. Лаг ВВП може означати, що економіка адаптується до змін у кон'юнктури ринку не відразу, а з певним запізненням, яке спричинене перебудовою або введенням нових виробничих потужностей. Оскільки ВВП також є доходом, вико-

ристання лагів можна інтерпретувати як відображення постійного доходу, тобто заощадження попередніх періодів можуть бути витрачені у поточному. Зміна у пропозиції грошей не позначається одразу на споживацькому ринку через особливий механізм створення грошей центральним банком. Це відбувається з певним лагом, величина якого залежить від структури і стабільності фінансової системи. Швидкість оборотності частково залежить від фінансових інститутів країни, а також від очікувань суб'єктів ринку щодо майбутніх змін у вартості доходів, одержаних від тримання активів в інших формах, які дають прибуток. Таким чином, попит на гроші буде відображено функцією від очікуваного темпу інфляції та ставки доходу від активів, що приносять прибуток. Отже, швидкість оборотності грошей містить у собі елемент очікування інфляції. Таке теоретичне обґрунтування допускає включення у модель лагів швидкості оборотності грошей [4].

На противагу монетаристським моделям, кейнсіанська модель інфляції базується на кон цепції ділової активності, яка постулює, що зростання рівня цін спричинене надмірним попитом на споживчому ринку. Цей надмірний попит відображається у підвищенні попиту на виробничі ресурси, такі, як праця тощо. Надмірний попит на працю призводить до збільшення вартості цього фактора. Таким чином, із кейнсіанської концепції інфляції теоретично виводиться крива Філіпса, яка зв'язує безробіття і рівень інфляції в країні.

Таким чином, логічним висновком, який випливає з аналізу всіх попередніх моделей, є те, що інфляція – явище багатогранне, багатofакторне, і тому не може бути вичерпно пояснене однією до певної міри вузькою моделлю, особливо в періоди зламів тенденцій. Отже, для повного відображення інфляційних процесів бажаним є синтез усіх можливих моделей чи концепцій.

1. Економіка України : Стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Фенікс, 2013. – 206 с.

2. Кейнс Дж.М. Избранные произведения / Дж.М. Кейнс: [Пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.

3. Крючкова І.В. Прогноз основних макроекономічних показників України / І.В. Крючкова. – К. : Інститут економічного прогнозування НАН України, 2012. – 66 с.

4. Лук'яненко І.Г. Застосування формальних тестів для обґрунтування остаточної специфікації економетричної моделі / І.Г. Лук'яненко // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – Житомир, 2013. – № 4 (30). – С. 346–351.

МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження та аналіз конкурентних переваг підприємства є важливою складовою управління підприємством. Конкурентні переваги підприємства передбачають наявність переваг над конкурентами в економічній, технічній, організаційних сферах, які можуть відобразитися в економічних показниках, таких як прибуток, рентабельність, ринкова частка та обсяг продажів.

Велика кількість зарубіжних та вітчизняних авторів досліджують питання підвищення конкурентоспроможності підприємства. У роботах М. Портера, Д. Саттона та Т. Кляйна, Е. Еренберга, Г. Азоева та А. Челенкова, Р. Камишнікова та А. Войчака та багатьох інших дослідників розглядаються аспекти розробки управління конкурентними перевагами підприємства.

Моделювання конкурентних переваг підприємства та відповідна оцінка конкурентоспроможності підприємства постає актуальним завданням для підприємства, оскільки від результатів моделювання залежить стратегія поведінки підприємства на ринку.

Актуальність даної тематики полягає у ефективному використанні моделювання на основі конкурентних переваг підприємства та відповідного вибору стратегії в конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги є характеристики і властивості товару, які створюють для організації певну перевагу над своїми прямими конкурентами [2]. Конкурентні переваги базуються на ефективності господарської діяльності підприємства, яка включає ефективність операційного циклу, менеджменту та управлінням підприємством, маркетингової стратегії, логістики та збуту.

Моделювання конкурентних переваг підприємства та відповідна оцінка конкурентоспроможності підприємства постає актуальним завданням для підприємства, оскільки від результатів моделювання залежить стратегія поведінки підприємства на ринку. Моделювання конкурентних переваг підприємства націлене на визначення конкурентних позицій підприємства та аналізі конкурентоспроможності підприємства. Моделювання конкурентних переваг підприємства передбачає аналіз основних аспектів господарської діяльності підприємства. Процес моделювання передбачає збір інформації, яка відображає результати діяльності підприємства. Моделювання може здійснюватися з метою дослідження конкурентних позицій та конкурентоспроможності підприємства, з метою аналізу конкурентних

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Буртняк І. В.

переваг, прогнозування та виборі стратегії діяльності підприємства [4]. Моделювання конкурентних переваг являє собою опис основних показників господарської діяльності підприємства та аналіз основних характеристик, якими володіє продукція підприємства.

Найбільш поширеними моделями та методами в дослідженні конкурентних переваг підприємства є: модель Бостонської консультативної групи; модель М. Портера; метод «Мак-Кінзі»; модель Shell / DPM; метод LOTS; метод PIMS; ситуаційний аналіз (SWOT-аналіз); метод експертного оцінювання; модель Хофера / Шенделя; фінансово-економічний метод [3]. Для покращення результатів дослідження та отримання об'єктивнішої інформації про конкурентоспроможність підприємства необхідно використовувати декілька даних методів.

Отже процес моделювання конкурентних переваг підприємства базується на аналізі економічних результатів діяльності підприємства та оцінці характеристик продукції. Результати моделювання конкурентних переваг підприємства є основою формування конкурентної стратегії підприємства та здійснення управління підприємством.

1. Беляєв В.І. Маркетинг: основи теорії та практики / В.І. Беляєв. – М.: КНОРУС, 2005. – 672 с.

2. Бурцева Т.А. Управління маркетингом / Т.А. Бурцева, В.Ц. Сизов, О.А. Цень. – М.: Экономитъ, 2005. – 271 с.

3. Зуб А.Т. Стратегічний менеджмент / А.Т. Зуб. – М.: Проспект, 2007. – 432 с.

4. Лапуста М.Г. Справочник директора підприємства / М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 912 с.

5. Маркова В.Д. Маркетинг менеджмент / В.Д. Маркова. – М. Омега-Л, 2007. – 204 с.

*Наталія Савчук **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Задача розробки науково-методичного забезпечення процесів управління економічною безпекою регіонів України та їх територіальних систем на даний час визнана актуальною і є такою, якій присвячені численні публікації в наукових виданнях. Економічна

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Пілько А. Д.

безпека зазвичай розглядається як якісний визначальний параметр економічної системи, який характеризує її можливість створювати сприятливі умови життя населення, підтримувати сталий розвиток національної економіки, зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз. Загрози економічній безпеці мають регіональну природу. Тому, щоб окреслити фактори забезпечення економічної безпеки держави загалом, потрібно дослідити її регіональний аспект.

Дослідженнями проблеми економічної безпеки займаються багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Методичним підходам до оцінювання рівня економічної безпеки систем різного рівня складності та ієрархії присвячено роботи С. Ю. Глазьева, В. Гейця, І. Губенко, М. Єрмоленка, Б. Кваснюка, О. Коваленка, В. Лойко, С. Наконечного, Е. А. Олейнікова, М. Павловського, А. Пілька, А. Сухорукова, Ю. Харазашвілі, Г. Т. Чеховича, В. Шлемко, О. Якименко та інших. У їхніх працях досліджуються основні чинники економічної безпеки держави та пропонуються підходи до її оцінки. Проте існує незначна кількість праць, яка досліджує економічну безпеку на рівні регіону та його територіальних систем.

Для вимірювання стану економічної безпеки застосовують багато методів: моніторинг основних соціально-економічних показників і порівняння їх з граничними значеннями, оцінка темпів економічного зростання і динаміки їх зміни, методи експертної оцінки, метод аналізу і обробки сценаріїв, методи оптимізації, теоретико-ігрові методи, методи, засновані на аналізі функцій корисності, методи розпізнавання образів, методи теорії нечітких систем, методи багатомірного статистичного аналізу [3, с. 59].

Також в основі методик дослідження рівня економічної безпеки часто зустрічаються факторний аналіз, методи системного аналізу та стратегічного управління, теорії циклів, теорії запасів, теорії ризиків, теорії технологічного розриву, методи прогностики, математичні методи, методи лінійного програмування.

Найпоширенішим апаратом дослідження економічної безпеки є методи економіко-математичного моделювання. Це методи, які базуються на різних розділах математики, математичної статистики та кібернетики. Для розв'язання економіко-математичних задач використовується обчислювальна техніка та відповідні пакети прикладних програм.

Проблема оцінки рівня економічної безпеки знайшла своє відображення і у дослідженнях російських вчених. Е. А. Олейніков запропонував розширену диференціацію індикаторів економічної безпеки на основі системи ознак. С. Ю. Глазьев розробив систему показників, яка є кількісним співвідношенням майже 40 індикаторів економічної безпеки з їх відповідними граничними значеннями [1, с. 80].

Існує методика розрахунку рівня економічної безпеки, рекомендована Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [2]. Відповідно до неї, розрахунок інтегрального індексу здійснюється на основі інтегральних індексів складових економічної безпеки, тобто розраховуються 9 середньозважених індексів на основі оцінки понад 130 відібраних індикаторів. Інтегральний індекс економічної безпеки розраховується, використовуючи вагові коефіцієнти, які отримані за допомогою експертних оцінок. По кожній складовій економічної безпеки індикатори безпеки співставляються зі шкалою порогових значень. Проте ця методика має недоліки, що знижує достовірність результатів її застосування.

Сухорокув та Ю. Харазішвілі запропонували підхід до комплексного оцінювання складників економічної безпеки. Ними обґрунтовано вагові коефіцієнти в розрізі складників економічної безпеки та здійснено апробацію цих підходів на прикладі оцінювання і прогнозування рівня економічної безпеки [5, с. 21].

Заслужують на увагу методичні підходи до оцінки економічної безпеки країни та регіонів, запропоновані вченим-економістом Г. Чеховичем. На думку Г. Чеховича, застосування даних для розрахунку економічної безпеки за методикою, розробленою на законодавчому рівні – це складний процес, і для більшої оперативності такого аналізу є потреба в оцінці цього показника доступнішим способом [6]. Запропонована ним матрично-графічна модель дає можливість більш чітко сформулювати результат, виявити закономірності та надати подальші пропозиції для покращення економічних показників.

В даному контексті варто відмітити праці, в яких практично вперше в Україні запропоновано методику оцінки рівня територіальних систем регіону на основі використання економіко-математичних методів і моделей. Зокрема, в роботі [4] розроблено комплекс моделей вимірювання фактичного рівня економічної безпеки територіальної системи та модель багатокритеріальної оптимізації для визначення стану територіальної системи, оптимального з точки зору економічної безпеки, а також розроблено моделі визначення порогового рівня економічної безпеки територіальних систем, котрі, на відміну від існуючих підходів до вирішення задачі оцінки величини порогового рівня економічної безпеки, що переважно ґрунтуються на експертних оцінках, дають змогу враховувати динаміку зміни показників розвитку досліджуваних територіальних систем по відношенню до аналогічних параметрів на регіональному та загальнодержавному рівнях.

Аналіз підходів до оцінки рівня економічної безпеки показав, що вони мають багато недоліків: відсутній узагальнений підхід до формування понятійного апарату економічної безпеки, немає єдиного

системного уявлення щодо розрахунку інтегрального показника та формування системи індикаторів економічної безпеки і встановлення їх порогових рівнів, майже у всіх методиках для визначення вагових коефіцієнтів складових економічної безпеки використовують методи експертних оцінок, які носять суб'єктивний характер, багато моделей оцінки є досить складними як з математичної, так і з логічної точок зору, що ускладнює їх застосування. Також варто зазначити, що існує обмежена кількість праць, що досліджують економічну безпеку на рівні регіону та його територіальних систем.

1. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник. – 2-е изд. / под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 869 с.

2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013.

3. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

4. Пілько А. Д. Моделювання процесів управління економічною безпекою регіону [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.03.02 / Пілько Андрій Дмитрович; Прикарпатський національний ун-т ім. Василя Стефаника. – Івано-Франківськ, 2004. – 203 арк.: табл. – арк. 179–191.

5. Сухоруков А. І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.

6. Чехович Г. Т. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки країн та регіонів / Г. Т. Чехович // Ефективна економіка. – 05.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2437>

*Богдан Струтинський *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ

В умовах реструктуризації стратегія управління інвестиційною та інноваційною діяльністю будівельних організацій стає ефективним ринковим інструментом підвищення їх конкурентоспроможності.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Буртняк І. В.

Важливою умовою підвищення ефективності економіки України та усунення негативних тенденцій у всіх її сферах є активізація інвестиційно-інноваційної діяльності.

Одним з її пріоритетних напрямів є інвестування в будівельний комплекс України. Кризовими явищами в цій галузі є: підвищення матеріаломісткості та трудомісткості; екстенсивний розвиток будівництва; низькі інвестиційні й інноваційні можливості; відсутність ефективних механізмів управління на всіх стадіях реалізації проєкту; обмеженість бюджетних асигнувань; низька платоспроможність населення; відсутність діючих фінансово-кредитних механізмів залучення коштів населення; недолік сучасних законодавчих і методичних основ; відсутність єдиних методів оцінки ефективності проєктів [1].

Підвищення ефективності управління інвестиційною та інноваційною діяльністю будівельних організацій включає: удосконалення структури та функцій управління, подолання відставання у техніко-технологічних аспектах діяльності, підвищення рівня фінансово-економічної політики та досягнення на цій основі поліпшення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції (послуг), зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, покращення фінансово-економічних результатів діяльності [3].

На основі проведеного аналізу статистичних даних було встановлено, що за останній період відбулися істотні зрушення в інвестиційній діяльності, тому необхідне подальше стимулювання інвестиційної діяльності в Україні за рахунок: формування сприятливого інвестиційного клімату в країні; комплексного об'єднання зусиль в цьому напрямку державних, регіональних органів влади та керівників підприємств; розробки й упровадження перспективних інвестиційних програм розвитку територій; інвестування у високі технології [2].

Отже, управління інвестиційною діяльністю підприємства в сучасних умовах тісно пов'язане з формуванням інвестиційної стратегії. Інвестиційна стратегія підприємства є одним із факторів забезпечення його ефективної діяльності.

1. Теренчук С.А. Моделі і методи оцінки ризиків в інвестиційних будівельних проєктах в умовах невизначеності / С.А. Теренчук, Б.М. Єременко, Д.Б. Журибеда // Теорія і практика будівництва. – 2009. – №5. – С. 49–53.

2. Федотова С.Ю. Інвестиційно-інноваційна активність будівельного підприємства в сучасних умовах економіки / С.Ю. Федотова // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2009. – № 20. – С.76–79.

З. Федотова С.Ю. Сучасний стан інноваційної діяльності в будівництві / С.Ю. Федотова // Економіка та держава. – 2007. – С. 50–51.

Олена Шмат *
ДВНЗ «Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника»

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКА ВАЛОВОГО ЗБОРУ КАРТОПЛІ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У сільськогосподарському виробництві зайнята третина населення Прикарпаття. Врожай і врожайність – найважливіші результативні показники землеробства і сільськогосподарського виробництва в цілому. Рівень врожайності відображує вплив економічних і природних умов, а також якість організаційно-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і господарств.

Одним з головних завдань аналізу динаміки є виявлення та кількісна характеристика основної тенденції розвитку. Під тенденцією розуміють загальний напрямок до зростання, зниження або стабілізації рівня явища на протязі певного періоду.

У зв'язку з тим, що на врожайність впливають різні фактори, як об'єктивні так і суб'єктивні, постає необхідність дослідити тенденції зміни досліджуваних явищ. Тому, після аналізу зміни урожайності за певний період, потрібно вирівняти ряди динаміки.

Узагальнюючим показником швидкості зміни врожайності в динаміці є середньорічний темп приросту. Даний показник дає можливість встановити наскільки в середньому за одиницю часу (рік) повинен збільшитися рівень ряду в абсолютному виразі, щоб виходячи від початкового рівня за певний проміжок часу досягти кінцевого результату. [1]

Аналіз статистичних даних щодо врожайності картоплі в Івано-Франківській області показав, що середня врожайність картоплі в період з 2006 по 2014 рр. склала 809 тис. т. Щороку врожайність картоплі в середньому зростала на 21,7 тис. т. або на 2,3 %, кожний відсоток приросту врожайності в середньому відповідає 9,4 тис. т. Рівень врожайності картоплі за досліджуваний період досить високий і варіює від 551,5 до 927,6 тис. т.

Для подальшого аналізу проведено вирівнювання розглянутого вище динамічного ряду і побудовано трендові моделі для вибірки даних по посівних площах (тис. га) та врожайності (ц/га) картоплі в Івано-Франківській області. Для першої вибірки обрано логариф-

* Науковий керівник: к. ф.-м. н., доц. Дмитришин Р. І.

мічну модель, а для другої – поліноміальну. На їх основі на 2015 рік отримано такий прогноз: посівні площі становитимуть 59,9 тис. га, а врожайність – 165,5 ц/га. Порівняльний аналіз даних показників показав, що посівні площі мають тенденцію до зниження, а врожайність – до зростання.

Крім того, проведено порівняльний аналіз показника валового збору картоплі за 2013–2014 рр. Як результат у базовому році, в порівнянні з попереднім, даний показник зріс на 16,5 тис. т. не зважаючи на зниження посівної площі під картоплю у 2014 році на 1,2 га. На зростання показника валового збору картоплі могло вплинути покращення технологічних характеристик, зміна у внесенні мінеральних добрив, форма обробітку землі і технологія при зборі врожаю. Якщо перевести даний показник у грошовий еквівалент, то дохід від зростання валового збору картоплі у 2014 році склав 35,071 млн. грн.

Таким чином, використання інструментарію економіко-математичного моделювання при аналізі показників врожаю і врожайності картоплі в Івано-Франківській області дало змогу дослідити тенденції у змінах валового збору, посівних площ і врожайності. Зокрема, прогноз двох останніх показників дав змогу обґрунтувати необхідність та вказати перспективи вирощування даної с/г культури.

Прогнозовані показники вказують на те, що валовий збір картоплі у 2015 році зросте, тому є доцільним пошук нових ринків збуту, а також використання новітніх методів переробки картоплі.

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. Посібник / А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

БАНКІВСЬКА СПРАВА, ГРОШІ І КРЕДИТ

Яна Білоха *
Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах розвитку економічної системи України важливого значення набуває активізація інтеграційних процесів. Цьому сприяє існуюча кризова ситуація, вплив якої на суб'єктів господарювання може бути локалізований шляхом побудови ефективного механізму їх взаємодії. Банки та страхові компанії можна вважати тими установами, які використовують такий механізм вже досить тривалий час. Активізація процесів інтеграції банків та страхових компаній в Україні відбулася на початку ХХІ ст., коли стали очевидними переваги, що формуються в результаті тісної співпраці. До таких переваг слід віднести: створення нових джерел надходжень грошових коштів, отримання лояльних клієнтів, досягнення більших можливостей за допомогою консолідації капіталу, протистояння кризовим явищам. Проте, не завжди побудований механізм взаємодії банків та страхових компаній є дієвим та приносить позитивний результат. Враховуючи те, що кожна форма взаємодії між компаніями має свої переваги та недоліки, важливим є створення ефективного механізму банківського страхування в Україні.

Проблемам взаємодії банків та страхових компаній у формі банківського страхування присвячено ряд праць зарубіжних авторів: Р. Борнефельда, О. Гана, Х. Камеза, В. Клейна, Ю. Мохової, А. Свечкіної, Р. Світала, М. Сліперського, О.Шофськи; а також відомих українських науковців: Н. Внукової, А. Єрмошенка, С. Зубика, М. Клапківа, І. Лютого, С. Науменкової, А. Пересади, В. Фурмана, В. Шелудько.

Метою роботи є дослідження особливостей взаємодії банків зі страховими компаніями в Україні та підвищення ефективності механізму банківського страхування.

В усьому світі поняття банківського страхування розглядається як похідне від інтеграційних процесів у фінансово-кредитній сфері. Тому основним критерієм для розподілу взаємодії суб'єктів страхового сектора і банківської сфери є ступінь інтеграції їхньої діяльності [1, с. 168].

До моделей взаємодії за рівнем інтеграції банків і страхових компаній у контексті банківського страхування слід віднести створен-

* Науковий керівник: к.е.н. Жежерун Ю. В.

ня угоди про взаємодію, створення страхової компанії та створення фінансової холдингової групи [2, с. 147].

Перша модель взаємодії може набувати форми угоди про спільну діяльність та агентської угоди. У даному випадку договір про спільну діяльність банку і страхової компанії не передбачає створення юридичної особи, що не суперечить законодавству. Згідно з формою агентської угоди, банк реалізує страхові продукти, які розробляються страховою компанією, та отримує за це обумовлену угодою комісійну винагороду. Визначальними ознаками даної моделі взаємодії є обмеження інвестицій з обох сторін та незначний ризик.

У випадку застосування другої моделі взаємодії, діяльність банку і страхової компанії базується на утворенні спільними зусиллями нової фінансової організації. Тобто учасники даної моделі вкладають кошти в зазначену компанію з подальшим обумовленням системи критеріїв виходу із спільного бізнесу. Особливістю такої взаємодії є довгострокове партнерство інвесторів банку і страховика, що має на меті створення нової страхової компанії.

Третя модель взаємодії передбачає створення фінансової холдингової групи, а також купівлю баком страхової компанії (або навпаки). Основними характерними рисами даної моделі є повна інтеграція страхової компанії і банківської установи, яка передбачає об'єднання клієнтських баз даних обох установ, інтеграцію капіталу, продажу тощо. Кінцевим продуктом взаємодії можуть бути комплексні або інтегровані фінансові продукти [1, с. 172].

На основі аналізу моделей інтеграції механізм банківського страхування можна охарактеризувати як сукупність суб'єктів, об'єктів і форм інтеграції банків і страхових компаній, інструментів управління інтеграцією, що являють собою підсистеми механізму, функціонують на основі взаємозалежних зв'язків і мають на меті досягнення його єдності і цілісності.

Даний механізм є взаємодією банків зі страховими компаніями в результаті інтеграції їхньої фінансової, маркетингової та технологічної діяльності. Його основною метою є отримання синергетичного ефекту від координації продажу, інтеграції страхових і банківських послуг, використання спільних каналів продажу, розробки нових фінансових послуг.

На нашу думку, успішна інтеграція банків і страхових компаній залежить від наявності в учасників ефективно налагодженої системи управління інтеграцією, що дозволить мінімізувати потенційні збитки як банків, так і страхових компаній. Тому, підвищується увага до проблем удосконалення ефективності механізму вітчизняного банківського страхування.

На рис. 1 представлено основні напрями підвищення ефективності механізму банківського страхування в Україні, які повинні відповідати наступним вимогам:

– по-перше, формуватися на основі інструментів управління інтеграцією (державне регулювання інтеграції, інформаційно-аналітичне забезпечення, корпоративне управління, управління ризиками інтеграції);

– по-друге, бути спрямованими на забезпечення дієвості відповідних інструментів підвищення ефективності інтеграції на суб'єктному (пруденційний нагляд, захист прав споживачів фінансових послуг, управління ризиками інтеграції з боку страхового ринку, а також ризиком ліквідності, операційним і кредитним ризиками) і об'єктному (розширення асортименту фінансових послуг, налагодження дистрибуції фінансових послуг, знаходження нових клієнтських сегментів, розробку системи оплати праці і мотивації персоналу) рівнях.



Рис.1. Напрями підвищення ефективності механізму банківського страхування в Україні

Джерело: власна розробка автора

Отже, активізація інтеграційних процесів в економіці потребує формування ефективного механізму банківського страхування в Україні. Механізм банківського страхування є сукупністю суб'єктів, об'єктів і форм інтеграції банків і страхових компаній, інструмен-

тів управління інтеграцією з метою досягнення його єдності, цілісності та взаємозалежності. Для удосконалення механізму банківського страхування необхідним є спрямування спільної діяльності у двох напрямках: формування механізму на основі інструментів управління інтеграцією та його спрямування на забезпечення дієвості відповідних інструментів підвищення ефективності інтеграції на суб'єктному та об'єктному рівнях.

1. Єрмошенко А.М. Порівняння основних методів банківського страхування / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3. – С. 167–174.

2. Свечкіна А.Л. Розвиток системи страхування депозитів в Україні: досвід розвинених країн та використання його у вітчизняній практиці/ А.Л. Свечкіна, Ю.Л. Мохова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – С. 145–148.

*Ірина Довга **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Важливим інструментом залучення депозитних ресурсів та формування ресурсної бази є правильна та раціонально сформована депозитна політика банку. У широкому значенні депозитну політику комерційного банку варто розглядати як стратегію і тактику банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів на обіговій основі, а також під час організації та управління депозитним процесом. [3, с. 115]. Економічну сутність депозитної політики, її формування і напрями вдосконалення розглянули вітчизняні науковці. Ю. Галіцейська, М.П. Могільницька, С.І. Співак, В. Лагутін, А. Мороз, М. Савлук, Р. Коцовська, В. Ричаківська, С. С. Смолякова, Г. В. Сокол тощо.

Метою даної статті є визначення сутності депозитної політики банку, факторів, які впливають на її та виокремлення головних шляхів вдосконалення депозитної політики, на основі аналізу депозитної діяльності банків.

Розробка комплексного підходу до залучення тимчасово вільних грошових коштів – це дійсно складне завдання, і під час його вирішення слід врахувати цілу низку аспектів – від макроекономічних показників до показників діяльності окремого банку. На сьогодніш-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Криховецька З. М.

ній день існує безліч підходів, за допомогою яких банк оптимізує депозитну політику застосовуючи різні стимули залучення коштів, які загалом можна диференціювати на такі складові: відсоткову ставку, строк залучення, кількість та якість банківських послуг, ціну послуг (послуга конвертації), швидкість проведення зазначеної процедури, частоту користування даним банківським продуктом.

Для ефективного проведення депозитної політики необхідна чітка послідовність дій з приводу її розробки та функціонування. Заслугує на увагу з цього приводу запропонована Смоляковою С. С. уточнена структура етапів реалізації депозитної політики, яка ґрун-

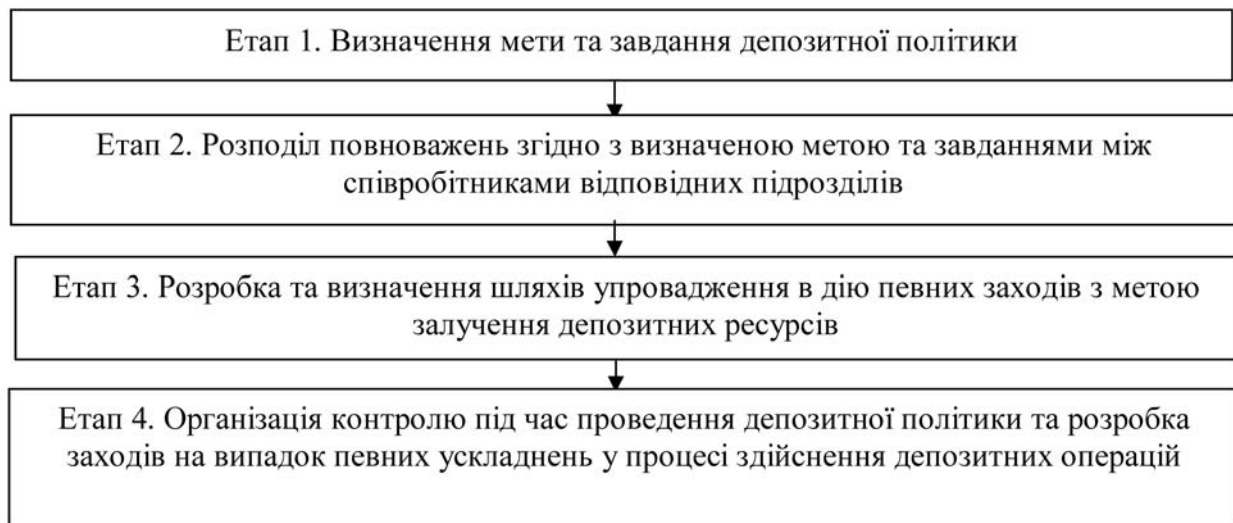


Рис. 1. Структура етапів реалізації депозитної політики банків

В Україні ринок депозитних ресурсів знаходиться у постійному русі, тому банки мають враховувати ті фактори, які можуть впливати на максимальне залучення вільних грошових коштів від фізичних та юридичних осіб.

При розробці та формуванні депозитної політики, банки повинні пристосовуватися і враховувати вплив як зовнішніх факторів, так і внутрішніх факторів, які впливають на формування депозитної політики банку одночасно, і можуть мати як прямий, так і зворотний вплив на можливість залучати депозитні ресурси в необхідних обсягах, за привабливою ціною та на оптимальний термін (рис. 2).

Станом на 1.06.2014 р. валютна структура загального депозитного портфелю України на 57% (376,7 млрд. грн.) складалась з гривневих вкладів, а 43% (284,9 млрд. грн.) становили вклади в іноземній валюті. Валютні вклади почали витісняти нацвалюту з депозитного портфелю банків, але виключно завдяки перерахунку на гривню по новому курсу. Реальний відтік валютних депозитів був більшим з огляду на нові вимоги НБУ видавати за добу інвалютою депозиту суми не більше 15 тис. грн. У депозитному портфелі юридичних

осіб гривневі депозити суттєво випереджають обсяг валютних, що пов'язано з відсутністю валютних доходів у більшості юридичних осіб-вкладників і високою часткою поточних депозитів.

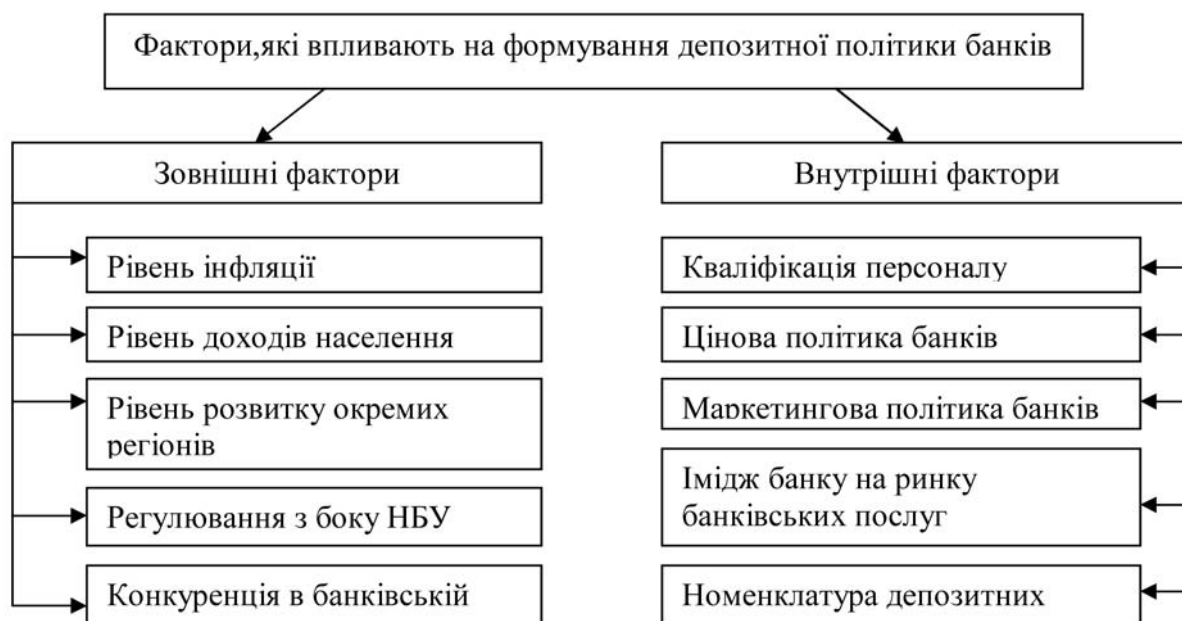


Рис. 2. Фактори, які впливають на формування депозитної політики банків [1, с. 130]

Станом на 1.06.2014 р. валютна структура загального депозитного портфелю України на 57% (376,7 млрд. грн.) складалась з гривневих вкладів, а 43% (284,9 млрд. грн.) становили вклади в іноземній валюті. Валютні вклади почали витісняти нацвалюту з депозитного портфелю банків, але виключно завдяки перерахунку на гривню по новому курсу. Реальний відтік валютних депозитів був більшим з огляду на нові вимоги НБУ видавати за добу інвалютою депозиту суми не більше 15 тис. грн. У депозитному портфелі юридичних осіб гривневі депозити суттєво випереджають обсяг валютних, що пов'язано з відсутністю валютних доходів у більшості юридичних осіб-вкладників і високою часткою поточних депозитів.

Одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності депозитної політики банку є вдосконалення структури банківського сектору і розвиток внутрішньогалузевої конкуренції. З метою підвищення конкурентоспроможності українських банків у світлі інтеграції до Євросоюзу доцільним є створення програми консолідації банківської системи, підвищення рівня її капіталізації.

Що стосується ставок по депозитах, то вони в Україні однозначно мають знижуватися. Це ненормальне явище, коли в економічно розвиненій країні вигідніше відкривати депозит, ніж займатися підприємницькою діяльністю. Основною метою депозитних вкладень є перенесення вартості грошей у часі, а не отримання доходу.

Тобто ставка по депозиту теоретично не має перевищувати рівень інфляції у країні. Понизити процентні ставки вдасться тільки тоді, коли рівень інфляції буде достатньо низьким, а національна грошова одиниця – достатньо стабільною.

Ситуації, в яких працюють сьогодні фінансові установи, в тому числі й банки, досить не прості. Особливо це відчутно в умовах фінансово-економічної нестабільності країни. Тому при розробці депозитної політики, банки повинні використовувати такі основні правила – рекомендації:

1. Депозитні операції організуються таким чином, щоб сприяти одержанню банківського прибутку чи створенню умов для одержання прибутку в майбутньому;

2. Під час здійснення банківських операцій необхідно забезпечувати взаємозв'язок і взаємоузгодженість між термінами і сумами депозитів і кредитних вкладень;

3. Під час організації депозитних операцій банк повинен прагнути до того, щоб резерви вільних (незалучених в активні операції) засобів на депозитних рахунках були мінімальними;

4. Варто вживати заходів щодо розвитку банківських послуг і підвищення якості й культури обслуговування клієнтів, що сприяє залученню депозитів [5, с. 15].

Населення в умовах військово-політичної невизначеності, дефолтів банків та девальвації національної валюти піддалися паніці, у фізичних та юридичних осіб виникла недовіра до банківської системи, через що обсяги депозитів на банківських рахунках значно зменшилися. Оскільки обсяг готівки “на руках” у населення залишається значним, банкам потрібно проводити раціональну депозитну політику, що дозволить повніше задовольнити потреби клієнтів у різноманітних послугах, поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на депозитних рахунках у банку.

1. Сокол Г. В. Формування депозитної політики банків [Електронний ресурс] / Г. В. Сокол // Управління розвитком. – 2013. – № 23. – С. 128–131. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_23_57.pdf

2. Смолякова С. С. Формування депозитної політики банку [Електронний ресурс] / С. С. Смолякова // Управління розвитком. – 2014. – № 11. – С. 80–82. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_11_33.pdf

3. Стойка В. С. Теоретичні підходи до визначення поняття «депозитна політика» та особливостей її формування в комерційному банку [Електронний ресурс] / В. С. Стойка // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка. – 2014. – Вип. 3. –

С. 114–116. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvuuces_2014_3_28.pdf

4. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

5. Співак С. І. Депозитна політика вітчизняних банків [Електронний ресурс] / Співак С. І. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.

*Романа Маланчук **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ТЕХНОЛОГІЇ ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ: ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ

Сьогодні можливості використання мережі інтернет у банківській сфері постійно розширюються. Технологія дистанційного банківського обслуговування «домашній банкінг» (home banking), або «віддалений банкінг» (remote banking), що дає змогу клієнту отримувати банківські послуги, не відвідуючи офіс банку, існує вже більше двадцяти років. Як видно із самої назви, «віддалений банкінг» є формою надання банківських послуг не в банківському офісі при безпосередньому контакті клієнта і банківського службовця, а в офісі клієнта, в його будинку і скрізь, де це допускається системою і зручно клієнту. Технологія «home banking» була розроблена на початку 80-х років, коли банки Західної Європи розпочали активну конкуренцію за залучення нових клієнтів. Датою народження «домашнього банкінгу» вважається 1983 рік, коли будівельне товариство Nottingham Building Society разом з Банком Шотландії та телефонною компанією British Telekom впровадило систему Homelink [2].

На сучасному етапі світового розвитку країни з розвиненою фінансовою структурою мають усталені способи впровадження інформаційних технологій у фінансову сферу, які зорієнтовані на оптимальне ведення бізнесу. Мета роботи полягає у визначенні ролі глобальної мережі інтернет для банківської справи. Використання передових технологій як в області обробки інформації, так і в області її аналізу дозволяє не тільки розвивати фінансові інформаційні системи відповідно до передових стандартів, але й докорінно змінювати структуру і способи ведення бізнесу. Прогрес у галузі використання дистанційного обслуговування банками неминучий, і незабаром неможливо буде уявити собі успішну діяльність банку

* Науковий керівник: к.е.н. Білий М. М.

без застосування інтернету [3]. У розвинених країнах інтернет-банкінг досить швидко набув популярності серед клієнтів, переважно фізичних осіб та малого бізнесу. Відповідно до досліджень, проведених компанією Forrester Research, вже в середині 2003 року кожен п'ятий європеєць користувався послугами інтернет-банкінгу. Одним із лідерів у розвитку систем дистанційного банківського обслуговування є, звичайно, Сполучені Штати Америки. В Європі вже більше 60 % банків упровадили в себе системи Інтернет-банкінгу. Найбільш активно користуються Інтернет-банкінгом у Фінляндії (90 % банків) [2]. Інтернет-банкінг в Україні знаходиться на стадії формування.

Донедавна переважно використовувалися системи пасивного інтернет-банкінгу, які дозволяли отримувати інформацію про стан рахунків, але не мали функцій управління ними. Зараз все більша кількість банків надають послуги зі здійснення операцій через інтернет-мережу. Упровадження інтернет-банкінгу в українських банках – нагальна необхідність, бо інакше неможливо вижити в міжнародній конкуренції. В українських банках переважають такі види інтернет-послуг, як перегляд залишку на рахунку; грошові перекази; отримання виписок за рахунками; поповнення мобільного телефону й оплата послуг: комунальних, телебачення, інтернет; поповнення балансу в соцмережах і онлайн ігор; конвертація валюти; додаткові послуги по платіжним карткам. Також активно здійснюються операції з відкриття та поповнення депозитів [4]. Послуги інтернет-банкінгу включають в себе як продукти для корпоративних клієнтів, так і різні фінансові послуги для рядових споживачів, тобто через інтернет можна отримати повний набір банківських послуг, за винятком видачі готівки. Передусім, перевагою інтернет-банкінгу є значна мінімізація витрат, адже собівартість надання банківських послуг через інтернет значно нижче. Згідно з даними Internet Banking Report у розвинутих країнах кожен клієнт, що користується послугами інтернет-банкінгу щорічно скорочує витрати банку на 565 дол. [5]. Фінансові послуги ідеально підходять для надання у віддаленому режимі, оскільки не потребують фізичної присутності постачальника послуг і не супроводжується переміщенням матеріальних активів. Але це не означає, що широке розповсюдження інтернет-банкінгу дозволить повністю відмовитись від відкриття та утримання філій банку, бо при наданні високо ризикових послуг необхідне особисте спілкування з клієнтами та ретельний їх відбір [6].

Висновки. Використання технології дистанційного обслуговування суттєво спрощує роботу банків. Застосування передових технологій як в області обробки інформації, так і в області її аналізу дозволяє не тільки розвивати фінансові інформаційні системи від-

повідно до передових стандартів, але й докорінно змінювати структуру і способи ведення бізнесу.

1. Бортников Г. П. Банки и Internet : мировые тенденции / Г. П. Бортников // Корпоративные системы. – 2001. – №2. – С. 11–16.

2. Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III «Про банки і банківську діяльність» [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>

3. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски [Текст] / Ю. Н. Юденков, С. А. Ермаков, Н. А. Тысячникова, И. В. Сандалов. – М. : КноРус, 2010. – 320 с.

4. Корнієнко Т. В. Стратегічне планування діяльності банку / Т.В. Корнієнко // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 110–114.

5. Трофимова Е. В. Концептуальная модель формирования системы Интернет-банкинга [Електронний ресурс] / Е. В. Трофимова. – Режим доступу : <http://tvvlibrary.narod.ru/>

6. Огієнко В. І. Інтернет-банкінг як перспективний напрям розвитку ринку фінансових послуг / В. І. Огієнко // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1217>.

7. Нікітін А.В. Маркетинг у банку: навч. посіб. / А.В Нікітін, Г.П. Бортников, А.В. Федорченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 432 с.

*Мар'яна Марчук **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Банківські системи багатьох країн світу протягом багатьох років функціонували у досить складних умовах. Негативний вплив кредитного ризику сприяв погіршенню ефективності діяльності банків, зменшенню прибутковості активів та капіталу, істотному погіршенню якості кредитних портфелів банків, ключовою причиною якого стало зниження платоспроможності позичальників, до якого банки не були готові та не змогли ефективно відреагувати на зміни. Правильна організація процесу банківського кредитування, розроблення ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями є основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банківських установ. Саме тому, дослідження фор-

* Науковий керівник: к.е.н. Плець І. І.

мування та реалізації кредитної політики банку сьогодні є досить актуальним.

Дослідженням питань щодо механізму формування і реалізації кредитної політики займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Я.Я. Благодир, Ю.П. Бичко, А.В. Бричкіної, І.В. Меркулова, А.О. Гаряги, В.В. Галастюка, А.О. Єпіфанова, О.А. Криклій, О.П. Ковальова, О.І. Лаврушина, Р.Р. Коцовська, О.В. Пернарівського, А.О. Примостки, А.Я. Слободи тощо.

Одним з головних завдань, що постають перед керівництвом банку є правильна розробка кредитної політики, яка повинна охоплювати найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку, визначати пріоритетні напрями кредитування, а також перелік кредитів, які не повинні входити до кредитного портфеля [2, с. 165].

Збільшення обсягів банківських кредитів супроводжується підвищенням банківських ризиків, найвпливовішим із яких є кредитний. Виходячи з цього, ключовою передумовою системи управління кредитним портфелем банку є продумана та зважена кредитна політика.

З метою її реалізації банки в сучасних умовах ефективною кредитної діяльності розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують механізми її здійснення [4, с. 12].

Кредитна політика визначає структуру управління, а також порядок і правила здійснення кредитної діяльності банку. Провідною метою кредитування слід вважати забезпечення достатнього рівня прибутковості банку від операцій із надання кредитів.

Кредитна політика банку націлена на розробку та реалізацію оптимальної політики, яка б поєднувала економічні інтереси банку та клієнта і прийняття рішень щодо забезпечення найбільш ефективного руху фінансових коштів клієнта. Предметом спільного інтересу у взаємовідносинах кредитора і позичальника являється кредит. З ним пов'язаний кредитний ризик, якого потрібно уникати [1, с. 53].

З метою мінімізації кредитних ризиків, необхідно запровадити систему страхування цих ризиків. Оскільки саме воно дозволяє знизити або взагалі уникнути збитків на випадок невиконання вимог, які пропонує банк.

Слід зазначити, що страхування кредитів – це зменшення або усунення кредитного ризику, який виражається у можливій несплаті позичальником основного боргу і відсотків за ними і є однією з форм забезпечення кредиту.

За кордоном є популярними дві основні форми кредитного страхування: страхування кредитів та страхування застави під отримання кредитів. Щодо першого виду страхування, то він передбачає для банку роль страхувальника, який захищає саме власні

інтереси. Страхове відшкодування збитків у випадку боржником своїх зобов'язань отримує банк. При встановленні ставки відсотка за кредит враховується сума страхових внесків. За другою формою страхування страхувальник виступає боржником, який захищає право свого кредитора, тобто застраховану сторону. Різновидом гарантійного паперу страхової компанії банку виступає страховий поліс.

Підвищення ефективності системи управління кредитними ризиками, як елемента кредитної політики можна також досягти за умови використання механізму сек'юритизації кредитного портфелю. Завдяки йому банки можуть себе ізолювати від ризиків банкрутства.

З точки зору оптимізації активів, економічна сутність сек'юритизації полягає в тому, що являє собою притягнення коштів для фінансування портфелю активів при мінімізації ризиків кредитування і ліквідності шляхом розміщення на фінансовому ринку цінних паперів, джерелом виплат за яким є цей портфель активів.

Сек'юритизація в основному дає можливість банкам передавати кредитний ризик іншим учасникам ринку, якими є інвестори, саме вони купують цінні папери. Слід зазначити, що банк може здійснити трансферт ризику зміни відсоткової ставки за допомогою сек'юритизації. Перемістити балансові активи банку за баланс дозволяє саме процес сек'юритизації. Він є одним із видів позабалансової діяльності банку. Знизити рівень ризикованості банку, покращити якість активів та підвищити за інших рівних умов показники адекватності капіталу можна за допомогою сек'юритизації активів [3, с. 176].

До переваг при використанні сек'юритизації можна віднести:

- підвищення рівня конкурентоспроможності банків на ринку кредитних вкладень;
- забезпечення адекватного управління кредитним ризиком не лише окремих позичкових операцій комерційного банку, але й усієї загальної кількості кредитних вкладень;
- диверсифікація ресурсної бази банку та зниження вартості залучених ресурсів;
- вирішення проблеми недостатності капіталу банку для проведення активних операцій;
- забезпечення дотримання нормативних вимог щодо його достатності та підвищення доходності власного капіталу комерційного банку.

Отже, можна зробити висновки, що банкам потрібно активно використовувати страхування та механізм сек'юритизації. При використанні страхування у своїй кредитній політиці банки отримають наступні вигоди:

- можливість реструктуризації (продовження) пристроєних споживчих кредитів за рахунок отримання страхової гарантії повернення споживчого кредиту у наступних періодах;
- покращення умов для позичальника;
- перекваліфікувати пристроєні споживчі кредити в категорії меншого ризику.

1. Андрос С. В. Кредитна політика як важливий інструмент досягнення стратегічних цілей комерційного банку в умовах невизначеності / С. В. Андрос // Економіка і організація управління. – 2011. – № 2 (10). – С. 53–60.

2. Криклій О. А. Формування кредитної політики банку / О. А. Криклій, О. В. Мірошніченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 3 (15). – С. 165–171.

3. Сало І. В. Формування та реалізація кредитної політики банку : монографія / І. В. Сало, І. В. Карбівничий. – Суми : Університетська книга, 2011. – 176 с.

4. Марцин В. С. Методологічні засади формування фінансово-кредитної політики банку в період виходу з кризи / В. С. Марцин // Економіка розвитку, 2010. – №1 (53). – С. 12–16.

*Дарья Педашенко **
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры

BITCOIN – КАК ИННОВАЦИОННОЕ СРЕДСТВО ОПЛАТЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ В УКРАИНЕ

За последние несколько лет Интернет всё активнее используется не только для поиска и получения нужной информации, но и для ведения торговых отношений. Усиление конкуренции в банковском секторе экономики привели к ужесточению финансовых требований к участникам рынка. Это в совокупности с развитием информационных и финансовых технологий привело к появлению электронных денег. Их основной функцией является покупка товаров и услуг через Интернет.

Возникшая в 2009 году, стремительно набирает популярность цифровая валюта Bitcoin. Основным отличием от других электронных систем является полная анонимность транзакций. Также популярность Bitcoin в мире обуславливается тремя факторами.

* Научный руководитель: к.т.н., доц. Климчук А. А.

Во-первых, эта валюта менее волатильна, чем реальные деньги. Во-вторых, использование Bitcoin упрощается за счет новых мобильных приложений и цифровых кошельков, представленных на рынке. И, наконец, теперь пользователи Bitcoin-кошельков могут оплатить с помощью цифровой валюты множество товаров и услуг. Bitcoin не привязаны к стоимости каких-либо существующих валют или реальных активов. Их цена определяется исключительно спросом и предложением на онлайн-биржах либо в прямых сделках между покупателем и продавцом. За последние 3 года появились биржи, банкоматы, магазины, принимающие Bitcoin. Объемы вложений в Bitcoin, количество и разнообразие работающих с ней компаний - все указывает на возможность широкого использования Bitcoin в будущем. Количество пользователей в мире, которые завели Bitcoin-кошельки составляет более 41 миллиона, в Украине – 90 500.

Основными факторами, препятствующими развитию Bitcoin-системы в Украине, являются:

– В первую очередь – незнание жителями Украины преимуществ Bitcoin-системы

– сложность владения для обычного потребителя;

– различность с, привычным украинцам, интернет-банкингом.

Однако в 2014 году энтузиастами была создана первая общественная организация – Bitcoin Foundation Ukraine (BFU), целью которой является развитие Bitcoin на территории Украины. Одной из ключевых задач BFU будет разработка нормативно-правовых актов, которые позволят вывести участников рынка Bitcoin из серой зоны. Создание BFU связано с тем, что в Украине начали появляться первые компании и отдельные предприниматели, желающие заработать на Bitcoin. В марте 2014 экс-менеджер мобильного оператора CDMA Ukraine Михаил Чобанян открыл первое в Украине агентство по обмену криптовалюты Kupa с физическим офисом, куда могут приходить клиенты и покупать биткойны за наличные.

В связи с немалым количеством потенциальных пользователей Bitcoin кошельков и нарастающим интересом к этой валюте, мы считаем, что внедрение в интернет-магазины, а также в торговые точки магазинов Украины системы оплаты товаров посредством биткойн монет привлечет значительное количество клиентов, имеющих активные биткойн-кошельки, но не имеющих возможности тратить их содержимое. Вслед за многочисленными компаниями, которые будут принимать к оплате Bitcoin, подумать об изменениях следует и коммерческим банкам, возможность пополнить свой биткойн-кошелек в любом терминале самообслуживания привлечет банку дополнительные средства.

Создание адекватной и простой системы регулирования и использования клиентами электронных денег тем самым снижая рис-

ки возникающие при этом, даст возможность банкам привлекать новых клиентов, приумножить свой доход, а также сократить дистанцию между техническим прогрессом и еще не совсем созревшей банковской системой.

1. Сокровища ботанов: все, что важно знать о валюте будущего – биткоинах, февраль 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.maximonline.ru/statji/_article/bitcoin/

2. 7 актуальных технологических трендов, 26 Декабря 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.digitalworkplace.ru/social/7-aktualnykh-tekhnologicheskikh-trendov/>

3. Электронные деньги: анализ практики использования и прогноз развития (автореферат), кандидат экономических наук Горюков, Евгений Валерьевич, 2004

4. Экспресс-анализ платежных систем [Электронный ресурс]. URL: <http://www.romver.ru/services/print.php?razdel=297>

5. Число пользователей Bitcoin достигло исторического максимума, 2 Октября 2014, [Электронный ресурс]. URL: <http://forbes.ua/news/1380157-chislo-polzovatelej-bitcoin-dostiglo-istoricheskogo-maksimuma>

6. Украина вышла в лидеры по числу Bitcoin-бизнесменов, 9-04-2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bitcoin.dp.ua/73-ukraina-vyshla-v-lidery-po-chislu-bitcoin-biznesmenov.html>

7. Украина – страна Bitcoin. О чем предупреждает НБУ, и при чем тут FATF, 20 Ноября 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://forbes.ua/business/1383217-ukraina-strana-bitcoin>

*Тетяна Федорів **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Питання ефективності формування банківського капіталу є одним із найактуальніших і найбільш дискусійним у сучасному фінансово-менеджменті банку. Створення достатнього рівня банківського капіталу для забезпечення країни фінансовими ресурсами навіть у несприятливих фінансово-економічних умовах є надзвичайно актуальною проблемою сучасної науки та практики. Вітчизняна банківська система продемонструвала нестійкість під впливом світових кризових явищ, що безумовно вказує на значні проблеми в управлінні

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Криховецька З. М.

формуванням капіталу. Одним із важливих факторів, які забезпечують можливість вітчизняної банківської системи здійснювати позитивний вплив на економіку, розширювати значні банківські послуги, недопускаючи при цьому значних ризиків, і відповідно зберігаючи надійність системи, є капіталізація [1]. Тобто здатність вирішення цих завдань залежить передусім від механізмів управління банківським капіталом, який є одним з найважливіших показників банківської діяльності, що характеризує їх фінансову платоспроможність, ліквідність, та формує можливості подальшого розвитку. Сьогодні питання залучення та підтримки достатнього обсягу капіталу є основною вимогою до вітчизняної банківської системи.

Проблема капіталізації – це проблема недостатньої адекватності капіталів банків щодо розміру їх активів з урахуванням ступеня ризикованості.

В умовах фінансової нестабільності та обмежених можливостей залучення додаткових ресурсів рівень достатності капіталу є індикатором фінансової стійкості банківського сектора економіки. З цього приводу слід зазначити, що діагностика визначення рівня капіталізації банківської установи проводиться за такими основними напрямками:

- визначення основних показників, що впливають на рівень капіталізації банківської установи;
- аналіз рівня достатності капіталу;
- виявлення факторів, які визначатимуть рівень капіталу банківської установи у майбутньому.

Протягом 2008–2013 рр. банки активно нарощували як активи, так і власний капітал, при чому збільшення величини активів відбувалося дещо меншими темпами, а ніж нарощення власного капіталу. Така тенденція пояснюється активним розвитком банківського сектору, в процесі якого банки не гналися за прибутками і не забували про ризики, які є невід'ємною частиною банківської діяльності в цілому. Проте слід зазначити, що рівень капіталізації не є однаковим для всіх банків. Перед деякими банками вельми гостро стоїть проблема низького рівня капіталізації. У переважній більшості банків нарощування власного капіталу відбувалося насамперед за рахунок збільшення статутного капіталу. Протягом останніх років значну роль у зростанні рівня капіталізації вітчизняних банківських установ відіграє субординований борг, що за 2006–2013 роки зріс більше, ніж у 13 разів. Співвідношення капіталу до ВВП збільшилось до 13,24 % у 2013р [2]. У країнах з перехідною економікою цей показник перевищує 40%, у розвинених – 80%.

Отже, в Україні рівень капіталізації банківської системи на сьогодні є недостатнім, а її становлення відбувається досить тривало і повільно.

В силу таких обставин, для вирішення проблем капіталізації банків України було б доцільно:

- поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками;

- стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків;

- з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України, потрібно встановити економічну межу оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки на рівні 40-45% від капіталу усіх банків;

- збільшувати показник адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація) [1].

Головна мета капіталізації вітчизняних банків - це забезпечення максимізації прибутку власників банків в поточному та перспективному періоді, раціональне використання ресурсів для створення ринкової вартості, здатної покрити всі витрати, пов'язані з використанням ресурсів, і забезпечити прийнятний рівень доходів на умовах, адекватних ризику вкладників капіталу. Ця мета отримує конкретний вираз в забезпеченні максимізації ринкової вартості кредитної установи, що реалізує кінцеві фінансові інтереси його власників.

На сьогоднішньому етапі існують наступні можливі шляхи підвищення рівня капіталізації банків, а саме:

- збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії;

- збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи (злиття, приєднання банків, реорганізація банків, тощо);

- збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (шляхом випуску депозитних сертифікатів, банківських облігацій та єврооблігацій);

- збільшення капіталу за рахунок прибутку [3].

Очевидно, з метою підвищення капіталізації банківського сектору банкіри повинні також проводити політику управління ризиками, адекватну їх капітальній базі. Банкам необхідно стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал [1]. Отже, нарощення капіталізації – це головна передумова участі українських банків у економічному розвитку країни. Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків посилить їх конкурентос-

проможність на світовому фінансовому ринку і забезпечить стабільність та надійність усієї економіки України на шляху інтеграції у світове господарство.

1. Подплетній В. В. Капіталізація банківської системи як фактор макроекономічної стабільності / В. В. Подплетній / [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/26.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/26.pdf).

2. Офіційний сайт Національного банку України. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

3. Тарасевич Н. В. Проблеми капіталізації банків в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 295–299. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2013_1_47.pdf

4. Шульженко Г.М. Оцінка капіталізації банківської установи / Г.М. Шульженко, К.Ф. Черкашина // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – Вип. 31. – С. 316–323.

*Ольга Яремін **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

В сучасних кризових економічних умовах в Україні питання соціально-економічного розвитку регіонів постає особливо гостро. При цьому державне регулювання економіки регіонів, вимогами до якого є врахування інтересів усіх суб'єктів соціально-економічного розвитку, мешканців відповідної території, а також забезпечення інтересів держави, набуває характеру багатогранного процесу. Тому актуальним є дослідження механізмів фінансування соціально-економічного розвитку регіонів.

Парадигмою будь-якого розвитку є розширення можливостей вибору для сучасного і майбутніх поколінь. Тому соціальний-економічний розвиток регіону характеризується позитивною динамікою показників, які його формують.

На думку вітчизняних вчених, до складу показників соціально-економічного розвитку слід включити: середню заробітну плату; кількість робочих місць; можливості повноцінної зайнятості пра-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Крпельницька С. О.

цюючих; доступність та розвиток освіти; повноту та доступність для населення послуг з охорони здоров'я; рівень забезпеченості населення житлом, теплом, водою, газом, електроенергією, водовідведенням; доступність для мешканців міста транспортних послуг; доступ до джерел інформації; рівень споживання продовольчих товарів, частку послуг у структурі споживчого кошика; екологічні характеристики середовища міста; показники забезпеченості суспільного порядку і безпеки мешканців; випуск продукції, що може бути вільно реалізована; рентабельність продажів; продуктивність праці; кількість підприємств у регіоні (у тому числі малих та середніх) тощо.

Відповідно до закону України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» до них належать міста, селища міського типу, селища, сільські населені пункти, які розташовані у гірській місцевості, мають недостатньо розвинуті сферу застосування праці та систему соціально-побутового обслуговування, обмежену транспортну доступність. Згідно законодавства передбачено надання державних гарантій соціально-економічного розвитку населеним пунктам, яким надано статус гірських, зокрема:

1) виділення бюджетних коштів на розвиток і зміцнення матеріально-технічної бази пасажирського транспорту, дорожнього господарства, зв'язку, електричних мереж, систем теле- і радіотрансляції, газифікації та розробки місцевих газових і нафтових родовищ, освіти, охорони здоров'я, культурно-побутового й торговельного обслуговування, а також фінансування заходів для поліпшення родючості земель, розвитку та використання туристичних, рекреаційних і лікувальних можливостей гірського регіону;

2) здійснення заходів щодо будівництва об'єктів виробничої й соціальної інфраструктури;

3) установа доплат до ціни сільськогосподарської продукції, що її вироблено в місцевостях, які віднесені до гірських, та що реалізується державі виробниками таких населених пунктів;

4) забезпечення в централізованому порядку поставок населенню життєво необхідної продукції в обсягах, які встановлює Кабінет Міністрів України;

5) плату за електроенергію громадянами в розмірі, що дорівнює платі за електроенергію у сільській місцевості [1].

Окрім цього, фінансування гірських населених пунктів за рахунок бюджетних коштів має певні особливості.

1. Розмір державних пенсій, стипендій, всіх передбачених чинним законодавством видів державної матеріальної допомоги громадянам, які одержали статус особи, що працює, проживає або навчається на території населеного пункту, якому надано статус гірського, збільшується на 20 відсотків [1].

2. В установах, організаціях та військових частинах, розташованих на території населених пунктів, яким надано статус гірського населеного пункту, тарифні ставки та посадові оклади працівників, військовослужбовців, осіб рядового складу органів внутрішніх справ та Державної кримінально-виконавчої служби, визначені генеральною, галузевими та регіональними угодами як мінімальні гарантії в оплаті праці, а також встановлені за рішенням КМУ або за його дорученням, підвищуються на 25 відсотків [2].

3. При наданні освітньої, медичної субвенцій та субвенції на підготовку робітничих кадрів до розрахунку формули, на основі якої здійснюється розподіл таких субвенцій крім інших показників враховуються кількість учнів і особливості надання медичної допомоги у гірських населених пунктах.

Незважаючи на це, гірські райони залишаються одними з найбільш дотаційних районів в Україні, тому що не мають достатніх фінансових та економічних ресурсів для надання повноцінних громадських, державних, комунально-побутових і соціально-культурних послуг. Розмір таких дотацій, на жаль, не дає змоги надавати населенню послуги на рівні гарантованих державою соціальних стандартів.

Тенденція, що склалася в регіонах, суперечить необхідності зростання ролі місцевих бюджетів і не відповідає потребам зміцнення місцевого самоврядування. Ігнорується бюджетна автономія регіональної влади й існує значна залежність дохідної частини регіональних і місцевих бюджетів від центру.

З метою вирішення існуючої проблеми, при здійсненні фінансування соціально-економічного розвитку гірських територій, слід використовувати світовий досвід [3], зокрема, різноманітні механізми державного фінансування соціально-економічного розвитку регіонів, в основу яких покладено:

1. Регіональні цільові програми. Вони повинні спрямовуватися на стимулювання соціально-економічного розвитку регіону за допомогою активних заходів соціальної політики, що включають в себе створення робочих місць, внутрішнє та зовнішнє інвестування високотехнологічних виробництв тощо;

2. Комерційні кредити під державні гарантії. Цей механізм повинен використовуватися державою для підтримки державних або комунальних підприємств, що розташовані на території регіону і мають стратегічне значення.

3. Бюджетні інвестиції. Виділення коштів бюджетів різних рівнів на фінансування соціальних проектів. Коли проекти, результатом яких є лише соціальний ефект, не цікавлять приватних інвесторів, джерелом їх фінансування має стати державний бюджет.

Використання цих механізмів на рівні з бюджетним фінансуванням, в основі якого лежать міжбюджетні трансферти, допоможе підвищити ефективність і результативність регіональної політики соціально-економічного розвитку гірських населених пунктів.

1. Закон України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» від 15.02.1995 № 56/95-ВР у пот. редакції від 13.12.2005 р. [Електронний ресурс] : сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>

2. Постанова Кабінету міністрів України «Про умови оплати праці осіб, які працюють в гірських районах» від 11 серпня 1995 р. № 648 у пот. редакції від 21.10.2009 р. [Електронний ресурс] : сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

3. Орел Ю. Л. Сучасні механізми державної підтримки економічного розвитку регіонів / Ю.Л. Орел // Теорія та практика державного управління. – Вип. 3 (42). – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/index.html>

ПОДАТКОВА ТА БЮДЖЕТНА СИСТЕМИ

Ольга Гавдуник *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

СУЧАСНИЙ СТАН ОРГАНІЗАЦІЇ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ ОРГАНАМИ КАЗНАЧЕЙСТВА

Успішне функціонування та розвиток громадянського суспільства неможливі без належно організованої держави. Кожна держава для реалізації своїх функцій і завдань потребує фінансових ресурсів, які вона акумулює, розподіляє і використовує на благо всього суспільства. Фінансова діяльність держави є об'єктивною необхідністю і на різних етапах розвитку людства вона мала різний зміст і форми [1, с. 186].

Наявність інституту казначейства є об'єктивною закономірністю будь-якого державотворення. Розвиток держави завжди зумовлював створення структур, які б забезпечували реалізацію її основних функцій на кожному історичному етапі з метою розв'язання стратегічних завдань [2, с. 90].

Державна казначейська служба України є центральним органом виконавчої влади і керується у своїй діяльності Конституцією України, законами України, постановами Верховної Ради України, указами і розпорядженнями Президента України, положеннями, постановами і розпорядженнями Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства фінансів України. Це самостійна організаційна одиниця, яка формує власну кадрову, господарську та інформаційно-технічну політику розвитку казначейської системи [3].

Казначейська система України – сукупність інститутів Казначейства та організація ними процесів виконання (обслуговування) державного та місцевих бюджетів, а також засоби і методи, які використовуються для реалізації цих процесів.

Нині в Україні відбуваються процеси економічних і соціальних трансформацій. Відповідно до вимог сьогодення триває процес реформування органів державного управління. В контексті загальнонаціональних реформ здійснюється реформування Державної казначейської служби з урахуванням повноважень і відповідності її органів, визначених Бюджетним кодексом, а також загальних тенденцій розвитку національної економіки [1, с. 209–216].

Система казначейського обслуговування бюджетних коштів займає провідну роль в системі управління державними фінансами.

* Науковий керівник: к.е.н. Щур Р. І.

Принципи і механізми, що лежать в її основі, є ефективним інструментом державного регулювання фінансів країни.

Виконання бюджетів є важливою стадією бюджетного процесу, та передбачає забезпечення своєчасного і повного надходження запланованих доходів у цілому і за кожним джерелом. Виконання бюджету забезпечує поступлення доходів та фінансування видатків в межах затверджених бюджетів. Всі грошові потоки бюджетів проходять через органи Державної казначейської служби України. На основі казначейського механізму виконання доходів і видатків бюджетів досягається максимально ефективно використання фінансів в інтересах усіх членів суспільства [4].

Виконання бюджетів в державі залежить від того, як організовано роботу Державної казначейської служби України, а саме такі функції як управління ресурсами. Реалізація функцій управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку [5].

Запровадження єдиного казначейського рахунку (ЄКР) дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовими важелями макроекономічного регулювання [6].

До основних проблемних питань використання механізму казначейського обслуговування бюджетів слід віднести:

- збільшення обсягу документації щодо розрахунково-касового обслуговування розпорядників коштів місцевого бюджету;
- повільне проходження платежів та їх затримка;
- обмеження дієздатності органів місцевого самоврядування щодо оперативного управління грошовими потоками тощо [7, с. 135].

Сучасні тенденції економічного розвитку України, розвиток інформаційних технологій та вимоги міжнародних стандартів і норм вимагають поліпшення казначейського обслуговування бюджетних коштів. Подальший розвиток Казначейства в Україні треба пов'язувати із удосконаленням наявних та створення нових механізмів у таких напрямках:

1. Запровадження дистанційного обслуговування клієнтів через власний програмно-технічний комплекс та запровадження системи електронного документообігу із застосуванням електронного цифрового підпису.

2. Здійснення організаційних заходів зі створення окремого структурного підрозділу електронних сервісів з контакт-центром (call-центром) для забезпечення підтримки користувачів власного програмно-технічного комплексу в режимі реального часу.

3. Підвищення ефективності управління єдиним казначейським рахунком шляхом розробки пропозицій до нормативно-правових актів з питань:

– удосконалення механізму здійснення запозичень коштів єдиного казначейського рахунку з метою підвищення його ліквідності шляхом розміщення тимчасово вільних коштів єдиного казначейського рахунку на депозит;

– впровадження механізму запозичення залишків коштів на рахунках фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування України;

– зменшення волативності залишків єдиного казначейського рахунку шляхом приведення у відповідність дат (строків) основних надходжень та видатків.

4. Побудова централізованого сховища даних для забезпечення автоматизованого формування оперативної та управлінської звітності.

5. Інтеграція з центрами обробки даних інших центральних органів виконавчої влади для обміну інформацією в on-line режимі.

6. Запровадження обліку фінансового ресурсу кожного бюджету на рахунках в Казначействі з метою отримання достовірних даних про відповідний бюджет та складання прозорої фінансової звітності про виконання бюджетів.

7. Створення та підтримка комплексних систем захисту інформації.

Впровадження електронного документообігу із застосуванням електронного цифрового підпису є одним із пріоритетних напрямів розвитку системи Казначейства. Це дозволить зменшити витрати часу на розрахунково-касове обслуговування та підвищити якість послуг, що надаються органами Казначейства.

Здійснення реформ у фінансовій системі вимагають від державних структур покращення своєї роботи. За роки свого існування, Казначейство змінювалося, удосконалювало свої функції, виконувало нові завдання і на даному етапі успішно справляється з обслуговуванням бюджетів.

1. Стоян В. І. Казначейська система [Текст]: підручник / В. І. Стоян, О. С. Даневич, М. Й. Мац; за заг. ред. А. І. Крисоватого. – 3-тє вид., змін. і доповн. – К.: ЦУЛ, 2014. – 868 с.

2. Пилипенко Н. М. Управління державними фінансами за допомогою органів казначейства / Н. М. Пилипенко // Держава та регіони. – 2013. – № 2. – С. 90–94.

3. Положення «Про Державну казначейську службу України» від 13.04.2011 року № 460/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>.

4. Саркане К. Про деякі аспекти казначейського обслуговування місцевих бюджетів / К. Саркане // IV Всеукраїнська студентська Інтернет-конференція, м. Чернівці, 31 січня 2013 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.chtei-knteu.cv.ua/REU2013/index.php>.

5. Постевка К. М. Єдиний казначейський рахунок як елемент ефективного управління фінансовими ресурсами держави / К. М. Постевка // I Всеукраїнська студентська науково-практична інтернет-конференція «Тенденції фінансово-економічного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів» від 25 лютого 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rokybsfa.edu.ua/files/konf/.../teza_postevka.pdf

6. Дейкало Л. Роль єдиного казначейського рахунку в управлінні бюджетними коштами / Л. Дейкало, А. Чубак // Дані Інтернет-конференція, 12 листопада 2012 р. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_9_2012_12_11_12/rol_edinogo_kaznachejskogo_rakhunku_v_upravlinni_bjudzhetnimi_koshtami/19-1-0-436.

7. Казюк Я. М. Проблеми удосконалення механізму казначейського обслуговування місцевих бюджетів / Я. М. Казюк // Публічне управління: теорія та практика. – 2013. – № 3. – С. 130–136.

Юлія Гуменюк *

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ДЛЯ ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ

Процес соціально-економічного та політичного перетворення України на шляху від держави з командно-адміністративною системою до демократичної супроводжується змінами у підходах до формування бюджету.

В умовах демократії бюджет формується під дією механізму суспільного вибору та визначається чинниками не лише економічного, а й суспільно-політичного характеру. Прийняття бюджетних рішень спрямоване на задоволення індивідуальних потреб, а не колективних інтересів. Трактуювання суті місцевих бюджетів сучасною вітчизняною наукою не враховує нових політико-інституційних та економічних реалій, що є однією з причин недостатньої ефективності розв'язання проблем функціонування бюджетної системи України.

* Науковий керівник: Громова А. Є.

Незважаючи на значну кількість публікацій з означеної проблематики, а також проведення реформ у бюджетній сфері, багато питань функціонування місцевих бюджетів залишаються невирішеними. Зокрема, не втрачають актуальності питання розподілу повноважень і відповідальності між центральною владою і органами місцевого самоврядування з фінансування витрат та розподілу доходів між видами бюджетів; незалежності органів місцевого самоврядування від центральної влади в ухваленні рішень щодо використання бюджетних ресурсів; наявності чіткого визначення рівня децентралізації бюджетної системи; відповідності отриманих від держави повноважень на надання соціальних послуг та джерел їх фінансування; створення стимулів для місцевих органів влади до збільшення доходів місцевих бюджетів; достатності власних коштів місцевих бюджетів для забезпечення регіонального розвитку тощо.

Місцеві бюджети посідають надзвичайно важливе місце в економічному та соціальному житті суспільства, що знаходить відображення у різноманітних зв'язках, які виникають в процесі їх формування та використання, з місцевим господарством, підприємствами, фірмами, установами тощо, які працюють на території функціонування місцевих бюджетів, з органами державної влади та управління, з населенням.

Фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку є місцеві бюджети. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів [2, с. 8].

Згідно з пунктом 6 статті 16 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» місцеві бюджети є самостійними, вони не включаються до Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та інших місцевих бюджетів [3, с. 17].

Саме місцевим бюджетам, як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування, належать особливе місце в бюджетній системі нашої держави. У них зосереджено понад 80% усіх фінансових ресурсів, якими розпоряджаються органи місцевого самоврядування [1, с. 170].

Наявність самостійних місцевих бюджетів як ланки місцевих фінансів є ознакою саме демократичної держави. Необхідність існування місцевих бюджетів зумовлюється передусім потребою в децентралізації публічних фінансів для усунення негативних ефектів при неодностайному прийнятті бюджетних рішень в умовах представницької демократії.

Згідно з основними положеннями програми розвитку «Стратегія-2020» частка місцевих бюджетів у консолідованому бюджеті країни складе не менше 65% [5].

Місцеві (локальні) бюджети відображають державну кон'юнктуру політики лише тією мірою, в якій вони є залежними від центрального (державного) бюджету. Процес прийняття бюджетних рішень на локальному рівні перебуває під впливом меншого кола суб'єктів й інституцій. В умовах демократичної держави саме місцеві бюджети забезпечують більшу репрезентативність інтересів громадян за умови дотримання принципу конгруентності між користувачами суспільних благ, носіями рішень і платниками податків [4, с. 24].

Необхідність автономії місцевого самоврядування визначається і політично-правовою природою останнього, і необхідністю дотримання інституційної конгруентності з метою забезпечення репрезентативності бюджетних рішень в умовах демократії. Це дозволило запропонувати концепцію фінансової автономії місцевого самоврядування як такого стану політично-розподільчої моделі організації публічних фінансів, за якого досягається конгруентність дохідних і видаткових повноважень та відповідальності на кожному рівні бюджетної системи для найкращого задоволення індивідуальних інтересів. У межах такої концепції запропоновано групувати різні елементи фінансової самостійності в поєднанні з політично-правовим аспектом незалежності місцевого самоврядування за такими основними напрямками як бюджетна, фіскальна, тарифна та інституційна самостійність.

Сьогодні в Україні не існує системного підходу до формування доходів і здійснення видатків місцевих бюджетів, а їх роль у суспільних фінансах визначається політичними та економічними циклами. Позитивні тенденції до посилення ролі місцевих бюджетів зумовлені не відповідною державною політикою, а об'єктивним зростанням доходів бюджетів внаслідок сприятливої економічної кон'юнктури.

Структура видаткової частини місцевих бюджетів змінюється залежно від політичних пріоритетів і значною мірою відображає кон'юнктуру політики уряду. Місцеві органи влади не отримали достатньої інституційної автономії в прийнятті рішень щодо організації надання публічних послуг [4, с. 7].

Отже, наявність самостійних місцевих бюджетів є важливим показником демократичності країни. Для підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування необхідним є збільшення власних доходів місцевих бюджетів та забезпечення їх коштами для фінансування делегованих державою повноважень.

1. Бондарук Т. Концептуальні засади реформування місцевих бюджетів України / Т. Бондарук // Світ фінансів. – 2011. – №2. – С. 168–171.

2. Ворона П. В. Механізми впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток регіону / П. В. Ворона // Теорія та практика державного управління. – 2009. – №2. – С. 7–14.

3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» : прийнятий 21 трав. 1997 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 24, ст.170

4. Мярковський А.І. Формування місцевих бюджетів як складова соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць / А.І. Мярковський // Наукові праці НДФІ. – 2009. – №2. – С. 3–17.

5. Сайт Інститут бюджету та соціально - економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>.

*Наталія Данилів **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Протягом останніх років Україна переживає кардинальні зміни, які проходять в соціально-економічному розвитку держави. Тому, на сьогодні першочерговим завданням, яке має передбачати економічна політика України, є покращення якості економічного зростання як невід'ємної умови підвищення соціальної спрямованості країни.

Важливу роль в розвитку соціально-орієнтованої держави відіграє бюджетна система. Вона забезпечує цільовий характер використання фінансових ресурсів і дає можливості для розвитку як окремо регіонів, так і держави в цілому. А одним з інструментів регулювання економічного і соціального розвитку держави є саме місцеві бюджети, через здійснення розподілу і перерозподілу частини ВВП.

Економічна природа місцевого бюджету проявляється в тому, що за його допомогою місцеві органи самоврядування намагаються надати суспільству унікальні блага та послуги за принципом територіального поділу, які істотно впливають на рівень добробуту та якість життя. За своєю формою місцевий бюджет – це основний фінансовий план органів місцевого самоврядування, за матеріальним змістом – централізований фонд їх фінансових ресурсів.

* *Науковий керівник: к.е.н. Плець І. І.*

Сьогодні місцеві бюджети займають одне з центральних місць в економічній системі держави. В них зосереджується значна частина державних фінансових ресурсів, які є найбільш численною ланкою бюджетної системи та відіграють важливу роль у перерозподілі валового національного продукту, фінансуванні державних видатків, насамперед соціальної спрямованості.

Роль місцевих бюджетів як важеля впливу на реальну економіку регіонів і фактора економічного зростання реалізується, головним чином, через бюджет розвитку. Саме ефективна реалізація та виконання бюджету розвитку, як на державному, так і на місцевому рівнях, слугувала б утвердженням того, що держава здійснює політику забезпечення економічного розвитку, а сам бюджет розвитку є інструментом політики економічного зростання.

До основних цілей бюджету розвитку можна віднести [6]: інноваційний розвиток країни, тобто активізацію розвитку інноваційних технологій, продуктів тощо; соціально-економічний розвиток країни, який характеризується створенням нових робочих місць, покращенням якості життя населення; інвестиційну активізацію діяльності з метою розвитку власного виробництва; інтеграцію у світове співтовариство (участь в процесі глобалізації).

Основними нормативно-правовими актами що регулюють процеси формування та використання бюджету розвитку є: Конституція України [7]; Бюджетний кодекс України [1]; Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [3]; Закон України «Про інвестиційну діяльність» [4]; Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» [2]; Закон України «Про Державний бюджет України» на відповідний фінансовий рік.

Пріоритетні напрями спрямування коштів бюджету розвитку як окремих міст, так і країни загалом повинні відповідати таким критеріям, як забезпечення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку, застосування технологічних інновацій, захист навколишнього природного середовища, запровадження технологій енергозбереження, водозбереження, зниження матеріалоемності продукції, зменшення відходів виробництва, зростання ефективності державного управління, створення нових робочих місць, захист здоров'я населення тощо [5].

Наявна нормативно-правова база не забезпечує ефективного регулювання процесів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів бюджету розвитку.

Бюджет розвитку є фактором прискорення економічного та соціального зростання, оскільки за рахунок коштів цього бюджету забезпечується фінансування процесу розширеного відтворення на відповідній території, однак у сучасних українських реаліях його можливості використовуються недостатньо.

В Україні є великий потенціал економічного зростання саме за рахунок інвестування коштів у соціальну сферу. Показники рівня життя населення перебувають на дуже низькому рівні, тому результативність капіталовкладень у розвиток охорони здоров'я, освіти, науки, культури буде високою і матиме значний вплив на рівень розвитку економіки в цілому. І обираючи орієнтиром розвитку держави досягнення європейських стандартів, необхідно значно збільшити обсяги інвестицій з місцевих бюджетів. Це дасть змогу підвищити рівень соціальних стандартів життя населення.

Відсутність належної уваги до розвитку соціальної сфери, на жаль, призводить до економічно слабкої та хиткої ситуації в державі, уповільнення темпів розвитку і погіршення якості економічного зростання. Брак інвестицій в соціальну сферу, а саме у людський капітал, призводить до економічних втрат: уповільнення темпів нарощування і оновлення основних невиробничих засобів, погіршення їх технологічної структури, нестачі поточних матеріальних ресурсів соціальної сфери.

Перш за все під інвестиціями в соціальну сферу варто розуміти вкладення будь-якого капіталу в об'єкти соціальної інфраструктури та людський ресурс з метою отримання соціального чи економічного ефекту, в результаті чого буде забезпечуватись процес відтворення елементів економічної системи.

Суб'єктами соціальних інвестицій можуть бути держава, підприємства, домогосподарства, фінансово-кредитні установи та некомерційні організації. Важко визначити ступінь важливості того чи іншого суб'єкта, кожен із них впливає певною мірою на розвиток соціальної сфери.

Однією з важливих проблем інвестування коштів у соціальну сферу, яку необхідно негайно вирішувати, є підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів розвитку, оскільки, саме в цьому фонді зосереджена найбільша частка фінансових ресурсів, передбачена для інвестування.

Для того, щоб використання коштів в рамках місцевого фонду розвитку було ефективним, слід передбачити певний механізм визначення пріоритетів у фінансуванні інвестиційних проектів соціальної спрямованості за рахунок цього фонду.

Таким чином, підвищити роль бюджету розвитку як основи інвестування коштів у соціальну сферу, можливо за рахунок:

- а) розширення переліку дохідних джерел бюджету розвитку;
- б) створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва на території;
- в) вдосконалення механізму здійснення місцевих запозичень;
- г) більш ефективного управління об'єктами комунальної власності, доходи від яких слід зараховувати до бюджету розвитку;

д) розвитку нових форм господарювання в комунальному секторі;

е) удосконалення приватизаційних процедур комунальної власності з метою запобігання продажу об'єктів за заниженими цінами;

ж) стимулювання збільшення власних доходів місцевих бюджетів;

з) розподілу інвестиційних субвенцій, які надаються місцевим бюджетам, на принципах справедливості і прозорості.

Отже, інвестиції в соціальну сферу сприятимуть збільшенню національного багатства через прискорення науково-технічного прогресу, створення необхідних передумов для підвищення рівня зайнятості у суспільному виробництві та раціонального використання трудових ресурсів, забезпечення розширеного відтворення робочої сили, удосконалення структури вільного часу працюючих.

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/paran223#n223>

2. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14.01.2011 р. № 11. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=356065&cat_id=355990

3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

5. Цюга Ю. Проблеми фінансування бюджету розвитку місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Ю. Цюга. – Режим доступу : <http://conf-cv.at.ua/forum/120-1269-1>

6. Затонацька Т.Г. Перспективи формування бюджету розвитку в Україні / Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький // Вісник КНУ: економіка. – 2006. – № 83. – С. 22–25

7. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

*Олеся Ігнатюк **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

На сьогоднішній день немає єдиного бачення щодо оптимальних і граничних рівнів таких індикаторів розвитку, як частка перерозподілу ВВП через видатки державного бюджету, дефіциту бюджету, частка державного і гарантованого боргу тощо. А тому вплив бюджетної політики на регіональний розвиток слід розглядати саме в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Слід зазначити, що питанням вивчення механізмів впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток регіонів приділяють увагу такі вітчизняні вчені, як В. Боронос, Г. Возняк, С. Юрій, В. Федосов та інші. Однак питання вивчення регуляторного механізму регіональної бюджетної політики щодо впливу на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць на сучасному етапі потребує ґрунтовного дослідження. Зазначене актуалізує потребу у визначенні структури регуляторного механізму бюджетної політики.

Метою дослідження є вивчення структури регуляторного механізму бюджетної політики та визначення особливостей її впливу на соціально-економічний розвиток регіону.

Бюджетна політика регіону реалізується через фінансові механізми (сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів та інструментів формування і використання бюджетних коштів у цілях забезпечення розвитку регіону), функціональна структура яких, у тому числі, визначається рівнем розвитку фінансових відносин «держава – регіони». Відповідно, ефективна взаємодія складових визначає рівень реалізації регіональної бюджетної політики.

Серед ключових завдань механізмів бюджетної політики регіонального розвитку доцільно виокремити [2]: формування та підтримка ефективно діючої системи управління бюджетними ресурсами на всіх етапах бюджетного процесу; визначення пріоритетних напрямків витрачання бюджетних ресурсів; організація процесів регулювання та стимулювання розширеного відтворення економічної системи регіону бюджетними методами; підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів як результат дієвості бюджетної політики.

** Науковий керівник: к.е.н. Щур Р. І.*

Слід зазначити, що природною умовою впливу на соціально-економічний розвиток регіону і його відтворювальні процеси є фінансова збалансованість доходів та видатків місцевих бюджетів. Досягнення збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, можливе за умов зміни підходів до розподілу і перерозподілу фінансових потоків між центром і регіонами [3, с. 78], які забезпечують такий стан платоспроможності органів місцевого самоврядування, з урахуванням балансу доходів і видатків місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів, що не порушує порогові значення індикаторів фінансової безпеки держави [3, с. 480–488].

При реалізації регіональної бюджетної політики органи місцевої влади мають у своєму розпорядженні інструменти (важелі), за допомогою яких можуть впливати на формування і використання фінансового потенціалу регіону. Ці важелі можна умовно назвати бюджетні.

Аналізуючи бюджетні важелі, слід відмітити особливо важливу роль у формуванні і управлінні фінансовим потенціалом бюджетних видатків, структура яких на сьогоднішній день має переважно соціально-направлений характер. Зокрема, за досліджуваній період у 2014 році 98,7 % коштів зведеного бюджету Рахівського району Закарпатської області спрямовано на галузі соціальної сфери та державне управління (у 2013 році зазначений показник становив 98,8 %), на інші галузі (правоохоронна діяльність, житлово-комунальне господарство, засоби масової інформації, транспорт, дорожнє господарство та видатки, не віднесені до основних груп) використано лише 1,3 % загального обсягу проведених видатків. Тоді як для нарощення фінансового потенціалу у структурі видатків мають переважати видатки, які спрямовані на фінансування бюджетоутворюючих галузей економіки. Це повинно привести до оновлення техніко-технологічної бази підприємств, сприятиме зростанню їх прибутків, що, у свою чергу, буде збільшувати фінансовий потенціал регіону.

Важливим інструментом впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток регіону є бюджетні інвестиції, які також мають прямий зв'язок із рівнем фінансового потенціалу. Враховуючи обмеженість коштів, перед органами місцевої влади постає завдання відбору пріоритетних напрямів бюджетних інвестицій, а також здійснення ефективного контролю за їх використанням.

Стосовно бюджетного дефіциту, як можливого інструменту управління фінансовим потенціалом, можна відмітити наявність оберненого зв'язку, тобто наступна залежність: 1) зі збільшенням розміру бюджетного дефіциту скорочуються витрати на капітальні вкладення та фінансування бюджетоутримуючих галузей, що при-

зводить до зменшення фінансового потенціалу держави; 2) скорочення розміру бюджетного дефіциту призводить до збільшення фінансування реального сектору економіки (інноваційної сфери), що позитивно впливає на формування фінансового потенціалу.

Важливу роль у формуванні фінансового потенціалу та в управлінні ним на рівні держави відіграють бюджетні трансферти. Зауважимо, що офіційні трансферти у складі доходів зведеного бюджету Рахівського району за 2013 рік склали 94,8 % (397,333 млн. грн.), за структурою дотації становили 53,2 % (211,194 млн. грн.), а субвенції відповідно 46,8 % (186,139 млн. грн.) у складі трансфертів.

Практика свідчить, що в структурі міжбюджетних трансфертів в Україні дотації вирівнювання переважають субвенції, а серед субвенцій – кошти, направлені на фінансування видатків з надання пільг і житлових субсидій населенню та виконання державних програм соціального захисту населення. Зрозуміло, що така структура міжбюджетних трансфертів не підвищує фінансового потенціалу, тому що направлена на підтримку населення [1, с. 166].

Роль місцевих бюджетів як важеля впливу на реальну економіку регіонів і фактора економічного зростання реалізується головним чином через бюджет розвитку в складі місцевих бюджетів. Результати проведеного дослідження на прикладі Рахівського району показали, що на практиці кошти бюджету розвитку місцевих бюджетів спрямовуються на видатки, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Тому необхідно удосконалити механізм формування бюджетів розвитку, який, на відміну від існуючого, передбачав би впровадження принципів відповідності видаткових потреб органів місцевого самоврядування у капітальних вкладеннях в об'єкти інфраструктури, пов'язаних з виконанням делегованих повноважень, обсягам закріплених джерел надходжень бюджету розвитку, а також витрат бюджету розвитку, пов'язаних з реалізацією власних повноважень, обсягам власних надходжень. Це дасть змогу органам місцевого самоврядування задовольняти інтереси територіальної громади та виконувати державні функції у процесі реалізації власних та делегованих державою повноважень збалансовано.

Рівень бюджетної забезпеченості регіонального розвитку є найважливішим індикатором, що відображає ефективність реалізації регіональної фінансової державної політики, здатність регіону до фінансової незалежності та самостійності і розраховується як сума бюджетної, податкової та кредитної забезпеченості соціально-економічного розвитку регіону.

Отже, структуру регуляторного механізму бюджетної політики слід розглядати як сукупність динамічних механізмів, які спрямовані насамперед на реалізацію стратегії соціально-економічного

розвитку регіону. Аналіз сучасного стану використання фінансових методів, інструментів, важелів, усіх складових бюджетного механізму, його впливу на ефективність соціально-економічного розвитку свідчить про потребу його удосконалення, впровадження нових прогресивних механізмів бюджетного планування з метою активізації його регуляторних впливів у складі єдиного фінансового механізму в системі державного регулювання економіки.

1. Боронос В. Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління [Текст] : дис. д-ра екон. наук / В. Г. Боронос // Сумський державний університет. – Суми, 2012. – 434 с.

2. Возняк Г.В. Бюджетна політика та її вплив на економічний розвиток регіону: теоретичні аспекти / Г.В. Возняк // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 9. – С. 25–32.

3. Фінанси: Підручник / [за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова]. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

*Наталія Микитин *,
Леся Федюк
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

РОЛЬ ЄСВ У НАПОВНЕННІ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ

Політичні та соціально-економічні перетворення, що відбуваються у нашій державі, нерозривно пов'язані з необхідністю подальшого реформування вітчизняних систем соціального захисту та податкової, спрощення механізму адміністрування та відповідно підвищення його загальної ефективності [1].

В свою чергу, спрощення механізму адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування з усією очевидністю зумовлює нагальність наукового аналізу та обґрунтування не тільки доцільності покладання функцій щодо адміністрування обох видів обов'язкових платежів на Державну фіскальну службу України, а й визначення переваг та проблемних аспектів реалізації механізму адміністрування єдиного соціального внеску та його впливу на наповнення дохідної частини бюджету.

Обов'язкові нарахування та утримання із заробітної плати єдиного соціального внеску перебувають у центрі уваги різних користувачів облікової інформації. Для найманих працівників вони

* Науковий керівник: к.е.н. Щур Р. І.

визначають суму заробітної плати, що підлягає виплаті, формують ефективну систему соціального захисту населення. Для суб'єкта господарювання виступають складовою витрат, що визначають собівартості продукції і впливають на фінансовий результат господарської діяльності. Для держав відіграють важливу роль у формуванні надходжень для забезпечення виконання соціальних функцій. Для кожної із сторін значення обов'язкових нарахувань та утримань оцінюється по-різному, але їх здійснення торкається інтересів всіх користувачів, особливо на фоні останніх змін у законодавстві країни.

В сучасних умовах оптимізація оподаткування доходів підприємств та їхнього фонду оплати праці зокрема виступає найважливішим чинником зменшення тінізації економіки, забезпечення зростання надходжень у державний та місцеві бюджети, а також державні цільові фонди, основним джерелом доходів яких є соціальні внески. При цьому вибір необхідних важелів податкової політики у сфері оподаткування повинен здійснюватись залежно від того, як розподіляється податкове навантаження між платниками.

За підрахунками легальний фонд оплати праці в Україні складає 630 млрд. грн., а тіньовий – від 240 до 600 млрд. грн. За рейтингом Світового Економічного Форуму Україна одну з останніх в світі – 137-у позицію з 144-х за впливом оподаткування та мотивацію інвестувати – годі й сподіватись на економічне зростання та перехід від сировинної деградації до інноваційної моделі розвитку. Насправді детінізація української економіки і, зокрема, оплати праці здатна наповнити бюджет значно краще ніж пресловуте «затягування пасків» населення та економія на державних видатках розвитку [2].

Розщеплення сплачених сум єдиного соціального внеску проводить Держказначейство, зараховуючи потім складові соціального внеску на рахунки соціальних фондів відповідно до тарифів, закріплених законодавством.

Чинний Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці) №219-VIII, встановлює дієвий механізм зниження податкового навантаження на фонд оплати праці за рахунок зменшення розміру єдиного соціального внеску (ЄСВ) [3].

Цей Закон передбачав, що при нарахуванні заробітної плати ставки єдиного соціального внеску (ЄСВ) застосовуються зі знижувальним коефіцієнтом 0,4 у 2015 році та 0,6 з 2016 року.

Недіючий механізм застосування понижувального коефіцієнту ЄСВ мав приховані ризики для виконання дохідної частини Державного бюджету України на 2015 рік. Так заплановані надход-

ження з податку на доходи фізичних осіб у бюджеті 2015 року в 3 рази більші ніж аналогічний показник у 2014 року, що напряду пов'язано з легалізацією доходів платниками ЄСВ у 2015 році. Отож, коли роботодавці не мають змоги легалізувати фонд оплати праці відповідно база оподаткування податком на доходи фізичних осіб також не збільшується.

Отримуючи офіційно, як правило, один розмір мінімальної заробітної плати, а решту в «конверті», працівник має право на нарахування пенсії лише з офіційно нарахованої зарплати, чим обмежуються його права на отримання пенсії в майбутньому. Короткозора економія роботодавців сьогодні стає причиною бідності найманих працівників завтра. Закон же надає можливість реально виправити ситуацію, адже підвищуючи офіційну зарплату до 2,5 разів, роботодавець не сплатить жодної додаткової копійки відрахувань єдиного соціального внеску [4].

Запровадження нової моделі нарахування ЄСВ гарантовано не зменшує надходження від єдиного соціального внеску до бюджету пенсійного. Разом з тим нова модель створює можливість додаткових надходжень до держбюджету від податку на доходи фізичних осіб за рахунок розширення легального фонду оплати праці в країні. Надходження до бюджету можуть лише залишитись на існуючому рівні або зрости. Це одна з небагатьох справжніх структурних реформ, здійснених в перші місяці роботи Парламенту і Уряду.

Отже, масштабна детінізація трудових відносин призведе не до зменшення, а до збільшення надходжень не тільки до соціальних фондів, але й бюджетних надходжень податку на доходи фізичних осіб через суттєве розширення легального фонду оплати праці. В свою чергу зменшення фіскального тиску на громадян України та збільшення рівня офіційних доходів призведе не тільки до збільшення надходжень до Державного і місцевих бюджетів з податку на доходи фізичних осіб, але й сприятиме зміцненню споживчого попиту та відповідному зростанню національної економіки.

1. Новицький А. М. Механізм адміністрування єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб : переваги та проблемні аспекти реалізації / А. М. Новицький // Юридичний вісник. – № 3. – 2014 – С. 66–72.

2. Галасюк В. Зменшення ЄСВ – лише перший крок на шляху детінізації економіки / В. Галасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/vgalasyuk/article/17501.aspx>.

3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI.

4. Чирва Р. Реформа ЄСВ: питання без відповідей / Р. Чирва [Електронний ресурс] / Р. Чирва. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/article/print/finances/reforma-yesv-pitannya-bezvidpovidey_.html

*Інна Монастирецька **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ

Сучасний стан розвитку України супроводжується появою гострих соціально-економічних проблем, які спричиняють серйозні зміни якості життя населення, що виявляється у скрутному економічному становищі населення країни, погіршенні фізичного здоров'я, скороченні середньої тривалості життя, збільшенні диференціації доходів різних груп населення, погіршенні соціальної захищеності, соціального забезпечення, зниженні реальної заробітної плати, середньої пенсії, розвитку небезпечної ситуації у галузях соціальної сфери тощо.

Відсутність системного підходу до формування державної соціальної політики, державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації призвела до фрагментарності вирішення нагальних соціальних проблем [4, с. 56].

Розбудова громадянського суспільства в Україні неможлива без належного гарантування на її території прав і свобод людини та громадянина, особливе місце серед яких займає право на соціальний захист. З утворенням незалежної України право людини на соціальний захист як і ряд інших, було задекларовано як основний пріоритет нашої держави.

Згідно із Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», який набрав чинності з 05.10.2000 р. «Державні соціальні гарантії – 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» [2].

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Левандівський О. Т.

Соціально-економічні гарантії громадянам – це об'єктивна необхідність для будь-якої правової держави, зміст і доцільність її існування. Обсяг і рівні таких гарантій є мірилом її цивілізованості.

Виходячи з того, що поняття «державні соціальні гарантії» досліджували багато вчених, можна виділити два підходи щодо визначення сутності даного терміну: перший – забезпечує реалізацію конституційних прав людини (право на працю, відпочинок, охорону здоров'я тощо) та другий, що характеризує мінімальні їх розміри.

Якщо ж розглядати діючий механізм реалізації соціальних гарантій, то насамперед відзначимо: його основне правове підґрунтя складають норми Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [2]. Цей закон покликаний забезпечити реалізацію закріплених Конституцією України найважливіших державних соціальних гарантій населенню на рівні, не нижчому за мінімальний, та передбачає механізм фінансового забезпечення їх надання, розмежування повноважень органів державної влади і органів місцевого самоврядування щодо вирішення цих питань.

Відповідно до даного нормативного акту виділяють такі види надання соціальних гарантій населенню України:

- а) Мінімальний розмір заробітної плати;
- б) Пенсійне забезпечення;
- в) Індиксація грошових доходів населення;
- г) Державне регулювання цін;
- д) Пільги з оплати житлово-комунальних, транспортних та інших послуг;
- е) Державна допомога малозабезпеченим сім'ям;
- ж) Державна допомога сім'ям з дітьми та інвалідам.

Реалізація на практиці державних соціальних гарантій передбачає надання матеріальних благ або грошових виплат за рахунок державного бюджету та цільових фондів. Прикладами можуть бути пенсії, соціальні допомоги та стипендії, безкоштовні або пільговані освітні, культурні, житлово-комунальні, оздоровчі, медичні, транспортні та інші послуги.

Проте, фінансування соціальної сфери організовано вкрай нерационально, адже значна частка фінансів не надходить до людей, які дійсно потребують соціального захисту. Відсутність чітких стратегічних пріоритетів соціальної політики призводить до розпорошування коштів та тотального недофінансування соціальних установ. Соціальна політика залишається патерналістською і не сприяє розвитку людського потенціалу.

Світова ж фінансова наука й практика своїм надбанням мають такі джерела фінансування соціальних гарантій:

- 1) бюджетні асигнування;
- 2) фінансові ресурси підприємницьких структур;

- 3) кошти спонсорів;
- 4) кошти благодійних організацій;
- 5) страхування.

Держава за рахунок бюджету повинна забезпечувати мінімально гарантований рівень надання послуг у галузі освіти, медичного, культурного, побутового і соціального обслуговування населення і насамперед громадян, які з тих чи інших причин мають низький рівень матеріального забезпечення.

Важливим джерелом фінансування соціальних гарантій виступають фінансові ресурси підприємницьких структур. Підприємство за рахунок своїх доходів формує соціальну інфраструктуру, що дає змогу максимально задовольнити матеріальні й духовні потреби його працівників. Працюють відомчі санаторії, будинки відпочинку, профілакторії, дитячі садки, заклади культури, укладаються договори на обслуговування колективу підприємств поліклініками, підготовку кадрів.

Сьогодні з'являється нове джерело, таке як меценатство та спонсорство. Воно широко застосовується в країнах із розвинутою ринковою економікою. Теоретично меценатство та спонсорство можна визначити як форму інвестування у соціальну сферу. В Україні із прийняття у 2012 році Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» [1] держава всіляко заохочує цю діяльність шляхом надання пільг з оподаткування тощо.

Іншим джерелом фінансового забезпечення соціальної інфраструктури є страхування – пенсійне, медичне, а також у разі безробіття та від нещасного випадку на виробництві. Заслуговує на особливу увагу надання платних послуг у соціальній сфері.

Таким чином, виплати, пов'язані з соціальним захистом соціально вразливих прошарків населення (житлові субсидії, допомога малозабезпеченим сім'ям, пільги ветеранам війни тощо) фінансуються з державного та місцевого бюджетів, спеціальних фондів, коштів підприємств, установ та організацій, плати за соціальні послуги, коштів благодійної допомоги, коштів одержувачів соціальних послуг та інших джерел, передбачених законодавством.

Фінансування соціальної сфери є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку будь-якої країни, а тому проблеми її фінансового наповнення є важливим питанням сьогодення [3]. Зважаючи на ситуацію, що склалась на цей час існує чимало таких проблем, до яких відносять: недостатні обсяги бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери, фінансування практично всіх статей соціальних видатків у меншому обсязі, ніж це необхідно для діючої соціальної підтримки населення (зокрема, недофінансування системи охорони здоров'я, освіти), відсутність механізмів забезпечення якості соціальних послуг, що надаються.

Отже, соціальна держава має обов'язок забезпечити такий мінімум соціальних можливостей та соціальної захищеності, які необхідні для підтримання гідного життя людини, нормального задоволення її матеріальних і духовних потреб [5, с. 106].

Наразі сформована система соціальних гарантій в Україні не є досконалою, відповідно, й не виконує свої основні завдання в повному обсязі. Вона виявляється неспроможною забезпечити належний рівень добробуту громадян; чимало проголошених конституційних соціальних прав залишаються тільки декларативними, а така ситуація не може вважатися соціально прийнятною.

1. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 № 5073-VI. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>.

2. Закон України «Про державні стандарти та державні соціальні гарантії» від 5 жовтня 2000р. № 2017-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.

3. Бідан В. Гуманістична складова соціальної політики в умовах економічних трансформацій / В. Бідан // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 41–44.

4. Сідельнікова В.К. Соціальна політика України: стан та перспективи розвитку / В.К. Сідельнікова // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка». – 2013. – №13. – С. 56–62.

5. Фесенко А.М. Дієвість системи соціальних гарантій в Україні: критичний аналіз / А.М. Фесенко, Б.Б. Бондарець // Наукові праці. Соціологія. – 2012. – №172. – С. 106–110.

*Інна Огільчин **

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

На всіх історичних етапах розвитку держави не піддавався сумніву той факт, що результативність управління фінансовими ресурсами держави багато в чому залежить від ефективного використання коштів державного бюджету, адже саме цей елемент бюджетної системи є важливим інструментом впливу на економічні та соціально-політичні процеси у державі. Досвід України протягом років не-

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Алексеенко Л. М.

залежності свідчить про асоціацію бюджетних видатків з режимом жорсткої економії та загального фінансового контролю за їх використанням.

Вирішенням проблем та напрямків ефективного використання бюджетних коштів займалися багато вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних, зокрема Р. Максгрейв, Дж. Стигліц, А. Вільдавскі, Ч. Ліндблум, Г. Міллер, І. Лютий, А. Демиденко, Я. Чугунок, В. Федосов, С. Юрій та інші.

Виходячи з визначення, наведеного у Бюджетному кодексі України, видатки бюджету – це кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом [1]. Подане визначення підтверджує, що саме ефективне використання та управління видатками державного бюджету – це цілеспрямований вплив різних сил, котрі можуть призвести до змін у взаєминах між суб'єктами перерозподілу через бюджет держави [2]. З огляду на управлінську сутність, видатки бюджету відображають прямі і зворотні зв'язки між розпорядниками бюджетних коштів (підсистема, що управляє) і грошовими фондами з приводу реалізації бюджетних програм (підсистема, якою управляють) при виконанні функцій управління.

Одним із основних недоліків бюджетної системи України є низька ефективність бюджетних видатків. Це передусім пояснюється відсутністю ефективного середньострокового планування, також великою кількістю бюджетних програм без чіткої і прозорої політики результативності та фінансового контролю за використанням коштів, переданих на їх реалізацію. Крім вищезазначеного, випадки нецільового використання державних коштів, що офіційно виявляються Рахунковою палатою та органами державного фінансового контролю як грубі порушення, пояснюється наявністю корупції в державі [3].

Принцип ефективності відповідно до Бюджетного кодексу стверджує, що при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою та органами місцевого самоврядування, при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів [1].

Існує ряд перешкод на шляху до оптимізації видаткової частини бюджету, зокрема: сучасний вибір структури, обсягу та напрямків використання бюджетних коштів є бюрократичним та політичним інструментом їх здійснення; значимість вигоди від бюджетних програм є важко вимірюваною та не надається до порівняння; стимули

держави щодо ефективного використання коштів не мають необхідної ваги; недофінансування бюджетних програм робить зовсім непередбачувані їх результати, а це намарно витрачені початкові кошти; присутня імітація показників результативності, а не реальний стан справ на певному етапі функціонування чи діяльності тощо. Наявні перешкоди порушують принципи бюджетної системи України.

Проведений короткий аналіз заходів щодо усунення неефективного використання бюджетних коштів у майбутньому дозволяє надати такі рекомендації:

– зменшити та оптимізувати видатки на утримання органів державної влади, що має місце на сучасному етапі існування нашої держави;

– збільшити до оптимального рівень видатків тим державним підприємствам, котрі дійсно потребують коштів для стабілізації та розвитку;

– раціоналізувати видатки на соціальну сферу без істотного скорочення діючих пільг;

– організувати державний контроль за використанням коштів бюджету на основі неупередженості та попередній звітності за вже використані;

– привести у взаємоузгодженість бюджетне та податкове законодавство;

– розпочати активний перехід від бюджетного планування до раціонального бюджетного прогнозування на основі зарубіжного досвіду.

1. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>. – Законодавство України.

2. Васютинська Л.А. Сутність і проблеми підвищення ефективності видатків бюджету [Електронний ресурс] / Л.А. Васютинська. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/713/1>

3. Рябушка Л.Б. Особливості реалізації бюджетної політики в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку / Л.Б. Рябушка, А.С. Галузинська // Інноваційна економіка – 2012. – №2. – С. 51.

4. Токарева К. О. «Видатки бюджету» як категорія бюджетного права [Електронний ресурс] / К.О. Токарева. – Режим доступу: http://наука.jur-academy.kharkov.ua/download/el_zbirnik/1.2014/10.2.pdf.

*Галина Олевич **

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Питання наповнення державної казни завжди було й буде актуальним як для України, так і для інших країн. Проблема наповнення і зростання доходів Державного бюджету України набуває все більшої гостроти, оскільки з кожним роком видатки збільшуються, а пошук джерел їх забезпечення ускладнюється. Доходи державного бюджету залежать в основному від бюджетної та податкової політики. Для сучасної економіки бюджетна політика постає дієвим важелем оптимізації розвитку та забезпечує комплекс позитивних факторів. Відповідно до світової практики бюджет стає основним інструментом економічної політики. Він сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зміцненню політичної та соціальної стабільності у країні.

У сучасних економічних умовах проблеми формування достатнього обсягу доходів бюджету і забезпечення ефективного їх використання набувають особливої уваги. Недоліки законодавства, функціонування застарілих та неефективних підходів до організації бюджетних відносин та одночасний спад в економіці призводять до труднощів при наповненні бюджету і, таким чином, забезпечення соціально-економічного розвитку держави. З огляду на вищенаведене, актуальним завданням є побудова ефективного механізму наповнення бюджету

Питаннями щодо формування доходної бази державного бюджету займаються такі вітчизняні науковці, як В. Андрущенко, О. Василік, В. Дем'янишин, А. Крисоватий, І. Луніна, І. Радіонова, В. Сутормін, В. Федосов та ряд інших.

Основним фінансовим ресурсом держави є податкові надходження, обґрунтоване планування яких можна вважати основою ефективного державного управління. Прогноз дохідної частини бюджету сприяє реальності виконання бюджетного завдання будь-якого рівня, що багато в чому залежить від точності, головним чином податкових доходів, адже саме вони займають найбільшу питому вагу в загальній структурі бюджету. Вищенаведене свідчить, що податкова політика тісно пов'язана з бюджетною в частині завдань щодо фінансового забезпечення бюджетних доходів та стимулювання розвитку економіки. Саме тому при визначенні перспектив розвитку економіки необхідно проаналізувати передумови і макро-

** Науковий керівник: д.е.н., проф. Алексеенко Л. М.*

економічні чинники, які впливатимуть на процес формування бюджетних доходів та пріоритетів бюджетної політики [1, 2].

Серед науковців немає єдиного чіткого підходу щодо вибору найефективнішого методу прогнозування податкових надходжень, оскільки в різних ситуаціях вони мають свої переваги та недоліки. Основним при розробці даного процесу має бути забезпечено точність, своєчасність та зрозумілість отриманих кінцевих результатів.

Заходи держави щодо наповнення бюджету мають ґрунтуватися на політиці оптимізації податкового навантаження та детінізації економіки. Для цього необхідно створити гнучку та максимально ефективну податкову систему, що на даний час має цілу низку недоліків системного характеру. Для того щоб змінити поточний стан податкової системи необхідні структурні зрушення в даній сфері.

Таким чином, основними напрямками розвитку системи формування Державного бюджету України є вдосконалення його структурних частин, враховуючи принцип соціальної справедливості. Стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності та скасування різноманітних галузевих пільг також сприятиме ефективнішому формуванню доходної частини бюджету держави. Витрати бюджету повинні спрямовуватись у сферу виробництва, на підтримку фінансування капітальних видатків та підтримку малого і середнього бізнесу.

Невідкладні реформи у бюджетній системі формування доходної частини державного бюджету потрібно здійснити шляхом зміщення акценту з оподаткування переважно непрямими податками в сторону прямих. Що стосується проблеми соціальної справедливості, то платниками податків мають бути всі члени суспільства, котрі отримують доходи [3].

Саме тому, для усунення негативного впливу чинників на фінансовий стан країни, що матиме відповідний відбиток на соціально-економічний розвиток, необхідно приділяти достатньо уваги як податковій, так і бюджетній політиці в сфері формування бюджетних доходів та використання бюджетних видатків.

Враховуючи, що доходи бюджету, в основному, формуються за рахунок податкових надходжень, податкова політика щільно пов'язана з бюджетною в частині завдань щодо фінансового забезпечення бюджетних доходів та стимулювання розвитку економіки.

1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 № 2456 – VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Білінський Д.О. Про значення державного бюджету для функціонування фінансової системи [Електронний ресурс] / Д.О. Білінський

кий. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ms/2012_1_2/122.pdf.

3. Спасів Н.Я. Екстерналії виконання державного бюджету за доходами і видатками по Івано-Франківській області. – [Електронний ресурс] / Н.Я. Спасів, В.Ф. Мартинюк. – Режим доступу: <http://www.ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n26/14.pdf>

*Світлана Пастернак **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні характеризується посиленням ролі місцевих органів влади в економічному і соціальному розвитку територій. На місцеву владу покладається з кожним разом все більше повноважень, вирішення яких вимагає фінансового забезпечення.

Найбільш вагомий фонд фінансових ресурсів місцевого самоврядування на сьогоднішній день – місцевий бюджет, який спрямовується на задоволення потреб суспільного споживання.

Забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень країни будь-якого рівня об'єктивно обмежується станом його фінансових ресурсів, основу яких складають доходи місцевих бюджетів [1].

Доходи місцевих бюджетів, як економічна категорія, виражають сферу економічних відносин суспільства, пов'язану з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами влади для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону [2].

Законодавчу базу доходів місцевих бюджетів складає Конституція України [3], Бюджетний кодекс [4], Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” [5] та інші нормативні акти.

На сьогоднішній день проблема фінансового забезпечення місцевого самоврядування стоїть надзвичайно гостро.

Головною функцією місцевих фінансових органів є бюджетне планування. Бюджетне планування, як невід'ємна складова бюджетного процесу, є одним з елементів системи управління місцевими фінансами.

Слід зазначити, що бюджетне планування – це триєдина задача. По-перше, це визначення реальних джерел і достовірних об'ємів

* Науковий керівник: к.е.н. Дмитровська В. С.

доходів бюджету; по-друге, оптимізація структури витрат бюджету; по-третє, досягнення збалансованості між доходами і витратами.

На етапі планування здійснюється аналіз й оцінка потенційних фінансових можливостей місцевих органів влади будь-якого рівня бюджетної системи щодо фінансування бюджетних програм у період їх виконання. Воно охоплює сукупність принципів, методів, системи показників та певних заходів, що необхідні для виконання плану, його моніторингу [6].

Важливим напрямком підвищення ефективності роботи фінансових органів місцевого рівня щодо оптимальної та достатньої суми надходжень є вдосконалення планування дохідної частини бюджету [7].

Для прогнозування і планування доходів бюджету необхідно:

- визначити джерела доходів, на основі яких будуть складатися прогнози та плани;
- зібрати фактичні дані про кожне джерело доходів принаймні за три останні роки;
- спрогнозувати показники й характеристики кожного джерела доходів для визначення найбільш придатної методики прогнозування;
- вибрати й застосувати необхідний метод прогнозування та планування;
- визначити вірогідність отриманого прогнозу доходів та відкоригувати його з урахуванням змін, що можуть вплинути на доходи;
- визначити очікуваний рівень доходів бюджету на плановий період [2].

Відсутність ефективної системи планування бюджету негативно впливає на весь процес управління, оскільки від якості прогнозних розрахунків залежить можливість своєчасної та повної мобілізації фінансових ресурсів до бюджету. А отже, забезпечення виконання місцевими органами покладених на них функцій та обов'язків у повному обсязі.

При плануванні та прогнозуванні доходів бюджету вихідним показником є розмір державних видатків. Доходи місцевих бюджетів мають забезпечити покриття видатків відповідних місцевих бюджетів.

Відповідно до бюджетної класифікації доходи бюджету класифікуються за такими розділами: 1) податкові надходження; 2) неподаткові надходження; 3) доходи від операцій з капіталом; 4) офіційні трансферти [4].

Звертаючись до європейського досвіду, існує чотири основних джерела фінансових надходжень до бюджетів місцевої влади, а

само: податкові надходження, неподаткові надходження, субсидії та позики [8].

Процес прогнозування доходів бюджету зводиться не лише до виявлення ретроспективної тенденції і закладення подібної на майбутні періоди, а також, на основі глибокого аналізу, критичної оцінки існуючої ситуації, – у виявленні проблем та передбаченні можливості їх усунення у майбутньому.

Серед найбільш поширених методів, які застосовуються в міжнародній практиці прогнозування та планування доходів бюджету, можна виокремити такі: а) метод моделювання; б) метод ефективної ставки оподаткування; в) метод, заснований на еластичності; г) інтегрований метод [2].

Важлива роль у ході бюджетного планування доходів відводиться податковому плануванню, яке зачіпає тільки частину ресурсів місцевих бюджетів – податкові надходження.

З урахуванням нового бюджетного законодавства місцеві бюджети у 2015 році отримали додатковий фінансовий ресурс, зокрема, за рахунок передачі окремих податків з державного бюджету, введення нового акцизного податку з кінцевих продаж, розширення бази оподаткування податком на нерухоме майно та запровадження нової трансфертної політики.

Таким чином, у розпорядженні місцевої влади є значний ресурс для вирішення проблемних питань громади.

Передумовами для ефективного планування доходів місцевих бюджетів мають стати такі:

а) досягнення оптимального рівня розподілу ресурсу між державним та місцевими бюджетами для забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування, у тому числі об'єднаних територіальних громад, що утворюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад;

б) зміцнення податкового потенціалу територій шляхом:

– застосування механізму горизонтального фіскального вирівнювання;

– удосконалення системи адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів, що зараховуються до місцевих бюджетів.

Отже, удосконалення системи планування показників місцевого бюджету в частині доходів та їх прогнозування на середньострокову перспективу на місцевому рівні повинне здійснюватися шляхом:

– підвищення якості бюджетних прогнозів;

– переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом бюджетів об'єднаних територіальних громад, що утворюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад;

– застосування формульних розрахунків галузевих трансфертів, побудованих на оновлених стандартах надання послуг та фінансових нормативах бюджетної забезпеченості на одного отримувача послуги.

– підвищення контролю використання бюджетних коштів;

– підвищення значення принципів прозорості та відкритості при складанні бюджету;

– врахування досвіду інших країн.

Фінансове забезпечення місцевого самоврядування відповідно до європейських стандартів має досягти такого обсягу, який відповідав би повноваженням, наданим відповідним територіальним органам.

1. Щербань О.Д. Напрями удосконалення формування доходів місцевих бюджетів / О.Д. Щербань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – №4. – С. 21–24.

2. Федосов В.М. Бюджетна система: навч. посіб. / В.М. Федосов – К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 278 с.

3. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/paran223#n223>

5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

6. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе. – К.: Центр учбової літератури. – 2013. – 345 с.

7. Титар А.О. Зарубіжний досвід планування та прогнозування доходів місцевих бюджетів / А.О. Титар // Управління розвитком. – 2013. – №16 (156). – С.163–165.

8. Олійник О. Зарубіжний досвід наповнення дохідної частини місцевих бюджетів України / О. Олійник // НаУ «Острозька Академія». – 2015. – №3. – С. 15–17.

*Анастасія Пашківська **
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ

Забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку країни неможливе без створення обґрунтованої системи міжбюджетних відносин. І хоча її формування розпочалося задовго до набуття Україною незалежності, через значну неоднозначність та суперечливість даного питання воно остаточно не вирішене й досі. Саме це й свідчить про актуальність даної теми дослідження та її практичне значення [1, с.102].

Проблемами теорії і практики міжбюджетних відносин та їх удосконаленням займалися ряд науковців, серед яких: О. Василик, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, С. Слухай, С. Юрій, Г. Поляка, В. Христенко, Ю. Любимцева, Л. Павлова та інші.

Міжбюджетні відносини – це відносини між державою, тимчасово окупованою АР Крим та органами місцевого самоврядування щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій.

Міжбюджетні відносини виконують дві функції – розподіл між бюджетними ланками доходних повноважень та розподіл між бюджетними ланками витратних повноважень, прав та відповідальності.

Регулювання міжбюджетних відносин державного бюджету з місцевими бюджетами здійснюється шляхом надання з державного бюджету дотацій, субвенцій, субсидій, відрахувань від регулюючих податків, а також за рахунок закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків, зборів, бюджетних позик для покриття тимчасових касових розривів.

Головною метою міжбюджетного регулювання є вибір найбільш ефективної моделі, яка надасть кінцевим споживачам рівний доступ до бюджетних послуг [2, с. 10].

Міжбюджетні трансферти як одна із форм реалізації засад міжбюджетного регулювання одночасно виступають інструментом формування бюджетної політики та організації бюджетного процесу в Україні в умовах передачі повноважень, щодо використання ресурсів, від бюджетів одного рівня до бюджетів іншого рівня. Саме за допомогою міжбюджетних трансфертів на місцевому рівні вирішуються питання компенсації бюджетам нижчого рівня затрат на виконання делегованих повноважень, вартість яких перевищує

* Науковий керівник: Громова А. Є.

бюджетні можливості місцевих органів влади; сприяє розв'язанню проблем зумовлених не рівномірністю у мобілізації доходів бюджету, сприяє розв'язанню соціальних проблем пов'язаних із специфікою розвитку регіонів та їх економічною спроможністю [3, с. 360].

В Україні на даний час існують такі проблеми міжбюджетного фінансування: система органів влади в Україні передбачає більшу централізацію, ніж це передбачається ступенем незалежності, наданим місцевим органам влади, у зв'язку з цим важливим є курс на політику бюджетної децентралізації; невідповідність між зобов'язаннями за видатками та джерелам фінансування; місцеві органи влади практично не мають стимулів до підвищення обсягу своїх надходжень у контексті бюджету та управління своїми ресурсами прозорими і раціональними методами; в історичному контексті система міжбюджетного фінансування розвивалась хаотично і непередбачувано, що ускладнює органам влади всіх рівнів прогнозування й управління своїми ресурсами, адже для розробки таких прогнозів використовуються не порівнювані дані; незважаючи на те, що органи місцевого самоврядування мали б зробити значний внесок у забезпечення суспільних благ та інфраструктури своїх територіальних громад, тільки незначна їх кількість має можливість фінансувати необхідні інвестиції [4, с. 23].

Поміж причин, які викликали недоліки в діючій на сьогоднішній день системі міжбюджетних відносин, важливо звернути увагу на такі:

- відсутність своєчасного реагування на зміни соціально-економічних умов розвитку держави, що сприяло назріванню суперечностей і, отже, радикальним перетворенням;
- одночасне проведення докорінних змін одних методів й інструментів та відсутність зміни і перетворення інших;
- постійна невизначеність у відносинах між ланками бюджетної системи, що позбавляє будь-якої можливості самостійно здійснювати бюджетне прогнозування.

Подолання зазначених недоліків можливе лише за умов суворого дотримання принципу історизму, завдяки якому система міжбюджетних відносин повинна чітко та своєчасно відображає всі соціально-економічні явища та процеси, що виникають у суспільстві. Усі запропоновані нововведення в межах строкової фінансової політики повинні глибоко аналізуватись і не бути спонтанними. Це надасть можливість органам місцевого самоврядування передбачити перерозподільні процеси між бюджетами (їх напрямки та обсяги), а отже, визначати власну фінансову політику відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Відповідно це сприятиме підвищенню рівня зацікавленості органів місцевого самоврядування в результатах своєї роботі та власній ініціативі.

Реформування міжбюджетних відносин у державі має відбуватися в напрямку децентралізації бюджетних коштів. Під бюджетною децентралізацією слід розуміти будь-які види мобілізації фінансових ресурсів у бюджетах органів місцевого самоврядування.

Реформування системи міжбюджетних відносин має складатись з таких послідовних заходів:

- розмежування компетенцій між усіма рівнями публічної влади одночасно, чітке визначення функціональних повноважень органів державної влади і місцевого самоврядування, у тому числі районних та обласних рад, яке виключало б їх дублювання;

- перерозподіл об'єктів загальнодержавної та комунальної форми власності, відповідно до функціональних повноважень органів влади: передання соціальної сфери підприємств місцевим органам влади;

- розподіл видаткових зобов'язань між різними видами бюджетів;

- розподіл податкових повноважень щодо зміни податкових ставок і одержання конкретних видів податків (або їх частини) до відповідного бюджету.

Таким чином, система міжбюджетних відносин, яка діє сьогодні в Україні, породжує значні проблеми в проведенні регіональної політики. І тому існує необхідність в реформуванні системи міжбюджетних відносин та побудові сучасної моделі, яка дала б змогу максимально використовувати конкурентні переваги кожного регіону, спрямовувала міжбюджетні трансферти на фінансування інноваційного розвитку регіонів та сприяла гармонізації інтересів тих економічних суб'єктів, які користуються суспільними благами з тими, хто приймає рішення про їх надання. Важливим напрямком удосконалення міжбюджетних відносин також є розширення дохідної частини місцевих бюджетів шляхом реформування податкового законодавства.

На сьогодні відомо про ініціативу Уряду щодо основних змін до Бюджетного кодексу України та механізм їх реалізації. Уряд готовий розпочати вкрай необхідну в регіонах реформу міжбюджетних відносин.

Названо шість основних напрямків реформи міжбюджетних відносин: забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів, стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад, закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення дохідної бази місцевих бюджетів, децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенції сформований за принципом субсидіарності, запровадження нових видів трансфертів та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію

державної політики у відповідних галузях, визначення нового механізму бюджетного регулювання і вирівнювання[5].

1. Балацький Є.О. Бюджет міста у системі фінансів території: монографія / Є.О. Балацький. – Суми: «ДВНЗ УАБС НБУ», 2011. – 302 с.

2. Луніна І. Міжбюджетні відносини в Україні: концептуальні підходи до реформування / І. Луніна // Економіка України. – 2010. – №5. – 90 с.

3. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навч. Посібник / О.О. Сунцова – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 560 с.

4. Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – №1. – 75 с.

5. Урядовий портал офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

Віталій Письменний
к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

ЗМІНА МЕХАНІЗМУ СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ В УМОВАХ НОВОЇ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ

Податкові реформи у будь-якій державі завжди проводяться шляхом спроб та помилок. Не винятком стала вітчизняна підсистема прибуткового оподаткування, яка із внесенням змін до Податкового кодексу України наприкінці 2014 р. не позбулася колишніх вад. Зокрема, податок на доходи фізичних осіб, що мав на меті спростити систему адміністрування і збільшити стимули до детінізації фонду оплати праці, сьогодні не відповідає фундаментальним принципам побудови податкової системи та стратегічним векторам її розвитку. Володіючи прихованим фіскальним потенціалом, за його рахунок можна збільшити податкові надходження й зміцнити фінансову автономію органів місцевого самоврядування.

Зарубіжний досвід свідчить, що стягнення місцевого податку з особистих доходів громадян (як-от із заробітної плати, персоніфікованого прибутку підприємців й інших доходів) може здійснюватись за шедулярною і глобальною системами, застосовуючи фіксовані, пропорційні, регресивні та прогресивні податкові ставки. Питання віднесення даного платежу до переліку місцевих податків, а також

використання прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб стоїть тому, що це дасть змогу пов'язати через підсистему прибуткового оподаткування мешканців територіальних громад зі своїми бюджетами та спрямувати діяльність органів місцевого самоврядування на забезпечення їх інтересів.

Справляючи місцевий податок на доходи фізичних осіб, органи місцевого самоврядування зможуть самостійно реалізовувати податкову політику, шляхом встановлення податкових ставок, надання податкових пільг чи звільнення від оподаткування. При цьому в усіх територіальних громадах доцільно встановити базову податкову ставку в межах 10% для осіб, котрі отримують доходи, що не перевищують мінімальної заробітної плати, і диференціювати її розмір зі збільшенням доходів населення. Такий підхід не надто сильно вплине на міграцію робочої сили в різних за економічним потенціалом територіях, особливо у селищах і селах, де проблема відтоку працездатного населення має загострений характер.

Впровадження прогресивної шкали податкових ставок, розподіленої відповідно до отримуваного доходу в різних адміністративно-територіальних одиницях, має під собою економічне підґрунтя та яскраво виражену соціальну орієнтацію. Це продиктовано різкими коливаннями заробітної плати в економічно розвинутих і депресивних регіонах. На відміну від фіксованої податкової ставки, з прогресивною шкалою можна позбавитись від так званої «зрівнялівки» в підсистемі прибуткового оподаткування. Адже особи, котрі отримують високі доходи, справлятимуть платіж за вищими ставками. Разом з тим, у меншій мірі будуть зачеплені доходи соціально незахищених та малозабезпечених громадян.

Інфляційні процеси, які постійно супроводжують вітчизняну економіку, можуть опосередковано позначитися на стані надходження податку на доходи фізичних осіб. Тобто з часом дохід, який береться до уваги при встановленні тієї чи іншої податкової ставки, може застаріти і не відповідати кон'юнктурним коливанням економічного розвитку. Виходом з такої ситуації є щорічне індексування бази оподаткування даного платежу, що сприятиме зростанню податкових надходжень до місцевих бюджетів. Саме у цьому контексті проявляються позитивні сторони механізму справляння податку на доходи фізичних осіб, що відрізняють його від прибуткового податку з громадян, в якого була схожа прогресивна шкала податкових ставок.

Запропонований механізм справляння податку на доходи фізичних осіб виділяється соціальним ефектом, оскільки прогресивна шкала податкових ставок стимулюватиме уряд підвищувати мінімальну заробітну плату. Це також впливатиме на зростання доходів місцевих бюджетів за рахунок збільшення мобілізації даного пла-

тежу. При цьому підвищиться життєвий рівень населення й поліпшаться якісні параметри суспільно значимих благ та послуг. Зважаючи на те, що нинішня суспільно-політична ситуація посилила незадовільний стан фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, реформування підсистеми прибуткового оподаткування дасть змогу додатково профінансувати бюджетні видатки.

Враховуючи безконтрольність і неефективність надання податкових пільг, актуальним залишається питання відмови від преференційного режиму оподаткування доходів фізичних осіб. За умови впровадження прогресивної шкали податкових ставок доцільною видається ліквідація інституту податкових пільг, позаяк низькі доходи будуть оподатковуватись за базовою податковою ставкою. В той же час підвищення ефективності діяльності податкового апарату, поліпшення правової свідомості населення, посилення кримінальної та адміністративної відповідальності у цій сфері повинні врегулювати питання оплати праці й оподаткування доходів фізичних осіб відповідно до законодавчо встановлених норм.

Таким чином, дослідження концептуальних підходів до реформування підсистеми прибуткового оподаткування показало яскраво виражену потребу у введенні прогресивної шкали податкових ставок, відміні пільгового режиму оподаткування та посиленні відповідальності за порушення податкового законодавства. Впровадження в найближчому майбутньому цих заходів буде мати позитивний вплив, оскільки вони базуються на фундаментальних принципах побудови податкової системи. Натомість подальші наукові дослідження мають бути націлені на прогнозування фінансових результатів надходження податку на доходи фізичних осіб у контексті запропонованих нами змін в механізмі його справляння.

*Мирослава Савчук **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ФІНАНСИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

На сучасному етапі стан житлово-комунального господарства не є стабільним, це пояснюється недостатністю фінансових можливостей і державної підтримки, наявністю значного фізичного та морального зносу основних засобів, а також низькою ефективністю системи управління житлово-комунальним комплексом.

* Науковий керівник: к.е.н. Плець І. І.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що сфера житлово-комунального господарства є пріоритетною в Україні, оскільки за допомогою неї здійснюється обслуговування населення і задоволення його щоденних потреб.

Сьогодні, у зв'язку із ситуацією, що склалася в країні, тема, що торкається житлово-комунального господарства, є каменем спотикання. Це полягає в тому, що ціни на користування комунальними послугами досягли критичних меж для населення, а якість самого обслуговування – лишається бажати кращого. Причиною цього є незбалансованість фінансового забезпечення підприємств житлово-комунальної сфери, а саме нестачі фінансових ресурсів.

Тому мета дослідження полягає у виявленні додаткових можливостей щодо напрямів вдосконалення фінансового забезпечення житлово-комунального господарства з метою підвищення його ефективності.

Особливостями підприємств житлово-комунального господарства, які впливають на організацію їх фінансового управління, є те, що вони водночас відносяться до ринку природних монополій, де розвиток конкурентних відносин має певні складнощі (централізоване тепло-, водопостачання, водовідведення); і до ринків, які є потенційно конкурентними (пов'язані з утриманням житлового фонду). Відповідно перші перебувають на бюджетному фінансуванні, а наступні – ще й отримують власний дохід [5].

Як зазначалося вище, фінансування ЖКГ здійснюється за рахунок як держаного бюджету, так і місцевих, тобто здійснюється цільове фінансування [3]. Воно включає фінансування ремонту основних засобів, підготовку до осінньо-зимового періоду, фінансування капітальних вкладень, субвенцій та фінансування державного регулювання цін [2]. Зважаючи на це, ефективні зміни, що стосуються реформування політики фінансового забезпечення, повинні полягати в переході від використання бюджетних дотацій до сплати за послуги житлово-комунального господарства у повному обсязі, при умовах забезпечення соціального захисту малозабезпечених верств населення та економічного стимулювання покращення якості обслуговування.

Ще одним джерелом фінансування виступають позикові ресурси, залучення яких є необхідністю для проведення фінансування заходів щодо модернізації, реконструкції та технічного переозброєння об'єктів житлово-комунального господарства, які необхідно реалізувати за короткий термін [1].

Також для поліпшення фінансової забезпеченості підприємств житлово-комунального господарства слід розглянути питання, що стосуються дебіторської заборгованості населення та інших споживачів [4]. Для її скорочення доцільним буде розроблення спеціальних

методичних документів про можливі процедури списання безнадійної дебіторської заборгованості, залежно від категорії споживачів і видів заборгованостей.

Що стосується інших проблем забезпечення фінансовими ресурсами підприємств житлово-комунального господарства, то їх розв'язання можливе за дотримання наступних умов, а саме [4]:

- забезпечення самофінансування організацій житлово-комунального господарства;
- поступовості переходу на нові принципи розрахунків по мірі створення соціально-економічних передумов;
- економічної обґрунтованості тарифів на послуги житлово-комунального господарства;
- розробки механізмів залучення інвестицій на розвиток і модернізацію основних засобів підприємств відповідної сфери;
- застосування ефективних форм розрахунків для активізації роботи зі скорочення дебіторської заборгованості.

Отже, удосконалення фінансування підприємств житлово-комунальної сфери є головним завданням покращення їх фінансового стану. В першу чергу потребує змін система поточного фінансування даних підприємств. Вона повинна бути переорієнтована на надання адресної цільової допомоги безпосередньо громадянам, які її потребують. Також необхідним для збалансування забезпеченості фінансовими ресурсами сфери житлово-комунального господарства є створення ефективних систем поточного, оперативного і стратегічного планування, організації, контролю і аналізу діяльності.

1. Бабак А. В. Концепція удосконалення інвестиційної та цінової політики в житлово-комунальній сфері / А. В. Бабак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №8. – С. 158–167.

2. Боровик О. А. Тарифна політика підприємств житлово-комунальної сфери України / О. А. Боровик // Економіка України. – 2013. – №3. – С. 70–75.

3. Зерова О. М. Сутність фінансового управління та його особливості в житлово-комунальному господарстві / О. М. Зерова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – №3. – С. 209–214.

4. Мамонов К. А. Управління заборгованістю на підприємствах житлово-комунального комплексу / К. А. Мамонов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №8. – С. 143–145.

5. Соколовська О. Я. Зміст та особливості поняття «житлово-комунальне господарство» / О. Я. Соколовська // Адміністративне право. – 2010. – №10. – С. 175–178.

Наталія Шутка *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СФЕРІ БЛАГОУСТРОЮ М. ІВАНО-ФРАНКІВСЬК

У сучасних умовах, коли в Україні відбуваються трансформаційні перетворення, євроінтеграційні процеси, набуває актуальності проблема нової концепції розвитку держави, зокрема, і міст, які завжди були і є центрами соціально-економічного, політичного та культурного життя держави. Впровадження інновацій є головним чинником успіху та, як наслідок, економічного розвитку країни в цілому. Формування нових підходів до розвитку суспільства, переходом до якісного та безперебійного функціонування міської інфраструктури пов'язаних із застосуванням новітніх технологій органами місцевого самоврядування, які б одночасно забезпечували стале економічне зростання та покращання або принаймні збереження навколишнього середовища сьогодні є надзвичайно важливим та сприяють забезпеченню інвестиційної привабливості регіонів.

У зв'язку з цим впровадження інноваційних проектів, зокрема в сфері благоустрою, для активізації процесів розвитку території потребує обґрунтування їхньої доцільності – цінності, значимості, корисності, ефективності, прийнятності й здійсненості у визначений період часу.

Обґрунтування доцільності та здійсненості проектів, як правило, наводиться в ТЕО або бізнес-планах. Аналіз діючих стандартів бізнес-планування, науково-методичних праць з бізнес-планування і розроблення інвестиційних проектів, а також нормативно-правових джерел [2] дозволяє стверджувати, що для реалізації проектів органами місцевого самоврядування відсутні спеціальні технології бізнес-планування. Відповідно, актуальним питанням розвитку технології розроблення проекту із соціальною складовою є обґрунтування об'єктивного підходу до доведення доцільності його впровадження та фінансування.

Розроблення проектів органами місцевого самоврядування та участі в їх реалізації дозволяє припустити, що важливими показниками доцільності впровадження інновацій є:

- відповідність проектної пропозиції пріоритетним напрямкам розвитку, що затверджені програмними та стратегічними документами розвитку держави; території реалізації проекту; стратегічно важливим інвестиційним проектам та цільовим програмам;
- тривалість досягнутого ефекту;

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Ткачук І. Г.

– соціальна резонансність: відчутність результатів інноваційного проекту для поліпшення якості життя значного прошарку громадян;

– значущість (цінність) результатів реалізації проекту з позицій державного, суспільного та приватного сектору;

– ефективність інноваційного проекту.

На прикладі м. Івано-Франківськ розглянемо можливість впровадження інновацій у сферу благоустрою та проведемо оцінку ефективності реалізації таких проектів.

Відповідно до комплексної програми реформування та розвитку житлово-комунального господарства м. Івано-Франківськ на 2011-2015 роки «Реформи, порядок, розвиток»[1], затвердженої рішенням Івано-Франківської міської ради від 24.02.2011 №71-VII на сьогодні актуальними залишаються проблема необхідності встановлення паркоматів в зонах паркування, системи «Автостоянка» у спеціально відведених місцях для паркування, розширення зон паркування в центральній частині міста.

Доцільність реалізації даного проекту повинна бути спрямована на вирішення таких основних завдань:

1. Організація та розвиток паркувального простору з метою зниження завантаженості вулично-дорожньої мережі та оптимізації використання робочого часу для жителів міста.

2. Використання майданчиків для паркування транспортних засобів з максимальною ефективністю за рахунок раціональної організації та введення нових інноваційних технологій.

3. Збільшення надходжень коштів до міського бюджету.

4. Поліпшення екологічної ситуації в центральній частині міста.

Загальноприйнятим підходом до обґрунтування доцільності інноваційних проектів є оцінювання фінансової та економічної ефективності. В некомерційних проектах органів місцевого самоврядування також створюється певний економічний результат, але не він є основним і визначаючим. Тим не менш, для реалізації такого проекту необхідні грошові та інші матеріальні засоби, що обумовлює необхідність проведення оцінки ефективності впровадження його в дію.

Розрахунок періоду окупності є основним в методиці оцінки інноваційних проектів, що беруть участь у конкурсному розподілі централізованих інвестиційних ресурсів і визначається за формулою [3]:

$$PPB = \frac{TIC}{NCF} \quad (1)$$

де РРВ – період окупності, виражений в інтервалах планування; ТІС – повні інвестиційні витрати на здійснення проекту; NCF – чистий ефективний грошовий потік за один інтервал планування.

На основі аналізу даних Департаменту комунального господарства транспорту і зв'язку м. Івано-Франківськ про місця для паркування транспортних засобів та власних досліджень про вартість паркувальних автоматів, нами розраховано показник РРВ при впровадженні та реалізації проекту встановлення паркоматів в м. Івано-Франківськ:

$$PPB = \frac{1272080}{491 * 3 * 10 * 0,75} = 115 \text{ днів}$$

Отже, період окупності даного інноваційного проекту становитиме приблизно 4 місяці, при середній завантаженості 1 паркувального майданчика 75% та вартості 1 паркомісця 3 грн./год. Тобто, вже протягом другого кварталу можна сподіватися на отримання чистих прибутків, які в подальшому можна реінвестувати на будівництво велосипедних доріжок, пішохідних зон та ремонту тротуарів, а також облаштування спеціально обладнаних паркувальних майданчиків європейського рівня.

Ефективність впровадження інноваційного проекту в сфері благоустрою м. Івано-Франківськ по облаштуванні паркувальних майданчиків зумовлюється реалізацією комплексу завдань за пріоритетними напрямками, що сприятимуть розв'язанню визначених соціально-економічних проблем, зокрема:

1. Збільшення наповненості міського бюджету приблизно на 4 млн. грн. за рік. Згідно з європейським досвідом, оплата за послуги паркування безпосередньо надходить до відповідного бюджету.

2. Збільшення забезпеченості населення спеціально обладнаними місцями паркування та зберігання автотранспорту .

3. Підвищення швидкості руху транспорту на вулично-шляховій мережі.

4. Зменшення кількості автомобілів, що використовуються для поїздок в центральну частину міста, за рахунок застосування тарифів на паркування залежних від зональної подільності міста з диференційним збільшенням від окраїн міста до центра (I, II та III зони).

5. Покращення екологічної ситуації в місті.

6. Зменшення навантаження на внутрішньоквартальні та прибудинкові території.

7. Стабілізація ситуації з урахуванням зростання кількості автомобілів.

8. Залучення інвестицій в розвиток паркувальної галузі економіки міста Івано-Франківськ, зокрема створення нових, додаткових озелених територій, оснащених для паркування автомобілів. При будівництві таких екопарковок застосовується принцип збереження зелених насаджень. Співвідношення 1 паркомісце = 2 висадже-

них дерева. Головна перевага: збільшення кількості парковок без зменшення кількості рослинних насаджень.

Підсумовуючи вищенаведене, наголосимо на наступному:

– розрахунок показників ефективності інноваційного проекту у сфері благоустрою – це доведення того, що запропонований у проєкті спосіб розв'язання описаної проблеми може бути підтверджений конкретними результатами;

– визначення соціальної та соціально-економічної ефективності проекту органами місцевого самоврядування, дозволить зробити висновок про доцільність інвестування в конкретний проєкт з метою здійснення певних соціальних змін які мають ринкову цінність у вигляді суспільних благ.

Як видно з матеріалів даної статті, для доведення доцільності реалізації інноваційного проєкту із соціальною складовою необхідно провести системний аналіз різноякісної інформації та оцінити її за якісними та кількісними показниками.

Подальших наукових досліджень потребує механізми фінансування інноваційних проєктів у сфері благоустрою, зокрема активізації процесів державно-приватного партнерства у розвиток проєкту «Єдиного паркувального простору м. Івано-Франківськ».

1. Рішення Івано-Франківської міської ради від 24.02.2011 №71-VII Про комплексну програму реформування та розвитку житлово-комунального господарства міста Івано-Франківська на 2011-2015 роки "Реформи, порядок, розвиток" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mvk.if.ua/uploads/files/prgkg300511.pdf>

2. ЗУ «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII / [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент / П. П. Микитюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.

4. Полуянов В. П. Визначення пріоритетних шляхів фінансування діяльності підприємств житлово-комунального господарства України / В. П. Полуянов, М. А. Головчанська // Комунальне господарство міст. – 2012. – № 106. – С. 75–82.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА БІЗНЕС

Наталя Сириченко *
провідний економіст ПАТ «Укрсоцбанк»
Донецький національний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Проблема інвестиційної привабливості особливого значення набуває для країн з перехідною до ринку економікою, а саме такою є економіка України зокрема. Залучення ресурсів у формі іноземних інвестицій в міжнародній міграції капіталу є дієвим засобом піднесення національної економіки. Міжнародна міграція капіталу, як складова міжнародних економічних відносин, за межі національної території при відносному надлишку у країнах-експортерах доцільна, коли є можливість отримати в інших країнах більший прибуток, ніж у власній за рахунок дешевої робочої сили, сировини, ефективного використання інфраструктури, успішного проникнення на нові ринки збуту, створення стабільного для ділової активності і зрозумілого для вкладника інвестиційного режиму. Переважна більшість досліджень свідчать про наявність позитивної залежності між темпами економічного зростання при вигідному застосуванні капіталу і об'ємом інвестицій. У зв'язку з цим особливе значення має заохочення інвестування в країну шляхом підвищення банківського відсотка і дивідендів, захищеності вкладів закордонних інвесторів та гарантії одержання прибутку. Здійснення інвестиційної привабливості, коли інвестори ризикують вкладати свої засоби, впевнені в надійності запланованих операцій є найважливішою умовою в нестабільній українській економіці для вирішення стратегічних і значної частини поточних завдань розвитку підприємств і країни в цілому.

Дослідженню питань інвестиційної привабливості присвячені роботи науковців - таких, як О.М. Асаул [1], А.П. Гайдуцький [2], В.Г. Федоренко [3, 4], М.П. Денисенко [3], Ю.В. Макогон [5], О.М. Петухова [8], та ін.

Метою даної статті є дослідження інвестиційної привабливості країн з перехідною до ринку економікою в сучасних умовах.

Інвестиційна структура сучасного світового господарства може бути представлена у вигляді декількох груп країн, що відрізняються між собою рівнем економічного розвитку. Критерієм поділу країн світового господарства на певні групи слугує рівень розвитку ринко-

* Науковий керівник: д.е.н., доц. Хаджинов І. В.

вих відносин. У відповідності з цим виділяють країни з розвинутою ринковою економікою, що складають 25–30 держав; країни з ринковою економікою, яка розвивається, це найбільш чисельна група приблизно 140 держав Азії, Африки, Центральної і Північної Америки, де проживає понад 2/3 населення Землі; країни з перехідною до ринку економікою (країни, що перебувають на шляху трансформаційних перетворень, постсоціалістичні країни), яку представляють приблизно 30 держав колишнього СРСР, Центральної і Східної Європи та Азії, до яких відноситься й Україна [3, с. 617].

На інвестиційну привабливість країн в умовах світового господарства впливають зовнішні відносно окремої країни фактори, які пов'язані з об'єктивними передумовами формування сучасного світового господарства: міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації господарського життя, світового ринку.

Міжнародний поділ праці направлений на спеціалізацію національних економік, господарських структур, науки, інформації в системі економічних взаємозв'язків.

Інтернаціоналізація господарського життя сприяє розвитку зв'язків національних економік на основі інтернаціоналізації капіталу, виробництва, кооперування, комбінування.

Світовий ринок є сферою товарно-грошових відносин між країнами з певним асортиментом товарів для задоволення основної частини світового попиту на продукцію та послуги.

Світове господарство як цілісна економічна система розвивається на умовах посилення взаємозалежності, взаємопроникнення національних економік, саморегулювання, суспільного відтворення капіталу. Цілісності світового господарства сприяють раціоналізація, оптимізація суспільного виробництва. Інвестиційна привабливість країн визначається на основі своєчасної реструктуризації національних економік, позитивної динаміки чистих інвестицій, яка характеризує економічний розвиток підприємства, галузі, держави, ефективного використання потенційних конкурентних переваг. Для країн, які зацікавлені в залученні іноземних інвестицій для вирішення своїх соціально-економічних проблем, необхідно створити умови, що сприяють процесу інвестування національної економіки.

На основі визнаної інвестиційної привабливості відбираються такі напрями інвестування, які забезпечать найвищу ефективність і будуть сприяти підвищенню продуктивності праці. Подальша інтеграція у світове господарство забезпечить посилення залежності національної економіки від нього при одночасному врахуванні внутрішніх умов національної економіки і стану попиту на продукцію в інших країнах та ринках і буде орієнтована на задоволення потреб споживачів у різноманітних товарах та послугах. Більш повне задоволення потреб суспільства та його членів на основі оптимального

розвитку національної економіки, пов'язаної з економіками інших країн, сприятиме суспільному відтворенню капіталу в умовах глобальних трансформацій.

Ефективність інвестицій визначає інвестиційну привабливість, а інвестиційна привабливість – напрями інвестування, інвестиційну діяльність. Чим вище ефективність інвестицій, тим вище рівень інвестиційної привабливості і масштабніша інвестиційна діяльність, і навпаки.

У сучасних умовах залучення інвестицій сприяє розвитку економік держав, впровадженню нових технологій, оновленню зношених основних виробничих фондів, створенню нових робочих місць. Прагнення до відкритості економіки, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, отримання довіри на світовому ринку, участь в міжнародному фінансовому обміні обумовлює необхідність створення умов для залучення іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню приймаючої економіки, її інтеграції в світове господарство на основі перенесення виробничих потужностей, передачі технологій, капіталу, управлінського досвіду, навичок, інновацій.

Проблема залучення іноземних інвестицій є актуальною для будь-якої країни світу. Особлива увага даній проблематиці приділяється у країнах, що перебувають на шляху трансформаційних перетворень. Для забезпечення зростання надходження коштів із зовні уряди країн намагаються створити сприятливі умови (правові, політичні, соціальні тощо), що формують інвестиційний клімат всередині країни та визначають міру її інвестиційної привабливості для іноземного інвестора. Для України, як держави, що переживає період становлення економічної системи в умовах глобальних трансформацій, питання залучення іноземних інвестицій є надзвичайно актуальними та важливими, оскільки вони впливають на економічний та соціальний розвиток країни.

1. Асаул А.М. Систематизація факторів, характеризуючих інвестиційну привлекательність регіонів / А.М. Асаул // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 53–62.

2. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 3–7.

3. Макро-і мікроекономіка: теоретичні аспекти. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За науковою ред. проф. Федоренка В.Г., проф. Денисенка М.П. – К.: Алерта, 2013. – 728 с.

4. Федоренко В.Г. Менеджмент: підручник / В.Г. Федоренко – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2014. – 344 с.

5. Макогон Ю.В. Глобализация и Украина в мировой экономике. / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2004. – 478 с.
6. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: [навч. посіб.]; 2-ге вид., випр. і доп. / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2002. – 374 с.
7. Семина Л. А. Инвестиционная привлекательность: теоретический аспект. [Электронный ресурс] / Л. А. Семина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 14 (195). Экономика. Вып. 27. – С. 17–19. – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/195/vcsu10_14.pdf
8. Петухова О.М. Інвестування. Навч. посіб. / О.М. Петухова. - К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 336 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Марія Джулинська *
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Україна як суверенна, незалежна, демократична, соціальна та правова держава активно включається у світові суспільно-економічні процеси, це відкриває нові перспективи і додаткові можливості для розвитку країни загалом та регіонів зокрема. Соціальна сфера відіграє найважливішу роль у забезпеченні умов для становлення та ефективного функціонування економіки. В статті 1 Конституції України, прийнятої 28 червня 1996 року, зазначено, що Україна є соціальною державою, тобто такою, політика якої спрямована на створення умов, які мають забезпечувати гідне життя та вільний розвиток людини [1].

Соціальна сфера являє собою сукупність установ і організацій невиробничого характеру, які надають послуги з охорони здоров'я, освіти, духовності, культури, соціального забезпечення тощо. Конституція України визначає, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека є найвищою соціальною цінністю [1].

Соціальна сфера – одна з найважливіших сфер життя суспільства, в якій реалізуються соціальні інтереси всіх верств населення, відносини суспільства і особи, умови праці й побуту, здоров'я, відпочинку [2, с. 225].

До соціальної сфери належать галузі соціальної інфраструктури та такі види діяльності як освіта, охорона здоров'я, культура і мистецтво, фізкультура та спорт, соціальний захист.

Сучасні умови економічної кризи, дефіцит бюджетних коштів не могли не позначитися на матеріальному, фінансовому стані бюджетних установ. Мережа їх скорочується, зменшується штатна чисельність персоналу. Одночасно посилюється контроль з боку фінансових органів за економічним і цільовим використанням коштів, запроваджується режим жорсткого обмеження бюджетних видатків та інших державних витрат з метою зменшення бюджетного дефіциту та запобігання фінансовій кризі.

Сьогодні найбільшу питому вагу в бюджетах країн світу займають видатки на соціальні потреби, що свідчить про виняткову

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Сус Т. Й.

роль соціальної функції держави. Розгалужена система соціальних зобов'язань стала однією з перших ознак цивілізованості суспільства. Соціальні витрати держави визначають рівень життя населення та добробут найменш забезпечених його верств [3].

Фінансове забезпечення соціального захисту населення можна трактувати як один з методів фінансового механізму, який забезпечує розподільчі і перерозподільні процеси з метою утворення та використання фондів грошових коштів, призначених для соціального захисту населення. Ці процеси охоплюють як формування централізованих та децентралізованих грошових фондів, так і їхнє використання для чітко визначених цілей, пов'язаних із соціальним страхуванням та соціальним забезпеченням громадян.

Величина коштів, що спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від фінансових можливостей держави, які визначаються обсягом ВВП та науково-обґрунтованим обсягом фонду споживання. Збільшити видатки на соціальний захист населення можна тільки за умови зростання обсягу ВВП.

Загалом же сформована в Україні система розподілу і перерозподілу ВВП передбачає наступні джерела фінансування соціального захисту населення:

- 1) державний бюджет;
- 2) місцеві бюджети;
- 3) державні соціальні фонди;
- 4) благодійні фонди;
- 5) кошти суб'єктів господарювання.

Наявність джерел передбачає використання різних форм фінансування соціального захисту населення, до яких відносяться: бюджетну; страхову; благодійну; комерційну.

У процесі фінансування соціального захисту населення використовуються різні методи. Доцільно виокремити чотири таких методи: кошторисне фінансування; дотування та субсидювання; кредитування; резервування.

Аналіз фінансового забезпечення соціального захисту населення дає змогу оцінити масштаби і рівень бідності в Україні.

Головними причинами виникнення та поширення цього явища є:

1. зменшення рівня зайнятості населення,
2. зростання рівня безробіття,
3. низький рівень оплати праці та пенсійного забезпечення,
4. заборгованість із заробітної плати і соціальних виплат, що мають суто економічне підґрунтя,
5. відсутність розвинутої системи страхування життєвих ризиків та адресної соціальної допомоги.

Отже, сьогодні фінансування соціальної сфери є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку будь-якої країни, а

тому проблеми її фінансового наповнення є важливим питанням сьогодення [5]. Зважаючи на ситуацію, що склалась на цей час існує чимало таких проблем, до яких відносять: недостатні обсяги бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери, фінансування практично всіх статей соціальних видатків у меншому обсязі, ніж це необхідно для діючої соціальної підтримки населення (зокрема недофінансування системи охорони здоров'я, освіти), відсутність механізмів забезпечення якості соціальних послуг, що надаються. Тому настала нагальна потреба змінювати докорінно ситуацію, що склалась в державі, виводити соціальну сферу на новий, якісно досконалий рівень функціонування.

1. Конституція України від 28.06.1996р. № 254к/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>

2. Єгоркіна Т. О. Удосконалення фінансування соціальної сфери / Т. О. Єгоркіна // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – 2011. – № 31. – С. 223–230.

3. Фрунза С.А. Проблеми бюджетного фінансування соціального захисту населення в Кіровоградській області [Електронний ресурс] / С.А. Фрунза. – Режим доступу : [http://www.pu.if.ua/department/Finances/resource/file/](http://www.pu.if.ua/department/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2011-2/%D0%A4%D1%80%D1%83%D0%BD%D0%B7%D0%B0.pdf)

[%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2011-2/%D0%A4%D1%80%D1%83%D0%BD%D0%B7%D0%B0.pdf](http://www.pu.if.ua/department/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2011-2/%D0%A4%D1%80%D1%83%D0%BD%D0%B7%D0%B0.pdf)

4. Щербина В.В. Проблематика фінансового забезпечення соціальної сфери України та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / В.В. Щербина. – Режим доступу : <http://www.law-property.in.ua/articles/featured-articles/245-2014-05-15-15-23-47.html>.

*Мар'яна Квік **
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ

Трансформаційні процеси в Україні пов'язані з багатогранними та корінними економічними перетвореннями, які суттєво впливають на соціальні відносини у суспільстві. Реформування цих відносин в Україні не завжди відбувалося у тому ж самому напрямку й з тією ж швидкістю, що й економічні реформи, що призвело до значної соціальної диференціації населення, падіння рівня його життя,

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Сус Т. Й.

зниження соціальної захищеності громадян та їхньої невпевненості в майбутньому. Основними завданнями цього дослідження є фінансове забезпечення соціального захисту населення України.

Питанням методології дослідження державних фінансів займалися багато представників фінансової науки. Серед визначних вітчизняних вчених слід виділити внесок В.Л. Андрущенко, О.В. Базилюк, О.Д. Василика, А.В. Долішнього, М.І. Карліна, В.М. Федосова та ін.

Дослідження ставить перед собою мету розглянути комплексну оцінку теоретичних, методологічних, практичних аспектів фінансового забезпечення соціального захисту населення України та розроблення напрямків його удосконалення в умовах кризи економіки.

У ринковій соціально-орієнтованій моделі економіки зростає роль соціальної функції держави. Уряд і держава несуть відповідальність за надання громадянам соціального захисту і забезпечення рівного доступу до задоволення основних потреб [1]. Соціальний захист – це комплекс законодавчо закріплених соціальних норм, що гарантує держава окремим верствам населення, а також за певних економічних умов всім членам суспільства (під час зростання інфляції, спаду виробництва, економічної кризи, безробіття та інше). Трактують фінансового забезпечення соціального захисту населення як комплексного поняття полягає в тому що, з одного боку – це об'єктивне економічне явище, яке відображає сукупність заходів, пов'язаних з обслуговуванням частини перерозподільчих відносин з метою формування і використання бюджетних, страхових, благодійних та інших фондів грошових коштів, призначених для соціального захисту населення. З іншого боку – це матеріальне вираження даного явища, зокрема за змістом як сукупність цільових грошових фондів, за формою – сукупність фінансових планів окремих ланок соціального захисту населення, за організаційним забезпеченням – як діяльність конкретних суб'єктів і як метод фінансового механізму [1, с. 27]. Тобто, соціальний захист населення – це складова соціальних гарантій населенню, які повинні забезпечуватися державою відповідно до засад соціальної політики. Серед них: гарантування кожному працівнику мінімального рівня заробітної плати та її індексації; вирівнювання рівнів життя малозабезпечених верств населення; захист купівельної спроможності малозабезпечених громадян тощо.

Фінансове забезпечення є об'єктивним економічним поняттям, яке відображає сукупність заходів, пов'язаних з обслуговуванням частини перерозподільчих відносин, з метою формування і використання бюджетних, страхових, благодійних та інших фондів грошових коштів, призначених для соціального захисту населення [2]. Будучи об'єктивним економічним поняттям за відповідних умов, фінансове забезпечення набуває матеріального вираження. Так, за

змістом воно є сукупністю цільових грошових фондів (бюджетного, пенсійного, страхових, благодійних і т. д), призначених для задоволення суспільних потреб соціального захисту населення, а за формою – це відображення сукупності фінансових планів окремих ланок соціального захисту населення, де чітко визначені джерела та обсяги коштів, їхнє цільове спрямування на заходи, пов'язані із соціальним захистом населення. З іншого боку, під цим забезпеченням можна розуміти діяльність держави та інших юридичних осіб, яка стосується вирішення фінансових питань, пов'язаних з наданням соціальних послуг населенню, що належать до сфери соціального страхування і соціального забезпечення. Таким чином, під фінансовим забезпеченням можна розуміти рух фінансових ресурсів, призначених для забезпечення соціального захисту населення.

Виконання будь-яких соціальних програм вимагає відповідних фінансових ресурсів, яких за сучасного стану національної економіки не вистачає. Проблема полягає навіть не у кількості цих ресурсів, а в умінні правильно розпоряджатися ними. Це і є головним завданням фінансового забезпечення програм і заходів соціальної політики України.

Для виконання своїх функцій, зокрема в галузі соціальної політики, держава повинна мати достатні грошові кошти, які формуються шляхом перерозподілу ВВП, а головним механізмом, через який здійснюється цей перерозподіл, є бюджетний [2].

Аналізуючи видатки з Державного бюджету на соціальний захист населення за останні роки можна з упевненістю сказати, що найбільша питома вага цих видатків припадає на соціальний захист пенсіонерів. Держава ще мало приділяє уваги науковим дослідженням у даній сфері, а це в свою чергу, породжує безліч невирішених питань, які потребують ґрунтовного вивчення та аналізу.

Фонд оплати праці є провідною складовою частиною ВВП і динаміка його розміру пов'язана з динамікою ВВП, тобто при збільшенні ВВП розмір оплати праці зростає, а при зменшенні, навпаки, падає. Встановлено залежність середньої заробітної плати за місяць на одного працюючого від розміру ВВП за відповідний місяць в Україні.

Це є основою для постановки питання про те, що коли суспільство бажає відраховувати на соціальний захист населення певну, заздалегідь визначену частку ВВП, то конкретні внески можуть бути обраховані до фонду оплати праці, що в доволі високому ступені відповідатиме зміні ВВП та спрощуватиме проведення фінансування системи соціального захисту населення.

Перспективними видами соціального захисту громадян є недержавне пенсійне забезпечення та добровільне медичне страхування. Основними причинами, котрі стримують розвиток добровільного медичного страхування та недержавного пенсійного забезпечення

в Україні, є такі: девальвація національної валюти, недосконалість чинної системи оподаткування; недовіра та не інформованість населення, відсутність чіткої законодавчої бази, яка б регламентувала діяльність сектора платних медичних послуг; немає ефективної системи захисту прав міноритарних інвесторів, до яких належить і недержавний пенсійний фонд та інші [3].

Однією з головних гарантій соціального захисту є реалізація функцій держави стосовно забезпечення і надання можливостей підвищення рівня життя населення. Одним з основних методів впливу держави на зменшення істотного розриву у доходах найбільш багатих порівняно з малозабезпеченими категоріями населення є фіскальна політика у галузі оподаткування доходів фізичних осіб і прибутків підприємств. Однак безмежне втручання уряду у перерозподіл доходів може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Тому при дослідженні системи соціального захисту населення доцільним є встановлення характеру їх зміни від впливу факторів фінансово-кредитного механізму, зокрема від показника суми кредитів, наданих державою.

Отже, фінансове забезпечення соціального захисту населення України незважаючи на позитивні зрушення знаходиться на стадії становлення.

1. Клівіденко Л.М. «Перспективи розвитку соціального захисту населення» / Л.М. Клівіденко // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2–3 (27–28). – С.188–190.

2. Інформація про стан виконання Зведеного і Державного бюджетів України за січень-грудень 2006- 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.minfin.gov.ua

3. Гроші та кредит: Підручник / За ред. Богдана Івасіва; М-во освіти і науки України, НБУ, Терноп. акад. нар. госп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2008. – 510 с.

*Юлія Лелюк
аспірантка*

Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

ЗАЙНЯТІСТЬ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ

Розвиток кадрового забезпечення закладів культури базується, передусім, на соціально-економічному стані зайнятості сільського населення. Стан зайнятості населення є одним з основних еконо-

мічних показників розвитку держави, а також відображає потреби людини, які виражаються у задоволенні матеріальних і духовних потреб через дохід за виконану роботу. Серед ключових проблем зайнятості населення у сільській місцевості вагомою є проблема зменшення обсягів виробництва, в результаті чого скорочуються робочі місця.

Значний вклад у дослідження зайнятості населення зробили такі вчені, як: С. І. Бандура, Д. П. Богиня, С. М. Злупко, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, І. В. Петрова та інші. Розв'язання проблем пов'язаних з зайнятістю сільського населення повинні стати першочерговим завданням нашої держави. Адже зростання соціально-економічного становища України можливе лише за умови ефективного розвитку села.

На початок 2014 року серед сільського населення 3,6 млн. склали працюючі, причому 54,8 % з числа зайнятих працювали за межами свого населеного пункту, з них переважна більшість – 67,1 % – в містах і селищах міського типу. [3, с. 6–7].

Зокрема, відповідаючи на запитання всеукраїнського соціального дослідження, чи хочете Ви працювати на сільськогосподарському підприємстві (на свинофермі, молокозаводі, птахофермі, переробному підприємстві тощо), 68,1 % респондентів відповіли, що ні, 6,6 % – важко відповісти, 6,2 % – так, я вже там працюю, і лише 19,1 % хотіли б працювати, але немає можливості [1].

Із-за відсутності належної соціальної інфраструктури, основним джерелом додаткової роботи для сільського населення залишається самозайнятість у домогосподарствах. Звертаємо увагу на те, що кількість осіб, зайнятих тільки в особистому селянському господарстві збільшилась на 3,2 млн., що на 26,9 % більше, ніж за даними обстеження станом на 1 листопада 2005 року. Таке зростання пояснюється не лише бажанням самостійно працювати на отриманих земельних ділянках, але і труднощами, пов'язаними з пошуком роботи [3, с. 7]. На питання всеукраїнського соціологічного опитування, як Ви використовуєте землю, яка належить Вам або Вашій сім'ї, 66,4 % респондентів відповіли, що самостійно обробляють і лише 5,3 % відповіли, що землю не засівають [1].

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про зайнятість населення», членів особистих селянських господарств відносять до зайнятого населення, яке забезпечує себе роботою самостійно [6]. Проте, з іншої сторони, відповідно до ст. 8 Закону України «Про особисте селянське господарство», члени особистого селянського господарства вважаються зайнятими лише за умови, що робота в цьому господарстві для них є основною [8]. З рештою, робота селян, які зайняті у особистому домогосподарстві не враховується до трудового стажу та не має соціальних гарантій.

Одним з факторів, що впливає на зайнятість населення є наявність у сільській місцевості різноманітних суб'єктів господарської діяльності. Викликає занепокоєння той факт, що кількість населених пунктів, в яких відсутні будь-які суб'єкти господарської діяльності, у 2014 році становила 9232 одиниці або 34,2 % від загальної кількості всіх сільських населених пунктів [3, с. 7]. Тому на сьогоднішні посилені темпами зростає чисельність безробітних у сільській місцевості. Головною причиною безробіття сільського населення, на нашу думку, є загострення економічної кризи, спад обсягів сільськогосподарського виробництва та руйнація соціальної інфраструктури.

Безробітні (за методологією МОП) – особи у віці 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які не мають роботи, активно її шукають і готові приступити до неї впродовж наступних двох тижнів [5].

Таблиця 1

**Кількість зареєстрованих безробітних
за статтю та місцем проживання у 2014 році
(на кінець звітного періоду; тис. осіб)**

	Всього	Чоловіки	Жінки	Міське	Сільське
Січень	504,9	251,2	253,7	280,7	224,2
Лютий	515,7	257,9	257,8	286,5	229,2
Березень	492,3	234,7	257,6	287,5	204,8
Квітень	474,7	218,9	255,8	293,4	181,3
Травень	456,1	207,3	248,8	289,6	166,5
Червень	437,5	196,1	241,4	281,1	156,4
Липень	433,5	190,7	242,8	280,1	153,4
Серпень	426,1	183,7	242,4	277,5	148,6
Вересень	418,1	177,3	240,8	275,8	142,3
Жовтень	402,7	162,4	240,3	268,3	134,4
Листопад	450,6	190,1	260,5	288,8	161,8
Грудень	512,2	236,8	275,4	305,0	207,2

Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Примітка. Інформацію по зареєстрованому ринку праці у 2014 року наведено: за червень – без урахування даних по Слов'янському міському центру зайнятості Донецької області; за серпень – по Луганській області дані зазначені на кінець липня; за жовтень – з урахуванням працюючих центрів зайнятості Луганської області.

Джерело: [4]

Проведемо аналіз фактичних доходів, які отримують жителі сільських територій. Відповідно до Закону України «Про державний бюджет на 2014 рік», розмір мінімальної заробітної плати на 1 груд-

ня 2014 року затверджений на рівні прожиткового мінімуму на одну працездатну особу в розрахунку на місяць складає 1218 грн. (середньорічний розмір прожиткового мінімуму – 1176 грн.) [7].

За рівнем середньомісячної заробітної плати сільське господарство посідає останнє місце (приміром, на січень 2014 р. середньомісячна заробітна плата штатного працівника у сільському господарстві, лісовому та рибному господарстві становила 2819 грн.) [2]. На запитання соціологічного дослідження, який середній щомісячний дохід Вашої сім'ї, 41,1 % відповіли, що від 2001 до 5000 гривень, 21, 1% – від 1001 до 2000 гривень [1].

Отже, основними причинами, які не дозволяють реалізувати власні потреби та інтереси сільського населення є:

- економічні (відсутність фінансування галузей, безперспективність);
- фінансові (найнижча заробітна плата серед галузей);
- соціально-культурні (незадовільні умови життя та рівень культури).

Отже, погіршення соціально-економічної ситуації у сільській місцевості, призвело до негативних тенденцій у розвитку соціальної інфраструктури, що негативно відображається на соціально-психологічному стані сільського населення. Соціальна інфраструктура в сільській місцевості, крім медичних та освітніх закладів, включає заклади культури (сільський клуб або будинок культури, бібліотеку та кіноустановки), які й досі залишаються єдиними безоплатними інформаційними та культурними центрами сучасного українського села. За таких умов особливо важливо активізувати активність закладів дозвілля, метою яких є духовне збагачення населення та вплив через це на кінцеві економічні результати.

1. Всеукраїнське соціологічне дослідження: «Соціально-економічне становище сучасного українського села». – К.: Інститут Горшеніна, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://institute.gorshenin.ua/researches/126_sotsialnoekonomichne_stanovishche.html

2. Головне управління статистики у м. Києві. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=2956&lang=1>

3. Кармазіна О. О. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: статистичний збірник / О. О. Кармазіна. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2014. – 187 с.

4. Кількість зареєстрованих безробітних за статтю та місцем проживання у 2014 році. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Методологічні положення щодо класифікації та аналізу економічної активності населення: Наказ Державного комітету статистики України від 19 січня 2011 р. № 12.

6. Про зайнятість населення: Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-VI (Редакція станом на 01.01.2015). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>

7. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16 січня 2014 р. № 719-VII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>

8. Про особисте селянське господарство: Закон України від 9 грудня 2012 р. 5462-17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.

*Оксана Пелецкая **
ПГАСА

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ

Развитие многонационального предприятия тесно связано с развитием концепции того, что человеческие ресурсы являются источником конкурентного преимущества организаций. Управление человеческими ресурсами является одним из важнейших компонентов в современной системе управления компанией, который может повысить ее эффективность, конкурентоспособность и обеспечить стабильность. Система управления в международной компании приобретает новые черты в условиях глобализации. Поэтому, изучение опыта управления ресурсами в ведущих международных компаниях является чрезвычайно важным.

Целью данного исследования является выявление проблем в управлении человеческими ресурсами в международных компаниях, а также формирование предложений по их решению.

Вопросы управления человеческими ресурсами в международных компаниях были изучены такими учеными как: Набатов А., Мухамбетова Л., Дюсенова А., Юхименко П., Максимова С., Де Сьери Х., Мак-Гоги С. Л., Доулинг П. Дж., Гарет Морган и др.

Процессы управления человеческими ресурсами в национальных и международных организациях повторяются: все работодатели должны нанимать, использовать и вознаграждать тех, кто будет выполнять работу. Но в международной компании сложность

* *Научный руководитель: Н. Н. Шапа*

состоит в том, что компания существует на территории множества разных стран. Это можно проиллюстрировать с помощью модели, первоначально разработанной Гаретом Морганом которая определяет международное управление человеческими ресурсами как взаимодействие между тремя измерениями:

– Три общие функции найма, распределения и использования персонала;

– Три категории принимающих стран, где может быть расположено дочернее предприятие; страна, в которой расположена штаб-квартира ТНК; другие страны, которые могут быть источником рабочей силы;

– Три типа сотрудников: граждане принимающей страны (hostcountrynationals – HCNs); граждане страны происхождения компании (parentcountrynationals – PCNs); и граждане третьих стран (thirdcountrynationals – TCNs), которые не являются ни гражданами страны, в которой расположена штаб-квартира международной компании, ни гражданами страны, в которой страна осуществляет свои коммерческие операции. В результате компании действуют в различных странах и использования людей разных национальностей и занимаются “международной” деятельностью которую не найти в чисто национальных компаний, таких как наем рабочих на других национальных рынках труда, с учетом различной практики найма и управления, и условия экспатриантов [5]. Исходя из отличия в культуре в управлении персоналом в международной компании может возникнуть ряд управленческих проблем таких как: проблемы с коммуникацией (коммуникационные барьеры); отличия в стилях управления (например для Северной Америки и Европы присущ демократический стиль руководства в то время, как для развивающихся стран присущи авторитарные методы); конфликты по поводу различий в мотивации труда (например в странах переходного типа доминируют материальные потребности и потребность в безопасности, тогда как во многих промышленно развитых странах на первый план выдвигается стремление к саморазвитию и достижению амбициозных жизненных целей).

Эти проблемы можно успешно решить с помощью внедрения в международную компанию системы ценностей, которые разделяют все три типа работников. Многонациональная команда может обеспечивать конкурентоспособность компании и работать эффективно только после того, как будет достигнуто взаимопонимание между членами коллектива. Таким образом можно определить, что решением проблем, которые связаны с культурой и системой ценностей персонала, является разработка и внедрение корпоративной культуры.

Корпоративная культура представляет собой систему ценностей, норм поведения, складывающуюся из индивидуальных и кол-

лективных интересов, принимаемых и разделяемых всеми членами организации[2].

Для международной фирмы может быть использована классическая типология корпоративных культур:

1. Рыночная культура базируется на господстве стоимостных отношений. Руководство и персонал ориентированы на достижение максимальной эффективности. Эта культура соответствует компаниям, проводящим операции на высоко конкурентных рынках и в новых отраслях.

2. Бюрократическая культура основывается на системе власти, осуществляющей регламентацию всей деятельности фирмы в форме правил, инструкций и процедур. Данная культура характерна для развивающихся стран и для фирм, работающих на стабильных, хорошо защищенных рынках.

3. Техническая культура характерна для международных фирм, работающих в «традиционных отраслях», РІ ДЛЯ стран, имеющих успешный исторический опыт технических разработок[3].

Были изучены основные проблемы в управлении персоналом в международных компаниях с учетом отличий в культуре и системе ценностей сотрудников. Еще раз кратко их перечислим: коммуникационные барьеры; отличия в стилях управления; конфликты по поводу различий в мотивации труда. Предложены рекомендации по решению данных проблем с помощью разработки и внедрения корпоративной культуры для международной компании. Описаны типологии корпоративных культур для международной компании.

1. Максимова С. М. Особенности управления человеческими ресурсами в международной компании: статья / С.М. Максимова – М.: Менеджмент, 2014. – 7 с.

2. Панфёрова Т. И. Управление человеческими ресурсами в международной практике: Статья/ Т. И. Панфёрова – М.: Менеджмент 2012 – 3 с.

3. Пивоваров С. Э. Международный менеджмент: Учебник/ Л. С. Тарасевич, А. И. Майзель – СПб.: Бизнес, финансы, менеджмент 2001.

4. Юхименко П. И. Международный менеджмент: Учебник / П. И. Юхименко – К.: Менеджмент, маркетинг, 2011. – 488 с.

5. Peter John Kelly Kidger. Human resource management in multinational enterprises: Dissertation – Uk.: Science, 1999 – 290 p. Available from: <http://usir.salford.ac.uk/14789/1/DX211818.pdf>

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

Адаптація соціальної політики України до європейського рівня потребує рішучих змін у сфері регулювання зайнятості та ринку праці в цілому. Присутність на українському ринку праці значного рівня безробіття і поширення неформальної (нелегальної) зайнятості вимагає формування на державному рівні розроблення та впровадження механізмів, програм, важелів регулювання та зменшення проявів безробіття, неформальної зайнятості населення особливо у сільській місцевості.

Згідно чинного законодавства України основним джерелом фінансування зайнятості населення є кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття який акумулює свої фінансові ресурси за рахунок частини ЄСВ який нараховується на фонд оплати праці та утримується із заробітної плати працівників, бюджетних коштів, благодійних внесків, суми фінансових санкції та інші надходження незаборонені законодавством. Звичайно, для впровадження ефективних заходів фінансової підтримки і стимулювання зайнятості необхідні відповідні фінансові ресурси. Тому постає потреба пошуку додаткових джерел фінансування зайнятості та реструктуризація напрямів використання уже існуючих ресурсів. На сьогодні діяльність у сфері зайнятості спрямована на так звані пасивні методи регулювання зайнятості, тобто на виплату матеріальної допомоги по безробіттю, а не на фінансування заходів щодо залучення безробітних до фактичної зайнятості чи заходів які сприятимуть в майбутньому до їх зменшення. Згідно даних Івано-Франківського міського центру зайнятості найбільшу питому вагу фінансового забезпечення витрачається на виплату матеріальної допомоги (рис. 1).

На мою думку, слід приділити увагу та сприяти у їх розширенню таким заходам як професійна підготовка та перепідготовка працівників для навчання підвищення їх кваліфікації робітничих професій на яких на ринку праці є попит. Для цього з боку держави повинні створюватися державні замовлення на ці професії та заохочувати до їх здобуття достатньо високими стипендіями, та компенсаціями витрат на перенавчання та підвищення кваліфікації. Також, не менш важливим є залучення безробітних до громадських та тимчасових робіт з можливістю взяття їх на постійне місце працевлаштування.

* Науковий керівник: к.е.н. Дмитровська В. С.

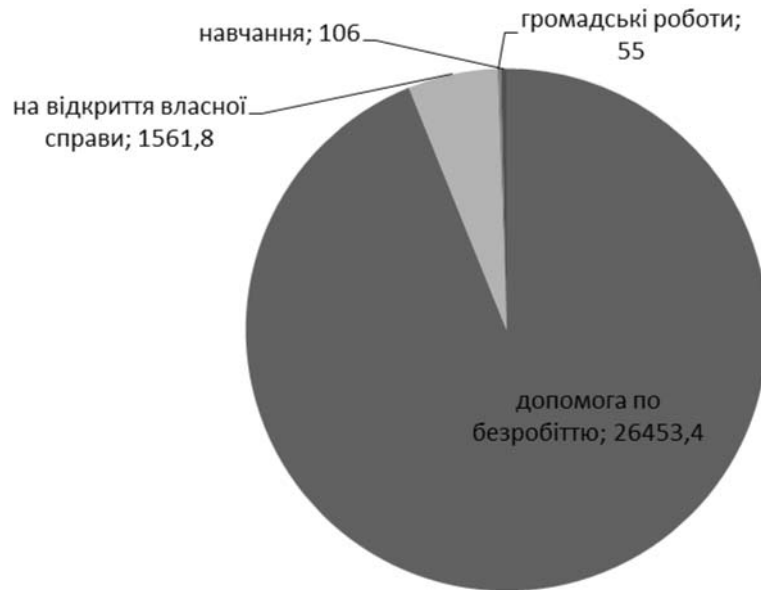


Рис. 1. Витрати фонду на фінансування зайнятості у 2014 р, тис. грн.

Ще одним напрямком ефективного використання коштів Фонду є стимулювання самозайнятості та відкриття власної справи. Достатньо легка процедура отримання такої допомоги та низький рівень контролю за цільовим їх використанням не стимулює до створення власної справи. Збільшення розміру такої допомоги та впровадження більш жорсткого контролю за ефективним їх використанням сприяло б розширенню малого та середнього бізнесу, яке в свою чергу збільшує надходження до держави та створюють нові робочі місця.

Дуже важливою проблемою на українському ринку праці є поширення неформальної зайнятості особливо на сільських територіях. Вирішення цієї проблеми сприяло б, з одного боку, розвитку сільського господарства, зменшенню кількості безробітних та витрат на виплату матеріальної допомоги, зростанню ВВП та доходів бюджету, розвиток малого та середнього бізнесу, а з іншого, підвищенню рівня життя та доходів громадян, професійної реалізації та саморозвитку населення. Для цього слід, як на загальнодержавному так і на місцевому рівнях організувати ярмарки та постійні місця реалізації сільської продукції, надавати додаткові фінансові стимули та соціальні гарантії для ведення сільського господарства та сільського зеленого туризму, спрощення процедури оподаткування і подання звітності, зменшення ставок податків.

Основними напрямками вдосконалення системи легалізації та підтримки зайнятості сільського населення повинні бути:

– На законодавчому рівні створення нормативно-правової бази регулювання та підтримки зайнятості сільського населення;

- Розробки оптимальної системи оподаткування та звітності таких суб'єктів господарювання;
- Підтримка національного товаровиробника та захист від неякісної іноземної продукції;
- Сприяння у доступності фінансово-кредитних ресурсів для сільгоспвиробників;
- Модернізація матеріально-технічної бази ;
- Навчання та інформування населення у сфері започаткування власної справи у сільській місцевості, та ін.

Врахування усіх особливостей та можливостей реформування політики у сфері зайнятості населення, особливо у сільській місцевості, дозволить сформувати високий потенціал для розвитку економіки країни в цілому та покращення життя населення.

Отже, для покращення системи фінансового забезпечення зайнятості населення, в першу чергу, необхідно здійснити реструктуризацію витрат Фонду та спрямувати їх на так звані активні заходи, зокрема, на професійне навчання та перепідготовку, на залучення безробітних до громадських та тимчасових робіт, на відкриття власної справи.

Додатковими джерелами фінансування зайнятості є створення спільно з роботодавцями, Фондом соціального захисту інвалідів, місцевими органами влади спільних програм розвитку краю із залученням безробітних.

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 02.03.2000 № 1533-III – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>.

2. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.

3. Бондарчук К. Причини поширення неформальної зайнятості на сільських територіях та регуляторні важелі щодо її легалізації / К. Бондарчук // Україна: аспекти праці – №2. – 2014. – С. 17–22.

Наукове видання

Відповідальний за випуск **Гнатюк Т.М.**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ**

Матеріали

*II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції
студентів та молодих вчених
15 травня 2015 р.*

Підписано до друку 19.05.2015 р.
Формат 64x84/16. Умовн.-друк. арк. 14,53.
Тираж 300 примірників.

Видавець Віктор Дяків
Україна, 76025, м. Івано-Франківськ, вул. Сабата, 14.
Свідоцтво про внесення до Держ. реєстру
від 04.12.2007 серія ДК №3042

Адреса редакції
76000, Україна, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка 57.

Усі права застережені. Передрук і переклади дозволяються лише за згодою автора і редакції. Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився

