

Кафедра обліку і аудиту  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
Інститут економіки і менеджменту  
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»  
Полтавська державна аграрна академія  
ВНЗ Державний інститут підготовки і перепідготовки кадрів промисловості

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ  
В СУЧАСНИХ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

Збірник матеріалів  
міжнародної науково-практичної  
інтернет-конференції

2–3 жовтня 2012 р.

Дніпропетровськ  
«ГЕРДА»  
2012

**Організаційний комітет:**

<b>Атамас П.Й.</b>	к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля
<b>Крамаренко Г.О.</b>	д.е.н., професор кафедри фінансів і банківської справи Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля
<b>Мних М.В.</b>	д.е.н., професор, Заслужений економіст України, академік Української академії наук, директор Інституту економіки та менеджменту, завідувач кафедри фінансів ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Київ
<b>Плаксієнко В.Я.</b>	д.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії
<b>Пліскановський С.Т.</b>	д.т.н., професор Заслужений діяч науки и техніки України, академік АН ВШ України, ректор ВНЗ «Державний інститут підготовки та перепідготовки кадрів промисловості» (м. Дніпропетровськ)
<b>Дробязко С.І.</b>	к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпропетровськ)
<b>Ляшко Д.Ю.</b>	к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля
<b>Шевченко В.М.</b>	кандидат наук з державного управління, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського університету ім. А.Нобеля

**Актуальні проблеми економіки і управління в сучасних соціально-економічних умовах:** збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 02–03 жовтня 2012 р., – Дніпропетровськ: Герда, 2012. – 354 с.

ISBN 978-966-8856-62-4

Збірник матеріалів містить тези доповідей учасників за результатами досліджень сучасних проблем економічної теорії, концепції розвитку економіки підприємства, системи фінансів, обліку, аналізу, аудиту, економічної безпеки, оподаткування і управління в Україні. Для науковців, підприємців, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів.

УДК 330  
ББК 65

Матеріали друкуються в авторській редакції. Організаційний комітет не несе відповідальність за достовірність статистичної та іншої інформації, що надана в рукописах.

## ЗМІСТ

<b>СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством</b>	10
<b>Бровко В.Ю.</b> Проблеми управління енергетичною сферою України	10
<b>Джигар В.О.</b> Державне управління на території зони відчуження на сучасному етапі	11
<b>Гудкова В. П.</b> Загальні принципи формування економічних відносин в сфері перевезення пасажирів	13
<b>Гусейнова А.З.</b> Концепція устійливого розвитку економіки в Україні	15
<b>Капітан В.О.</b> Міжрегіональна трудова мобільність в Україні	17
<b>Кузів І. В.</b> Сучасні проблеми енергетичної безпеки Європи: політико-економічний аспект	20
<b>Лисак М.А.</b> Основні напрямки вирішення продовольчої проблеми України	22
<b>Матієнко С.С.</b> Сучасні проблеми сфери вищої освіти України	23
<b>Немченко Т.А.</b> Дослідження стану державної підтримки сільськогосподарського машинобудування	25
<b>Невесенко В.Д.</b> Шляхи фінансування розвитку сільських територій	28
<b>Підмогильний О.О.</b> Організаційно-правові аспекти діяльності уповноваженого органу у сфері державних закупівель щодо здійснення моніторингу торгів	30
<b>Поліщук Н.О.</b> Діагностика гендерних особливостей управлінської праці в сучасних умовах	32
<b>Сакун О.С., Шульга Ю.В.</b> Особливості банківського кредитування як методу фінансування інноваційних структур	35
<b>Шенгерій Т.О.</b> Система інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю аграрних підприємств	37
<b>Шевчук І.В.</b> Екологічний стан промислово-міських агломерацій в системі економічної безпеки України	38
<b>Широкова О.М.</b> Державне регулювання діяльності залізничного транспорту	40
<b>Шульга Ю.В., Сакун О. С.</b> Проектне фінансування діяльності інноваційних центрів комерційними банками	41
<b>Церконюк С.Р.</b> Теорія потребителського поведіння в сучасних соціально-економічних умовах	43
<b>Творонович В.І.</b> Модель формування цільових функцій перспективних систем прогнозування	45
<b>Василькова Т. В., Жадан І. В.</b> Податковий аудит як засіб ризикоорієнтованого відбору платників податків для проведення податкових перевірок	47
<b>Яричак О.П.</b> Проблеми енергоменеджменту в Україні	50
<b>Яценко Г.Ю.</b> Ризики та умови розповсюдження криз в економіках емерджентного типу	52
<b>Загарій В.П.</b> Розробка і впровадження концепції економічної безпеки України	56
<b>Засанська С.В.</b> Сільське та міське сімейне домогосподарство	58
<b>Зінченко Т.В.</b> Необхідність антикризового податкового регулювання у сільському господарстві	60
<b>Секція 2. Економіка і управління підприємством</b>	62

<b>Аджавенко М.М.</b> Персонал - складова конкурентоспроможності транспортного підприємства в умовах економіки знань	62
<b>Андрусик І.Я.</b> Механізм и функції управління підприємством	63
<b>Булгакова Д.И.</b> Проблемы формирования инвестиционной привлекательности предприятия	66
<b>Чепурна-Кос І.В.</b> Необхідність стратегії регулювання природних монополій в Україні	69
<b>Черкасов В.І.</b> Забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств за методом транс-фактору	72
<b>Демченко О.О.</b> Аутсорсинг та використання міжнародного досвіду в розбудові залізничного транспорту України	75
<b>Дробязко С.І.</b> Бюджетний контроль на підприємстві	77
<b>Дрогомирецька М.І.</b> Місія підприємства як цільовий орієнтир його розвитку	79
<b>Другова О.С.</b> Дослідження використання категорії конкурентний потенціал підприємствами машинобудування України	82
<b>Полищук С.В., Філімонов А.Г.</b> Питання щодо удосконалення системи бюджетування на підприємствах України	84
<b>Франко Л.С.</b> Трансформуюча роль людського капіталу в процесах взаємодії факторів виробництва	87
<b>Гнатко А.І., Амеліна І.В.</b> Напрямки розвитку організації міжнародної виставкової діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД	89
<b>Голозубова Ю.В.</b> Конкуренція та її роль в ринковій економіці	90
<b>Гончарова М.Л.</b> Актуальні проблеми менеджменту на підприємствах України	93
<b>Гордієнко Т.В.</b> Сучасне трактування категорії «будівельне підприємство»	95
<b>Гунченко М.В., Стадник Л.Л.</b> Особливості страхування ризиків нафтогазової промисловості України	97
<b>Іванова К.В.</b> Сутність мотивації персоналу підприємства в умовах ЗЕД	99
<b>Жовновач Р.І.</b> До питання оцінки конкурентоспроможності підприємства	100
<b>Камінський С.І.</b> Особливості управління фінансовим циклом підприємства торгівлі	103
<b>Костина А.В.</b> Аутсорсинг в Україні: проблеми и перспективи	105
<b>Козин Л.В.</b> Маркетинг і соціальна відповідальність: конфлікт чи співпраця?	108
<b>Кратченко А.С.</b> Оцінка конкурентоспроможності кондитерських підприємств на базі конкурентних пріоритетів	110
<b>Кравченко В.В.</b> Аналіз впливу факторів інституціональної середовища на стоимость корпорации	111
<b>Ляшко Д.Ю.</b> Дослідження взаємодії складових вартості бізнесу і підприємства в сучасних ринкових умовах	114
<b>Посилкіна О.В., Літвінова О.В.</b> Особливості управління інноваційними ризиками у фармацевтиці	117
<b>Макалюк І.В.</b> Проблема включення податків до складу трансакційних витрат підприємства	118
<b>Мучка Р.Р.</b> Логістична система підприємства та її значення для підвищення конкурентоспроможності	120

<b>Нечивілова Н.І.</b> Застосування процесно-орієнтованого управління на малих підприємствах	122
<b>Носач Л.Л.</b> Інноваційність технологій просування товару на зовнішній ринок	124
<b>Очерedyкo О.О.</b> Інноваційний потенціал підприємств Донецької області	126
<b>Пересыпкина Н.А.</b> Параметры деятельности и дальнейшего развития круизных линий	129
<b>Полуніна Г.О., Поповенко Н.С.</b> Аутсорсинг – дієвий спосіб управління підприємством	131
<b>Попов Н.А.</b> Восприимчивость к энергосберегающим инновациям на масложировых предприятиях	133
<b>Посилкіна О.В., Сагайдак-Нікітюк Р.В., Козирева О.В.</b> Методика розрахунку припустимого обсягу відходів на фармацевтичних підприємствах	135
<b>Познякова О.В.</b> Класифікація витрат за операціями по пасажирським залізничним перевезенням	137
<b>Приймук О.Р.</b> Інтеграція міських пасажирських перевезень	138
<b>Рябенков О.В., Гриценко О.М.</b> Розробка «дерева цінності» підприємства	139
<b>Савіцький А.В.</b> Послідовність використання методів управління якістю продукції промислових підприємств	141
<b>Сердечна С.М.</b> SWOT – аналіз підприємства ПАТ «ТУРБОАТОМ»	142
<b>Серединська І.В.</b> Побудова інтегрованої системи управління на підприємствах машинобудівної галузі	144
<b>Сорокіна А.С.</b> Принципы и современные методы управления качеством	147
<b>Стецюра Н.П.</b> Методика оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств	149
<b>Стрельбіцька Н.Є.</b> Перспективи застосування міжнародного стандарту управління ризиками вітчизняними підприємствами	152
<b>Титенко Н.О.</b> Новая эволюционная парадигма развития организации	153
<b>Черненко К.В.</b> Розвиток агропромислового під комплексу України в умовах нестабільного ринкового середовища	155
<b>Угримова І.В.</b> Управління підприємством в умовах реструктуризації	157
<b>Вертель В.В.</b> Оцінювання попиту у залізничних пасажирських перевезеннях	158
<b>Веселовська О.В.</b> Реалізація концепції таргет-костингу на основі ABC-методу	159
<b>Секція 3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка</b>	163
<b>Абрамова І.О.</b> Принципы антикризисного регионального управления	163
<b>Бабець І.Г.</b> Система індикаторів економічної безпеки регіону в умовах євроінтеграції	166
<b>Бєшмильна І.О.</b> Проблеми розвитку малого підприємництва на Рівненщині	169
<b>Білак Г.Г.</b> Зміст та регіональні особливості суспільного відтворення	170
<b>Дєрбєньова Я.В.</b> Зміна в продуктивних силах Китаю, як рушія світового розвитку	172

<b>Ковалик І.І.</b> Зростання бідності населення: аналіз сировинної забезпеченості країн	174
<b>Кудрєвич С.М.</b> Визначення стратегії розвитку економічної системи регіону	175
<b>Миленький В.М.</b> Інструменти виведення готівкових коштів з поза банківського обігу в Україні	177
<b>Петренко М.П.</b> Основні аспекти розвитку аграрного трудового потенціалу південного регіону	178
<b>Проценко Т.</b> Теоретичні засади оцінки конкурентоспроможності	180
<b>Татарчук І.В.</b> Перспективи розвитку біоенергетики України	181
<b>Закревський А.В.</b> Характеристика ринкових та неринкових послуг в Україні	184
<b>Завертаний Д.В.</b> Перспективи розвитку сонячної енергетики в Україні	186
<b>Секція 4. Гроші, фінанси і кредит</b>	190
<b>Багмет К.В.</b> Методи оцінки результативності банківсько-страхової інтеграції	190
<b>Беззадова О.С., Захарова Н.Ю.</b> Особливості формування власного капіталу на аграрних підприємствах	192
<b>Бурденко І.М.</b> Визначення ліквідності та її роль на ринку похідних фінансових інструментів	196
<b>Діденко О.М.</b> Державна підтримка банківської системи шляхом отримання контролю над банками	199
<b>Гаврікова А.В.</b> Розвиток механізму реалізації інноваційної кредитної політики банку	201
<b>Горин В.П.</b> Суспільно-політичні детермінанти бюджетної політики у сфері видатків	202
<b>Хоменко Т.С.</b> До питання санаційної спроможності підприємства	206
<b>Каленіченко А.Ю.</b> Фінансовий механізм санації підприємств	207
<b>Кнейслер О.В.</b> Проблеми розвитку інституту перестрахових брокерів в Україні	209
<b>Кодашова В.О., Олексюк Т.О., Бойко В.А.</b> Проблеми підробки паперових грошей	211
<b>Кожухарь В.А.</b> Развитие денежно-кредитной системы в Украине	213
<b>Кузніченко Я.М.</b> Пруденційні вимоги до капіталу банків та перспективи їх вдосконалення	215
<b>Максімова М.В.</b> Відбір «сигнальних» контролінгових показників операційної діяльності банку	217
<b>Маринич Т.О.</b> Валютна політика НБУ у забезпеченні фінансової стабільності економіки	220
<b>Мельниченко О.В.</b> Інструменти виведення готівкових коштів з поза банківського обігу в Україні	222
<b>Мойко В.Ю.</b> Ринок банківських послуг в Україні	226
<b>Небаба Н.О.</b> Особливості механізму управління фінансовими потоками недержавних пенсійних фондів	229
<b>Новицька О.В.</b> Призначення резервування фінансових ресурсів	231
<b>Оганісян М.О.</b> Напрямки адаптації бюджетування	234

<b>Олександренко І.В.</b> Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні	236
<b>Орлова В.О.</b> Вплив банківської системи на ефективність розвитку малого бізнесу	239
<b>Пахненко О.М., Роснко В.В.</b> Особливості формування грошових потоків страховиків на фондовому ринку	241
<b>Павловська Є.О.</b> Сутність державного боргу та проблеми його обслуговування	243
<b>Павличенко М.М.</b> Виникнення кризи іпотечного кредитування в США та заходи щодо її подолання	246
<b>Перелі І.В.</b> Основи збільшення золотовалютного резерву України	249
<b>Суха Н.М.</b> Соціальна та економічна сторона акцизу на алкогольну продукцію	250
<b>Танчак Я.А.</b> Фінансування інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів	252
<b>Тимошик Н.С.</b> Самострахування як метод зниження фінансового ризику	255
<b>Єльнікова Ю.В.</b> Сутнісний зміст поняття «саморегульована організація»	256
<b>Зайчикова В.В.</b> Фінансова політика стабілізації державних фінансів у зарубіжних країнах	260
<b>Закутня А.О.</b> Основи інформаційної прозорості	263
<b>Секція 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит</b>	266
<b>Атамас П. Й., Атамас О. П.</b> Визначення та відображення в обліку фінансової оренди та фінансового лізингу	266
<b>Барабаш Л.О.</b> Особливості обліку в корпоративних об'єднаннях	269
<b>Бігдан І.А., Фадєєва Г.М.</b> Про стан регламентації облікового процесу та праці бухгалтерського персоналу на підприємствах	271
<b>Бондарь А.Р.</b> Формування статутного та резервного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю	273
<b>Булкот Г.В.</b> Внутрішньогосподарський контроль в процесі управління сучасним підприємством	275
<b>Дороцька Т.С.</b> Звітність закордонних підприємств	279
<b>Калабухова С.В.</b> Аналіз фінансової звітності з врахуванням конвергенції інтересів стейкхолдерів підприємства	280
<b>Канцедал Н.А.</b> Ідентифікація та способи виправлення бухгалтерський помилок	283
<b>Кархачов Ю.В.</b> Державний фінансовий аудит – інструмент контролю використання коштів держави	285
<b>Стреніна Н.С., Ковтун Д.С.</b> Необхідність і наслідки впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку	288
<b>Кравченко О.П.</b> Проблема обліку витрат на якість, як складової виробничої собівартості продукції на підприємстві	290
<b>Куценко Ю.С.</b> Експрес-аналіз бухгалтерської звітності	292
<b>Куцинська М.В.</b> Облік і аудит інноваційної діяльності: актуальні проблеми та перспективи розвитку	293
<b>Киян А.М.</b> Необхідність внутрішнього контролю за інформаційним забезпеченням у агрохолдингу	295

<b>Михайленко О.Г.</b> Фактори, що враховуються при побудові системи забезпечення якості аудиту	297
<b>Огородник М.М., Новак У.П.</b> Екологічний аудит та екологічна експертиза в інвестиційному процесі	299
<b>Погрібний І.Я., Тимофєєв О.К.</b> Особливості визначення справедливої ціни основних засобів при відображенні у бухгалтерському обліку	302
<b>Пономаренко О.Г.</b> Анкетування в оцінюванні потенційного об'єму ринку аудиторських послуг	304
<b>Романів Р.В.</b> Облік торгових марок: питання теорії та практики	306
<b>Романів С.Р., Федоронько Н.І.</b> Теоретичний аспект формування системи управлінського обліку на підприємстві	308
<b>Рускевич В.А.</b> Спеціальна звітність підприємства	310
<b>Скоробогатова В.В.</b> Організація внутрішнього контролю дебіторської заборгованості як складової змішаних активів	311
<b>Слободяник Ю.Б.</b> Суттєвість і ризики в державному аудиті	313
<b>Сюрко Л.Є.</b> Критерії оцінки та аналіз виставкових заходів	314
<b>Тринька Л.Я.</b> LOGIT- моделі як альтернативні методи діагностики РИЗИКУ банкрутства підприємства	317
<b>Юрченко О.В.</b> Внутрішній та зовнішній контроль реалізації соціальної діяльності підприємства	320
<b>Здан С. І.</b> Основні аспекти облікової політики розрахунків за земельним податком	321
<b>Секція 6. Оподаткування та бюджетна система</b>	324
<b>Амбрик Л.П.</b> Мультиплікаційні ефекти функціонування фіскальних інструментів	324
<b>Чеченіна Г.М.</b> Спрощена система оподаткування фізичних осіб підприємців: переваги та недоліки	326
<b>Козак Г.О.</b> Ефективність управління податковим навантаженням	328
<b>Крупей Н.С.</b> Контроль за сплатою податків: зарубіжний досвід	330
<b>Мороз В.П.</b> Податкове навантаження на підприємства лісового господарства України	334
<b>Панасюк К.В.</b> Всеосяжна дія оподаткування та передумови функціонування податкових систем	338
<b>Шевченко В.М.</b> Актуальні аспекти фіскальної політики держави	340
<b>Тыванюк И.С.</b> Концепция реформирования налоговой системы Украины	342
<b>Секція 7. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності</b>	344
<b>Луцик-Дубова Т.О.</b> Управління бюджетною безпекою України	344
<b>Малаховський Ю.В.</b> Світовий досвід управління економічним розвитком депресивних територій	347
<b>Пірятінська І.В.</b> Методика оцінки економічної безпеки підприємства	350
<b>Ромашко О.М.</b> Оцінка та визнання витрат підприємства як фактор забезпечення фінансової безпеки підприємства	351

## СЕКЦІЯ 1. Економіка і управління національним господарством

**Бровко В.Ю.**

студентка 4 курсу спеціальності менеджмент ЗЕД  
*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут», м. Київ*

### ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ СФЕРОЮ УКРАЇНИ

В часи нестачі енергоресурсів в країнах розвинутої економіки дуже гостро постає проблема забезпечення електроенергією населення та промисловості. Україна не є винятком, так як належить до енергодефіцитних країн. Тому актуальним є питання раціонального управління сферою енергетики та забезпечення її зростання, як перспективної сфери діяльності.

Великою проблемою української промисловості є висока енергоємність країни. За даними Міжнародного енергетичного агентства, цей показник в 2,6 рази перевищує рівень енергоємності розвинених країн світу. Також важливим фактором для України було і залишається забезпечення енергетичної безпеки та незалежності, що можливо лише за підтримки держави. Проте в бюджеті 2011 року закладене фінансування електроенергетики зменшили в 5 разів, у порівнянні з 2010 роком – з 5 млрд. до 1 млрд. грн. В 2010 році на впровадження енергозберігаючих технологій планувалося виділити 4 млрд. грн. Насправді ж було виділено близько 100 млн. грн.[1]

Можна помітити зменшення завантаження електростанцій, що зв'язано з падінням промислового виробництва. Наприклад, починаючи з лютого 2010 року 5 з 15 ядерних енергоблоків, працювали на неповну потужність. Проте тенденції до зменшення споживання імпортних видів енергії не спостерігається. Це говорить про збільшення витрат на імпорт, збільшення собівартості вітчизняних підприємств, а отже втрату їх конкурентоспроможності.

Енергетичною стратегією України на період до 2030 року визначено основні завдання та напрями, реалізація яких дасть змогу створити умови для постійного та якісного задоволення попиту на енергетичні ресурси, безпечного, надійного та сталого функціонування енергетики та її максимально ефективного розвитку, забезпечить енергетичну безпеку держави.

У своїй енергетичній політиці Україна має послідовно відстоювати свої національні інтереси, при цьому намагаючись уникати ускладнень у відносинах з конкуруючими між собою основними центрами сили (РФ, США, ЄС) і прагнути до максимально можливого рівня співпраці з ними.[2]

Це можливо за умови побудови власної енергетичної політики на основі вже створеної економічної політики, а не навпаки, як відбувається сьогодні. Залучення іноземних інвестицій для реалізації багатьох енергетичних програм на даному етапі є ризиковим, тому держава має надавати певні гарантії та спрямовувати дії на виправлення даної ситуації.

Економити на енергетиці дуже дорого. Влада повинна не лише фінансувати прогалини енергетики, але й переводити виробництво на

енергозберігаючі технології, що дасть можливість економити близько 10% електроенергії на рік. Це є вагомим показником, бо на сучасному етапі більшість з українських електростанцій мають бути закриті через невідповідність технологій. Але процес закриття дуже дорогий, тому енергетики планують продовжити термін їх експлуатації, що є небезпечним, враховуючи досвід Чорнобиля. Без проведення масштабних реформ Україна не зможе здійснити навіть найскромніші плани в енергетичній сфері.

### **Література**

1. Неклюдов І.М. Сьогодення і перспективи ядерної енергетики в Україні / І.М. Неклюдов // Вісник НАН України. — 2006. — № 2. — С. 11—17.
2. Перспективы энергетических технологий: Сценарии и стратегии до 2050 года [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.iaea.org/Textbase/techno/etp/ETP\\_2008\\_Exec\\_Sum\\_russian.pdf](http://www.iaea.org/Textbase/techno/etp/ETP_2008_Exec_Sum_russian.pdf)

### **Джигар В.О.**

слухач ОРІДУ НАДУ при Президентіві України, головний спеціаліст управління з питань реалізації Чорнобильських програм  
*Державне агентство України з управління зоною відчуження, м. Київ*

## **ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ НА ТЕРИТОРІЇ ЗОНИ ВІДЧУЖЕННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

На сучасному етапі, одним із основних завдань державного на території зони відчуження і зони безумовного (обов'язкового) відселення (далі – ЗВІЗБ(О)В) є розробка конструктивної теорії і створення дієвих механізмів забезпечення цілісного, комплексного використання всіх наявних засобів (і можливих заходів) для ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, запобігання і попередження можливих екологічних загроз (забруднення, катастрофи тощо) на ранніх етапах їх виникнення. Державне управління у регіоні повинно здійснюватися виходячи з того, що території, на яких є радіаційно забруднені землі, вимагають особливого до себе ставлення з боку держави. У зв'язку з цим необхідним є більш активний вплив державного втручання та регулювання діяльності на цих територіях. Вплив органів державного регулювання тут повинен бути прямим та безпосереднім. Разом з тим, можливості державного регулювання у регіоні, як загалом усієї діяльності, особливо економічної, ускладнюються наступними чинниками:

- унікальністю ситуації і практичною відсутністю світового досвіду щодо ліквідації катастроф такого масштабу і характеру;
- багатовекторним та комплексним впливом катастрофи, що стосується не тільки екології та промислової технології, а й соціальної, економічної, гуманітарної та політичної сфер;
- збігом у часі подолання наслідків катастрофи з радикальними соціальними, економічними та політичними перетвореннями в країні;
- недоліками та внутрішніми суперечностями, властивими чинному законодавству України.

Управління на вищезазначених територіях здійснює Державне агентство України з управління зоною відчуження, яке входить до системи органів виконавчої влади та забезпечує реалізацію державної політики у сферах управління зоною відчуження і зоною безумовного (обов'язкового) відселення, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи, зняття з експлуатації Чорнобильської АЕС та перетворення об'єкта “Укриття” на екологічно безпечну систему та є органом державного управління у сфері поводження з радіоактивними відходами на стадії їх довгострокового зберігання і захоронення [1]. Разом з тим, не досить чітко врегульовано правовий статус ЗВіЗБ(О)В та органів державного управління нею. Закон України “Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи” (ст. 8, 12) [2] дає змогу трактувати Державне агентство, як територіальний орган державного управління (функціонально близький до обласної чи районної державної адміністрації) і одночасно Державне агентство є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра надзвичайних ситуацій України [1]. Разом з тим у складі жодного центрального органу державної виконавчої влади немає подібних структур територіального управління і загалом така проблема недостатньо законодавчо врегульована із правового погляду.

Неповна відповідність між завданнями, які визначені законодавством та стоять перед Державним агентством і наявними у нього адміністративно-управлінськими і владними повноваженнями, продовжує зберігатись. Першочергово це стосується невизначеності адміністративно-територіального статусу території, що знаходиться під управлінням, та порядку прийому-передачі територій під його управління. Беручи до уваги рівні радіоактивного забруднення потрібно прогнозувати довготривале утримання цієї території і необхідність збереження її особливого статусу, пріоритетність у здійсненні водоохоронних, лісоохоронних та протипожежних заходів, поводження з радіоактивними відходами, проведення радіоекологічного моніторингу. Але в той же час необхідно прийняти до уваги нерівномірність радіоактивного забруднення місцевості, розміщення виробництва та елементів інфраструктури, розміщення пунктів тимчасової локалізації та захоронення радіоактивних відходів, що вимагає і відмінного підходу до перспектив використання окремих її частин. Вищезазначене вимагає, щоб стратегія державного управління у регіоні базувалась на основі функціонального районування території, а саме доцільним є розподіл на декілька функціональних частин (територій) у відповідності до стратегії їх подальшого використання.

### **Література**

1. Указ Президента України “Про затвердження Положення про Державне агентство України з управління зоною відчуження” Президент України; Указ від 6 квітня 2011 року N 393/2011 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Закон України “Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи” ( Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 16, ст.198 ) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

**Гудкова В. П.**

к.е.н., доцент

*Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

## **ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В СФЕРІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ПАСАЖИРІВ**

Неоднорідність суспільно-транспортних зв'язків пов'язана з необхідністю одночасного виконання соціальних і економічних завдань поряд з деструктивними наслідками неврегульованих суперечностей вимагає перегляду фундаментальних основ функціонування сфери перевезення пасажирів (СПП). При цьому зміна базових правил формування економічних відносин, супроводжуючих транспортне обслуговування населення, відбувається не лише як реакція на проблеми утворені в межах попередніх тенденцій суспільного розвитку, але й як логічне продовження об'єктивних цивілізаційних змін і органічна підтримка стратегічних напрямів забезпечення сучасних потреб соціуму. Розподіляючи проблеми за рівнями ідеології та організації, слід послідовно зупинитися на кожному з принципів окремо.

Рівень ідеології. Методологія врегулювання протилежних інтересів, супроводжуючих переміщення та додаткове обслуговування пасажирів, повинна надати пояснення щодо природи виникнення проблем, напряму розв'язання, критеріїв відмежування заходів, які не відповідають утвердженій системі поглядів стосовно прийнятих основ функціонування й розвитку. Враховуючи єдність різноманіття соціально-економічних зв'язків та еволюційний характер виникнення суспільно-транспортних суперечностей ідеологія формування відносин в СПП повинна припускати можливість врахування позицій всіх елементів системи «споживач – виробник – держава», а також вірогідність вилучення окремих компонентів та навпаки розширення зв'язків. Врахування таких головних вимог як забезпечення одночасного вирішення соціальних та економічних завдань, неминучість взаємних поступок і допустимість зовнішніх впливів логічно приводить до формулювання першого принципу врегулювання – необхідності підпорядкування умовам соціально-економічного компромісу, а саме задоволенню вимог споживачів, виробників і суспільства на підставі взаємних поступок, угод, домовленостей навіть за рахунок зменшення можливих часткових вигід. Визначаючи дане положення як першооснову передбачається обов'язковий і постійний пошук взаємовигідних для пасажирів, перевізника, держави умов надання послуг СПП.

Рівень організації. Структурне впорядкування і характер функціонування окремих частин СПП, відповідаючи загальній ідеології врівноваження, повинні відображати внутрішні та зовнішні закономірності взаємообумовленого об'єднання. Враховуючи необхідність забезпечення соціально-економічного компромісу організацію різноманітних зв'язків, супроводжуючих переміщення і супутнє обслуговування населення, слід зорієнтувати на підтримку певного рівня транспортної активності з виділенням персоніфікованих і деперсоніфікованих сегментів господарювання, чітким позначенням секторів

можливої комерціалізації та необхідної соціалізації відносин, міжсекторним розподілом послуг та перманентним відображенням і відслідковуванням особливих умов їхнього надання. В рамках формальних організаційних ознак, що надають проблемі системного подання, охоплюючи поділ на структурні, функціональні та якісні компоненти і характеризуючи способи регулювання окремих складових, принципи збалансування на рівні організації необхідно уточнити у структурному, функціональному та інформаційному аспектах.

Структура СПП повинна забезпечувати відповідність і взаємодоповнюваність частин, зорієнтованих на комерціалізацію та соціалізацію економічних процесів. Під час врегулювання суперечностей слід враховувати, що на перший погляд не відповідні, а у де яких випадках і взаємовиключні явища, повинні співіснувати або відповідати правилу сформульованому Нільсом Бором, за яким «протилежності не виключають, а доповнюють один одного», отже припускати, а можливо навіть забезпечувати поелементну комплементарність. Враховуючи зазначене другий принцип можна визначити як принцип структурної комплементарності, тобто взаємного доповнення та взаємної відповідності соціальних і економічних характеристик транспортного обслуговування населення.

Між тим, необхідність взаємоузгодженого задоволення протилежних вимог під час функціонування СПП може створювати умови неоднозначності вибору критеріїв прийняття рішень та ускладнювати ідентифікацію оптимальних механізмів реалізації завдань, тим самим обумовлювати випадковість дій та структурну невпорядкованість, а отже знижувати рівень організації зв'язків, зменшувати ефективність виробництва, стримувати темпи галузевого розвитку. Розв'язати проблему функціонального впорядкування можливо через обмеження областей виконання певних функцій та відповідного розмежування господарських секторів. Подібні дії наближені до поняття локалізації, отже третій принцип суспільно-транспортного врівноваження СПП слід сформулювати як принцип функціональної локалізації з розумінням під ним встановлення меж виконання соціальних і економічних завдань з утворенням соціального і комерційного секторів. При цьому під призначенням комерційного сектору розуміти утворення ціннісної орієнтації на індивідуальні потреби з відповідною персоніфікацією обслуговування на рівні реалізованої і потенційної привабливості для певного споживача. А призначення соціального сектору вважати у концентрації уваги на суспільних потребах та наданні послуг визначеному колу споживачів з забезпеченням загальної транспортної доступності та прийнятної якості пасажироперевезень.

Складність прийняття адекватних рішень обумовлена не лише функціональною неоднозначністю. Ситуація невизначеності може бути пов'язана з внутрішньою невпорядкованістю інформації. Як наслідок необхідність задоволення протилежних вимог, надання виробництву персоніфікованої споживчої та загальної суспільної користі з отриманням відповідних вигід перевізником, пасажиром, державою вимагає формування насиченого інформаційного середовища. Зважаючи не те, що надання кожному структурно-функціональному елементу соціальної та економічної систем змістовного значення відповідає поняттю прагматизму, четвертий принцип врегулювання

виникаючих протиріч слід позначити як принцип інформаційного прагматизму і розуміти під ним утворення певного інформаційного простору необхідного для відображення об'єктивної дійсності та отримання найкорисніших результатів учасниками економічних відносин в СПП.

### **Гусейнова А. З.**

студентка 3 курсу спеціальності економіка и управление

*Филиал МГУ М.В. Ломоносова, г. Севастополь*

## **КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ**

К 2050 году специалисты ООН прогнозируют рост численности населения почти на два миллиарда. Это означает, что к 2050 году на земле будет девять миллиардов людей. Природные ресурсы истощаются, в то время как спрос на них растет. Увеличивается разрыв в уровне доходов. Устойчивое развитие требует достойного уровня жизни для всех сегодня без ущерба для потребностей будущих поколений.

Это значит, что нужно искать более эффективные способы ведения дел. Например:

- Как мы можем помочь людям выбраться из бедности и получить хорошую работу, не забывая при этом о защите окружающей среды?
- Как мы можем обеспечить доступ к чистой энергии для всех, гарантируя, что энергия, которую мы производим, не способствует изменению климата?
- Как мы можем обеспечить всех водой, продовольствием и необходимым питанием?
- Каким образом мы можем планировать наши города, чтобы каждый человек имел достойный уровень жизни?
- Как мы можем улучшить транспортные системы, которые позволяют нам добираться, куда мы хотим, без излишних пробок и загрязнения?
- Как мы можем гарантировать «здоровье» наших океанов, а аквакультурам – защиту от загрязнения и изменения климата?
- Как мы можем сделать наши общины устойчивыми перед лицом стихийных бедствий?

Решение этих проблем является началом строительства будущего, которого мы хотим.

Идеи и принципы, концепция и стратегия устойчивого развития изложены в решениях конференции ООН по охране окружающей среды и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.). Для перехода на путь устойчивого развития каждое государство должно разрабатывать собственную программу действий, с учетом собственных, существующих в данный период, тенденций в социальной, экономической и экологической сфере [3, с. 2].

В первую очередь нужно сказать, что процесс устойчивого развития основывается на трех важнейших компонентах:

- экономическом развитии;
- социальном благосостоянии;
- охране окружающей среды.

Сейчас в Украине существует достаточно много проблем, которые охватывает все эти три компонента и, которые нужно срочно решать. Между этими проблемами прослеживаются четкие взаимосвязи, поэтому решение должно носить комплексный характер.

Экономический подход состоит в оптимальном использовании ограниченных ресурсов и применении природо- и энергосберегающих технологий для создания потока совокупного дохода, который обеспечивал бы по крайней мере сохранение (не уменьшение) совокупного капитала (физического естественного или человеческого), с использованием которого этот совокупный доход создается. Вместе с тем переход к информационному обществу приводит к изменению структуры совокупного капитала в пользу человеческого, укрупняя нематериальные потоки финансов, информации и интеллектуальной собственности. Уже сейчас эти потоки превышают объемы перемещения материальных товаров в семь раз. Развитие новой, «невесомой» экономики (экономики знаний) стимулируется не только дефицитом природных ресурсов, но и ростом объемов информации и знаний, приобретающих значение затребованного товара [1, с.313].

С точки зрения экологии, устойчивое развитие должно обеспечить целостность биологических и физических природных систем, их жизнеспособность, от этого зависит глобальная стабильность всей биосферы. Особое значение приобретает способность таких систем самовозобновляться и адаптироваться к разнообразным изменениям, вместо сохранения в определенном статическом состоянии или деградации и потери биологического разнообразия [1, с. 351].

В первую очередь необходимо преодолеть стереотипы мышления, например о противоречии экологии и экономики, – что любые экологические мероприятия затратны для производства. На самом деле существует множество примеров, когда деньги, вложенные в экологизацию производства, приносят прибыль.

Рассмотрим для примера случай в Университете Цюриха. Каждый год студенты проводили лабораторные работы, в результате которых чистые, простые реактивы стоимостью 8000 долл. превращались в сложную, грязную, ядовитую вязкую массу, и чтобы от нее избавиться, необходимо было потратить еще 16 000 долл. Тогда профессора Х. Фишер и С. Ойгстер решили обратить процесс вспять и стали обучать студентов, как превратить ядовитые отходы в чистые, простые реактивы. Это сократило затраты и поощрило формирование «циклического мышления». Студенты добровольно занимались этой работой во время каникул, и к 1991 г. переработка отходов в чистые реактивы превысила поступление отходов. С тех пор курс ежегодно производит лишь несколько килограммов химических отходов - меньше чем по 100 г на студента, т.е. количество отходов сократилось на 99%, а суммарные

производственные расходы сократились на 20 000 долл., или приблизительно на 130 долл. на одного студента.

Социальная составляющая ориентирована на человеческое развитие, на сохранение стабильности общественных и культурных систем, на уменьшение количества конфликтов в обществе. Человек должен стать не объектом, а субъектом развития. Он должен принимать участие в процессах формирования своей жизнедеятельности, в принятии и реализации решений, в контроле за их выполнением. Важное значение для обеспечения этих условий имеют справедливое распределение благ между людьми (уменьшение так называемого GINI-индекса), плюрализм мнений и толерантность в отношениях между ними, сохранение культурного капитала и его разнообразие, прежде всего наследия недоминирующих культур.

Системное согласование и сбалансирование этих трех составляющих – задача огромной сложности. В частности, взаимосвязь социальной и экологической составляющих приводит к необходимости сохранения одинаковых прав сегодняшних и будущих поколений на использование природных ресурсов. Взаимодействие социальной и экономической составляющих требует достижения справедливости при распределении материальных благ между людьми и предоставления целенаправленной помощи бедным слоям общества. И наконец, взаимосвязь природоохранной и экономической составляющих требует стоимостной оценки техногенных влияний на окружающую среду.

Решение этих задач – главный вызов сегодняшнего дня для Правительства Украины, авторитетных международных организаций и всех прогрессивных людей мира.

### **Литература**

1. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования: Учебное пособие. – М.: ТЕИС, 1997, – 501 с.
2. Касьянов П.В. Переход к устойчивому развитию: эколого-экономические предпосылки. – М.: Изд-во НУМЦ Госкомэкологии России, 1998, – 202 с.
3. Конференция ООН. Доклад о развитии человека 2011 года «Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех».

### **Капітан В.О.**

аспірант

*Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України*

## **МІЖРЕГІОНАЛЬНА ТРУДОВА МОБІЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ**

Економічна трансформація, політична напруженість в державі, нестабільний і нерівномірний соціально-економічний розвиток регіонів сприяють підвищенню рівня показників трудової мобільності населення, стимулюючими причинами яких є: проблеми зайнятості населення, напруженість на ринку праці, недосконале регулювання попиту і пропозиції

робочої сили. Таким чином, питання трудової мобільності в Україні на сьогодні є вельми актуальним як для суспільства, так і для держави загалом.

Дослідження трудової мобільності відбувається на перетині двох суміжних дисциплін: економіки та соціології. Одними з перших хто розглядав процес мобільності були вчені економічної сфери К. Маркс та А. Сміт. На їхню думку, мобільність робітників може бути представлена як економічна категорія, що знаходить свій прояв у зміні місця роботи або професії (кваліфікації).

На початку 70-х років російська дослідниця Т.І. Заславська була однією із перших хто розглядав мобільність в межах територіальних переміщень. На сьогоднішній день українські вчені, а саме: С. Злупко, Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Овчиннікова, Т. Петрова, І. Прибиткова, С. Пирожков, О. Позняк, М. Романюк, Ю. Римаренко, С. Трубич, М. Шульга, О. Хомра та ін. зробили значний внесок у розвиток наукових досліджень. У їхніх роботах визначаються причини та наслідки територіальної трудової мобільності. Також знайшли відображення методологічні й методичні аспекти вивчення трудових переміщень, дослідження їхньої сутності, функцій і чинників.

Незважаючи на те, що низка важливих аспектів міжрегіональної трудової мобільності знайшла відображення у працях зазначених дослідників, окремі важливі проблеми, зокрема наслідків трудової мобільності для демографічного та соціально-економічного розвитку регіонів, ще в достатній мірі не дістали теоретичного та практичного розв'язання.

Виходячи з вищенаведеного мета даної тези полягає у визначенні як позитивних так і негативних наслідків міжрегіональної трудової мобільності для розвитку регіонів України.

Трудова мобільність – це здатність працівників пристосовуватися до мінливих умов виробництва, до зміни трудових функцій, місць прикладання праці, готовність до підвищення кваліфікації, освоєння нових професій, а також сукупність реальних процесів переміщення трудових ресурсів в економічному і географічному просторі [1].

Таким чином, ми вважаємо, що термін «міжрегіональна трудова мобільність» визначається як переміщення особи з метою працевлаштування, що супроводжується перетинанням адміністративно-територіальних одиниць України (області, міста, району) з політичних, економічних, соціальних, релігійних чи інших особистих причин.

Нерівномірність економічного розвитку регіонів в Україні призводить до нерівних можливостей забезпечення громадян роботою. Цей фактор є основним, через який і зумовлена міжрегіональна трудова мобільність у нашій державі. Вона присутня фактично у всіх країнах світу, але різниться за принципами пересування. У більшості випадків громадяни переміщуються в межах регіону із депресивних місць (здебільшого із сільськогосподарських регіонів) в центри стабільного розвитку. Причиною цього являється: відсутність робочих місць та обмеження особистого розвитку; низький рівень заробітної плати; відсутність попиту на знання і вміння потенційного працівника.

Ми вважаємо, що міжрегіональна трудова мобільність населення не є великою проблемою для нашої держави, але все ж таки призводить до негативних наслідків. Вагомими на нашу думку є втрата окремими регіонами не лише некваліфікованої робочої сили, а й висококваліфікованих працівників. Через відсутність молодого покоління у сільськогосподарських регіонах, велика кількість сіл з кожним роком зникає з карти України, що призводить до втрати можливості розвитку українського села, сільського господарства. Створюється дисбаланс на ринку праці. Порушуються стратегічні цілі розвитку України, зокрема регіону.

Одним із позитивних наслідків міжрегіональної трудової мобільності є регулювання попиту і пропозиції робочої сили на загальнодержавному рівні, зменшення соціальної напруги та навантаження на ринку праці, зокрема зниження безробіття.

Стратегія і тактика управління трудовими переміщеннями, на регіональному рівні формується органами влади та місцевими центрами зайнятості. Сукупність регіональних центрів зайнятості утворює загальнодержавну службу зайнятості. Їхнє завдання – підтримка відповідності між кількістю робочих місць у регіонах і наявними трудовими ресурсами.

Отже, враховуючи позитивні і негативні наслідки міжрегіональної трудової мобільності для розвитку регіонів України робимо висновок про необхідність активізувати державну політику для її врегулювання. Одним із першочергових завдань які необхідно вирішити на загальнодержавному рівні є налагодження якомога тіснішої співпраці між регіонами України. Це дозволить об'єднати зусилля у виведенні з кризового стану підприємства і організації, створити нові господарські об'єкти різних галузей економіки та реалізувати інвестиційні проекти, завдяки яким будуть створенні додаткові робочі місця.

Задля створення інформаційного балансу про надлишок і дефіцит трудових ресурсів по різних спеціальностях, можливості забезпечення громадян тимчасовими, сезонними, громадськими, іншими роботами, з метою вирішення проблеми зайнятості населення, необхідно здійснювати постійний обмін інформацією, що дозволить врегулювати попит і пропозицію робочої сили.

Аналіз існуючих досліджень у процесах міжрегіональної трудової мобільності підтверджує необхідність подальшого вивчення цієї проблеми. Актуальним залишається не тільки питання міжрегіональної трудової мобільності і шляхи її регулювання, але й процес трудової мобільності в державі загалом.

### **Література**

1. Економічний портал. Мобільність робочої сили на ринку праці. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://econ-house.ru/ekonomichna-teoriya/7/259-mobilnist-robocho%D1%97-sili-na-rinku-praci>

**Кузів І. В.**

викладач-стажист,

*Івано-Франківський інститут менеджменту, м. Івано-Франківськ*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЄВРОПИ: ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ**

Питання диверсифікації енергоресурсів та шляхів їх надходження протягом кількох десятиліть є одним з основних питань, яке стоїть на порядку денному європейської спільноти. Як відомо, провідну роль у забезпеченні енергетичної безпеки відіграють три суб'єкти: Європейський союз (як імпортер) - Україна (як імпортер і транзитер) – Росія (як експортер). ЄС прагне отримати енергетичну безпеку на основі проектів диверсифікації джерел постачання енергоресурсів. Україна в свою чергу характеризується низькою якістю державного управління та відсутністю політичної волі. Натомість, Росія прагне монополізувати весь європейський ринок газу і стати єдиним його постачальником до країн Європи, забуваючи при цьому про економічну доцільність своїх дій. Тобто, Москва переслідує не лише економічні цілі щодо вирішення питань диверсифікації, а й політичні, що ускладнює врегулювання відносин між трьома суб'єктами.

Газові відносини у трикутнику Росія-Україна-ЄС стають все більш заплутаними. Глибока економічна криза у Європі, режим жорсткої економії та скорочення темпів економічного зростання, і, відтак, падіння попиту на газ у Європі змушує європейські країни шукати шляхів зміни контрактів із російським Газпромом, більшість із яких укладена на тривалий термін. Цьому пошуку сприяє і поява на європейському енергетичному ринку дешевшого скрапленого чи сланцевого газу зі спотового ринку.

Сьогодні Європа опинилася у ситуації, яка дещо нагадує українську. Якщо раніше європейські представники говорили лише про політичні мотиви суду та ув'язнення Юлії Тимошенко, яку засуджено до 7 років позбавлення волі за перевищення службових повноважень під час підписання газових угод 2009 року, то тепер у Європі почали оцінювати обставини, за яких з'явилися чинні україно-російські газові контракти.

З того часу всі конфліктогенні фактори в україно-російських газових відносинах зберігаються незмінними. Серед них, ціни на російський газ для України, що залишаються незмінними, обсяги запасів газу у сховищах, які наша держава зараз відмовляється поповнювати власним коштом для страхівки російських поставок у Європу, а також загальні обсяги імпорту російського газу до України, які лише за вісім місяців 2012 року скоротилися на 34%.

Є один ключовий момент, через який сторони (Україна та Росія) будуть довго думати, перед тим, як провокувати новий конфлікт, - це позиція європейської сторони. Європа довела у 2009 році, що вона не погоджується з жодною стороною, і їй байдуже, хто правий у цьому конфлікті, для неї важливо, щоб європейські споживачі стабільно отримували газ. Наслідки конфлікту зараз були б дуже серйозними, і призвели б до подальшого

скорочення імпорту російського газу Європою, бо російська сторона, як ми бачимо, не дуже розуміє нові реалії європейського газового ринку, або не хоче з ними погоджуватися [1].

Хоча об'єктивних причин для нового газового конфлікту між Україною та Росією наразі не існує (бо сторони зберігають незмінними свої переговорні позиції), газова суперечка між Москвою та Брюсселем може стати каталізатором такого конфлікту, у якому Київ опиниться між двох вогнів.

Вирішити газові суперечки Україні з Росією було б набагато легше, якби вона була членом ЄС, або хоча б виконувала зобов'язання, взяті на себе при підписанні другого пакету вимог Європейської енергетичної хартії, адже тоді, купівлю російського газу можна було би перенести із західного на східний кордон України.

Зрозуміло, що Росія зацікавлена в українській ГТС і вирішенні газового питання. Але не тільки, вона ще більше зацікавлена у такому політико-економічному кроці України, як вступ до Митного союзу та Єдиного економічного простору, тобто участі України у російсько-євразійській проектах. А газове питання просто є найбільш зручним для тиску на Україну, для вирішення саме політичних питань.

Як відомо, Україна приєдналася до Енергетичної хартії, яка вимагає внесення змін у відповідне законодавство і розмежування НАК "Нафтогаз" у частині структури, котра буде опікуватися видобутком газу, і структури, яка опікуватиметься транзитом газу [2].

Подання законопроекту "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з метою реформування нафтогазового комплексу" відбулося ще наприкінці осені минулого року. Тоді вчоргове йшлося про наближення до підписання нових газових угод між Україною та Росією, і навіть називалася нова ціна на російський газ для України - 220-230 доларів за тисячу кубометрів. Припускали, що законопроект може стати однією зі складових нових газових домовленостей.

Тобто, все нібито, робиться правильно, ми рухасмося у європейськмою напрямку, але хто скористається плодами цього? Відповідь усім давно відома – Росія. І тут зупинка лише за проблемою, що не вирішується політично: якщо розділити Нафтогаз на три компанії з видобування, транспортування та постачання газу, то на кого із них "повісити" борги Нафтогазу, що складають близько 10 мільярдів доларів, і повернення яких нині гарантоване державою. Що робити із цим?

Ми бачимо по очах представників більшості, що у них немає ентузіазму голосувати за той закон, бо вони бачать, як зараз Росія принижує українську владу у своєму намаганні отримати трубу. А що вони будуть робити, коли росіяни таки захоплять цю трубу? Зараз, нажаль, відповідей на ці та інші питання немає.

Для підвищення енергоефективності, потрібно реформувати усю економіку, бо в рамках існуючої моделі, без реформування і економічної, і політичної системи, це є неможливим, бо у цій системі існують певні групи, які зацікавлені у тому, щоб Україна споживала багато дорогого газу, щоб і надалі

існували тіньові схеми, пов'язані із можливістю "грати" на різниці у ціні. Щодо реформування Нафтогазу і відділення транспортування від, власне, закупівлі газу - це правильно з огляду на сьгоднішні обставини. Але в Україні можна все, що завгодно формально відділити, але так, щоб це відбулося реально і на користь громадянам - це вже історія іншої країни. Інші ціни - для інших країн.

Саме "інші країни", а не Україна ведуть успішні переговори із Газпромом, змушуючи його переглядати контракти, знижуючи ціну на газ більше, ніж на 10%. І тільки Україна має у ціні на газ політичну складову...

### **Література**

1. Періодичне видання Українська правда [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/>
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>

**Лисак М.А.**

аспірант,

*ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВИРІШЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ**

Історія та географія України зумовили ключову роль аграрного виробництва, в житті її народу. До сільськогосподарської діяльності причетні 10 млн домогосподарств, що мають земельні ділянки і використовують їх для основної і вторинної аграрної зайнятості [1].

Головним серед комплексу стратегічних викликів у сучасному розвитку агропромислового сектора – є гарантування продовольчої безпеки країни.

Сьогодні фактичний рівень продовольчого споживання в Україні відчутно нижче рекомендованих норм здорового харчування. Середньодушові показники свідчать про значне недоїдання до медичних норм по продуктах тваринного походження, фруктах та овочах. За цим набором продуктів, зокрема в 2011 році: фактичне споживання досягає рівня 89 %, тобто недостатність харчування (недоїдання) склало 11 %.

Вирішення проблеми достатності харчування впирається в низьку платоспроможність більшості населення, яке не в змозі забезпечити потрібну доступність продовольчих товарів. Сьогодні пересічному громадянину України для придбання медично рекомендованого раціону харчування потрібно витратити дві третини свого доходу, що в 4-5 разів більше показника продовольчої доступності у розвинутих країнах.

З таким розрахунком, для досягнення повноцінної системи продовольчої безпеки України повинні виконуватись наступні етапи:

Проведення ефективної державної соціальної політики з гарантуванням достатнього доходу для забезпечення потреб населення, в тому числі продуктами харчування на необхідному рівні, оптимізувавши пільги в

країні за допомогою впровадження карткової системи на продукти харчування для малозабезпечених громадян.

Затвердження базового закону про продовольчу безпеку України.

Контроль продовольчої безпеки в країні, в тому числі за допомогою проекту Національної доктрини продовольчої безпеки України [2]. Доктрина передбачає систему державних дій, спрямованих на реалізацію економічної політики в сфері продовольчої безпеки: агропродовольчого та рибогосподарських комплексів, стабільності продовольчого ринку з врахуванням внутрішніх та зовнішніх загроз та ризиків, а також посилення міжнародної співпраці за для гарантованого забезпечення населення чистим, якісним продовольством в кількості, що відповідає потребам науково обґрунтованих медичних норм.

Створення, серед підрозділів Міністерства аграрної політики та продовольства України, Департаменту продовольчої безпеки з впровадженням посади першого заступника Міністерства по безпеці продовольства, з метою підвищення ефективності процесу управління продовольчою безпекою.

Закріплення продовольчого статусу держави за рахунок співпраці державних органів управління з особистими селянськими господарствами та розробки зручних для аграріїв кредитних програм.

### **Література**

1. Виклики і шляхи агропромислового розвитку / [Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.]; за ред. Б.Й. Пасхавера. – К.: НАН України: Ін-т екон. та прогноз., 2009. – 432 с.
2. Національна доктрина продовольчої безпеки України / П.Т. Саблук, Г.М. Калетнік, С.М. Кваша [та ін.] // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3-11.

### **Матієнко С.С.**

аспірант кафедри економіки та організації виробництва  
*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ**

В сучасному світі прогресивність суспільного розвитку багато в чому залежить від спроможності освітньої сфери відтворювати інтелектуальний потенціал, якісну робочу силу. Сучасна система вищої освіти України охоплює значний сегмент суспільства, в її сферу залучені великі людські, фінансові та матеріально-технічні ресурси. За роки незалежності більш ніж удвічі зросли кількість вищих навчальних закладів та чисельність студентів, відбулася диференціація спеціальностей, суттєвих змін зазнала структура вищих навчальних закладів, якісно змінився ринок працевлаштування випускників.

Система вищої освіти в Україні нині представляє собою складний поліфункціональний комплекс економіки, діяльність та розвиток якого потребують широкого використання наукових знань, впровадження науково обґрунтованих методів управління, залучення значних обсягів фінансових і матеріальних ресурсів. Підготовку фахівців з вищою освітою здійснюють 920

вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації та форм власності, у тому числі 184 університети, 58 академій, 125 інститутів, 1 консерваторія, 199 коледжів, 210 технікумів і 143 училища. До вищих навчальних закладів державної форми власності належать 225 навчальних закладів III – IV рівнів акредитації та 274 навчальні заклади I – II рівнів акредитації. До комунальної форми власності належать 11 вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації та 211 вищих навчальних закладів I – II рівнів акредитації, серед приватних функціонують 114 навчальних закладів III – IV рівнів акредитації та 85 – I – II рівнів акредитації. [1; с. 342, 453, 463 ].

Функціонування цієї складної системи не позбавлено проблем, коло і глибина яких суттєво виокремилася з часу набуття країною статусу незалежності, входження в Болонський процес, викликів, які несуть в собі трансформації до економіки знань.

Потребують подальшого наукового обґрунтування та методичного забезпечення: напрямки інноваційної діяльності вищого навчального закладу; ефективність використання робочого часу як науково-педагогічними працівниками, так і студентами; ефективність організації та управління науково-дослідною та в цілому інноваційною діяльністю; результативність інноваційної діяльності; фінансування інфраструктури вузівської науки.

Під впливом глобальних освітніх процесів та проблем внутрішньої організації системи освіти, в Україні, як і в інших країнах, у вищій освіті мають місце процеси реформування, але, на жаль, через недостатню кількість та неузгодженість наукових досліджень з проблеми фундаменталізації професійної підготовки, вони протікають досить повільно.

На противагу світовим тенденціям політичному Україні освіта поки що продовжує трактуватися як соціальна, невиробнича та затратна сфера, а не як сфера стратегічних інвестицій, через які закладається фундамент майбутнього розвитку країни. У державній політиці України завдання стратегічного розвитку освіти і науки як вкрай важливої умови економічного, політичного прориву та європейської інтеграції підпорядковані другорядному статусу.

Усе більшим виокремлюється протиріччя між ринковими відносинами практично в усіх сферах життя та традиційними відносинами доринкового типу, що досі зберігаються у сфері освіти та науки. Зокрема, реформування прав власності, господарських відносин у сфері економіки не супроводжуються адекватними широкими інституційними перетвореннями у сферах знання та освіти, що суттєво понижує їх роль на ринку праці. Таку ж «місію» виконують збереження традиційного розподілу знання на «академічне», «вузівське», «галузеве» та традиційна «класно-урочна» система викладання предметів, які уже принципово не відповідають сьогднішнім реаліям організації національного господарства як неадекватні сучасним принципам управління, ролі і місцю громадянина в конкурентному суспільстві.

Реакцією освіти на карколомне розшарування у доходах, рівні життя у суспільстві стала девальвація академічних цінностей. Перебування кадрів сфери освіти та науки на межі оплати праці, близької до прожиткового мінімуму, практика фальсифікації щодо надання знань та оцінки їхнього рівня,

позбавлення більшої кількості викладацького корпусу підтримки, яка б стосувалася інформаційного, технічного, методичного їх озброєння заради оволодіння новітніми методами та технологіями їхньої професійної навчально-виховної та науково-методичної діяльності, неузгодженість попиту ринку на знаннєво-орієнтованих працівників з пропозицією дипломованих фахівців фактично дискредитує сферу знання, позбавляють сенсу та руйнують освіту. Це неминуче негативно позначається й на стратегічних пріоритетах країни серед інших країн світу, оскільки освіта й академічна сфера, маючи устрій світових мереж знань, не обмежені національними кордонами.

Продовжуючи зберігати й далі існуючу систему «виробництва знання» та підготовки кадрів, Україна опускається на шабель не спроможності впоратись із низкою системних викликів. Існуюча система освіти не забезпечує необхідних умов для засвоєння сучасних знань, компетентностей та вмінь населення, технологій ведення бізнесу, способів соціальної організації. Адекватне реагування на виклики глобалізації з користю для своїх громадян у такому разі можливе лише за умов належної знаннєво-освітньої підготовки населення та підсилення за рахунок цього конкурентоспроможності людських ресурсів України.

### **Література**

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: Держкомстат України, 2011. – 572 с.
2. Меморандум «Освіта в контексті стратегічних завдань розвитку України» [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://pld.org.ua/index.php?go=Pages&file=print&id=228>

### **Немченко Т.А.**

аспірант кафедри економіки праці та менеджменту

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ**

Сільськогосподарське машинобудування України на сьогодні має значний виробничий потенціал, необхідну базу для створення комплексів із замкнутим технологічним циклом виробництва практично всієї номенклатури технічних засобів для вітчизняного сільськогосподарства. Разом з тим, дослідження вказують на те, що вітчизняне машинобудування для агропромислового комплексу не забезпечує виробництва конкурентоспроможної техніки у необхідній кількості, що надалі може призвести до залежності аграрного сектору від імпорту та впливу значних фінансових ресурсів із національної економіки. Тому, питання дієвого державного регулювання, як впливового чинника в функціонуванні галузі, набувають на сьогоднішній день особливої актуальності.

Проблеми державної підтримки технічного забезпечення сільськогосподарства стали предметом дослідження таких вчених, як П.М. Бездушний, Я.К. Білоусько, Т.В. Калашнікова, О.В. Олійник,

Л.В. Товстопят, Л.М. Фільштейн та ін. Однак, віддаючи належне їх науково-практичному доробку потрібно відзначити, що об'єктивно виникає потреба подальшого поглиблення досліджень в даному напрямку через відсутність досконалої системи державного регулювання діяльності підприємств машинобудування для аграріїв на сучасному етапі.

Досліджуючи стан державної підтримки розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування для забезпечення аграріїв високоякісною технікою, варто зазначити, що тут ситуація неоднозначна.

На офіційному сайті Міністерства аграрної політики та продовольства України зазначено, що розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування є одним із пріоритетних напрямків державної підтримки в агросекторі [2]. Нині держава частково компенсує вартість техніки вітчизняного виробництва або техніки спільного виробництва, де питома вага українських запчастин становить 50%. Крім того, Міністерство працює над тим, щоб сприяти підвищенню інвестиційної привабливості галузі сільськогосподарського машинобудування, що, в свою чергу, буде стимулювати освоєння виробництва кращих зразків техніки з використанням частково імпоротної елементної бази, та дасть змогу в подальшому налагоджувати власне виробництво. Міністерство пропонує розглянути локалізацію виробництва техніки в часі і забезпечувати збільшення відсотку українських вузлів поетапно. Протягом 5 років забезпечити локалізацію виробництва, наприклад, на рівні 60-70%. Для сприяння розвитку сільськогосподарського машинобудування при міністерстві працює спеціальна робоча група, головним завданням якої є розробка першочергових заходів щодо розвитку вітчизняного сільгоспмашинобудування та здійснення моніторингу їх виконання та готуються два законопроекти, які передбачають сприяння виробництву високоякісної техніки на території України.

В той же час, не зважаючи на те що, в Україні теж є свої лідери з виробництва сільськогосподарської техніки, ведеться активна співпраця з іноземними компаніями – виробниками техніки. Так, згідно інформації, наданої офіційним сайтом Міністерства аграрної політики та продовольства України, парк нових зернозбиральних комбайнів на 20% поповнюється маркою «CLAAS». У напрямку розширення співробітництва в 2011 році підписано меморандум між Продовольчо-зерною корпорацією України та фірмою «CLAAS» щодо спільного збирання зернозбиральних комбайнів «TUCANO 440». Також, 8 серпня 2012 року за сприяння посольства Аргентини в Україні відбулась робоча зустріч керівництва Мінагрополітики з директором аргентинської фірми «Агрітач» Матіас Гараменді. Аргентинська сторона зі свого боку представила компанію Agritach (Агрітач), яка спеціалізується на експорті та імпорті запасних частин і обладнання для сільськогосподарської техніки. Підприємство постачає запчастини для комбайнів, сівалок, тракторів і сільськогосподарської техніки виробництва більш ніж до 20 країн світу. Мінагрополітики запропонувало Матіасу Гараменді опрацювати питання щодо можливості налагодження спільного виробництва в Україні запасних частин та сільськогосподарської техніки в цілому [2]. Тобто, замість того, щоб

підтримувати вітчизняного виробника, навпаки здійснюються всі умови для проникнення на український ринок зарубіжних компаній.

Варто зазначити і про недостатні обсяги фінансування державних програм, а також неефективність використання коштів за ними. Так, аудит стану виконання «Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 рр.», проведений Рахунковою палатою України, засвідчив, що за час дії програми рівень виконання заходів за рахунок бюджетних коштів становив лише 18,2% від передбаченого обсягу. При цьому з Держбюджету фінансувався лише один із трьох програмних напрямів – дослідно-конструкторські роботи. Два інші – компенсація кредитних ставок банків за кредитами на технічне переоснащення підприємств АПК та вдосконалення нормативно-правової бази з питань машинобудування для АПК – не фінансувалися взагалі [1, с.99].

Для покращення функціонування галузі сільськогосподарського машинобудування, на нашу думку, варто було б вдосконалити механізм її фінансування та запровадити політику протекціонізму, адже конкурувати з успішними зарубіжними компаніями вітчизняним підприємствам важко через низку причин. Так, вивчення руху товарів на національному ринку техніки дозволяє зробити висновок про те, що на ньому майже 75% представленого асортименту продукції – техніка іноземного виробництва [4, с. 45]. Одним з напрямів політики протекціонізму, на нашу думку, має стати імпортозаміщення, адже дослідження показали, що імпорт продукції машинобудування у вартісному виразі зріс у 2010 р. проти 2009 р. на 40,2 %, у 2011 р. проти 2010 р. – на 57,4 %, у т.ч. імпорт машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання в 2010 р. зріс на 30,7 %, у 2011 р. – на 56,5 %; імпорт електричних машин у 2010 р. зріс на 56,1 %, у 2011 р. – на 57,6 %. Фізичні обсяги вітчизняного виробництва тракторів для сільського господарства у 2011 р. проти 2009 р. зросли в 4,2 разу, сівалок – на 92,2 %, косарок – на 44,9 %, зубових борон – в 2,2 рази [3]. Відповідно до цього, ми вважаємо, за доцільне використовувати потенціал вітчизняних виробників та зменшувати імпорт продукції сільськогосподарського машинобудування.

Для підвищення якості української техніки, на нашу думку, варто використовувати такий напрям імпортозаміщення як офсетна діяльність, що може сприяти налагодженню власного виробництва аналогів продукції виробничого призначення із залученням досвіду та інвестицій іноземних партнерів. Відповідно до цього нормативно-правова база офсетної діяльності має бути вдосконалена і узгоджена з міжнародним законодавством.

### **Література**

1. Бездушний П.М. Стан державної фінансової підтримки сільськогосподарського машинобудування в Україні.//Облік і фінанси АПК, 2011. – № 2. – с. 98-101.
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
3. Перспективні напрями та інструменти політики імпортозаміщення у промисловості України. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/885/>
4. Сільськогосподарське машинобудування: бути чи не бути?/ Я.К. Білоусько, В.Л.

**Невесенко В.Д.**

аспірант

*Інститут агроекології і природокористування НААНУ, м. Київ*

## **ШЛЯХИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

Історично в Україні склалась багаторівнева та багатоканальна система фінансування сільського розвитку. Багаторівневність фінансування розвитку сільських територій обумовлена структурою адміністративно-територіальної та, відповідно, бюджетної системи країни, що цілком закономірно і властиво усім країнам світу. Вітчизняною особливістю багаторівневності фінансування є складна проблематика міжбюджетних відносин. Вона активно опрацьовується науковцями і суттєво впливає на механізм фінансування сільського розвитку, однак незважаючи на це суттєвих змін в практиці міжбюджетних відносин за період незалежності України не сталось.

В якості суб'єктів фінансування сільського розвитку, за певних умов, крім державних інституцій, на нашу думку, можуть розглядатись також і громадські, недержавні організації (НДО). Співучасть громадських організацій та окремих громадян в фінансуванні розвитку сільських територій є загальноприйнятною практикою в розвинених країнах. Так в ЄС, без умови участі жителів сільської території в фінансуванні сільського розвитку, прояву їх ініціативи в більш широкому контексті не розглядається жодна програма сільського розвитку як об'єкт державного фінансування.

Принципові заходи державної дії в АПК України могли бути подібними до тих, які використовуються у провідних країнах. Проте обмеженість державного бюджету, а також помилки, допущені в ході реформування економіки, поставили Україну перед необхідністю розробки більш гнучких інструментів державного регулювання [4].

Заходи держпідтримки можуть бути згруповані за цільовою ознакою:

1. Платежі, що підтримують доходи сільгосптоваровиробників (компенсаційні, за умови збитку від стихійних лих; за збиток, понесений під час реорганізації виробництва).

2. Заходи впливу на ринок продовольства за допомогою цінового втручання (підтримка внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію; встановлення квот; встановлення податків на експорт та імпорт продовольства).

3. Заходи, що передбачають субсидування виробників за придбані засоби виробництва через компенсацію витрат (субсидювання або пільгове оподаткування за придбання добрив, кормів і отрутохімікатів; субсидювання виплат відсотків за одержані кредити; субсидювання виплат зі страхування майна).

4. Заходи, що передбачають виділення державних коштів на розвиток аграрного ринку (виділення коштів на розробку й реалізацію ринкових програм; субсидії на зберігання продукції; субсидії на проведення

транспортних робіт із перевезення продукції всіх ланок аграрного виробництва).

5. Виділення державних коштів на проведення заходів довгострокового характеру, що забезпечують підвищення ефективності виробництва і спрямованих на сприяння розвитку виробничої інфраструктури (субсидії на будівництво господарських приміщень; субсидії на здійснення іригаційних проектів; субсидії на рекультивацію земель; сприяння створенню фермерських об'єднань).

6. Виділення коштів на здійснення державних програм розвитку виробництва (ці заходи держпідтримки поширені в багатьох країнах ЄС, США, Канаді) для реалізації регіональних програм.

7. Методи державного регулювання діяльності АПК, не пов'язані безпосередньо з даною галуззю, але впливають на ефективність її функціонування (проведення пільгової податкової політики; підтримка національної валюти; зовнішньоторговельна діяльність). Ці методи використовуються у макроекономічній політиці (табл. 1).

Таблиця 1

Основні заходи державної підтримки сільськогосподарського виробництва у провідних країнах світу

№ п/п	Методи державної підтримки	Заходи
1.	Підтримка доходів виробників	Компенсаційні платежі; Платежі за умови появи збитків від стихійних лих; Платежі за збиток у результаті реорганізації виробництва.
2.	Цінове втручання на ринку продовольства	Підтримка внутрішніх цін на с.-г. продукцію; Встановлення квот; Встановлення податків на експорт та імпорт продовольства.
3.	Компенсація витрат	Субсидіювання або пільгове оподаткування за умови придбання добрив, кормів та отрутохімікатів; Субсидіювання виплат відсотків за отриманими кредитами; Субсидіювання виплат зі страхування майна.
4.	Сприяння розвитку ринку	Виділення коштів на розробку й реалізацію ринкових програм; Субсидії на зберігання продукції; Субсидії на проведення транспортних робіт із перевезення продукції усіх ланок аграрного виробництва
5.	Сприяння розвитку продовольчої інфраструктури	Субсидії на будівництво господарських приміщень; Субсидії на здійснення іригаційних проектів; Субсидії на рекультивацію земель; Сприяння створенню фермерських об'єднань.
6.	Реалізація регіональних програм	Виділення коштів на реалізацію державних програм розвитку виробництва
7.	Макроекономічна політика	Проведення пільгової податкової політики; Підтримка національної валюти; Зовнішньоторговельна діяльність.

Дослідивши зарубіжний досвід [1], відзначаємо, що у цих країнах створено системи помірної протекції у функціонуванні аграрного

сектору, чого, на жаль, бракує вітчизняній практиці. На думку багатьох економістів і експертів, спільно із системою протекціонізму необхідно відрегулювати і розподілити заходи відповідальності між державою і сільгосптоваровиробником. Найбільш гостро стоїть питання про бюджетну підтримку АПК. Засобів, що виділяються з бюджету, вкрай недостатньо, а про застосування принципу фінансової самодостатності галузі і говорити не доводиться.

Важливою проблемою в умовах глибокої кризи сільських територій залишається визначення оптимального розміру держпідтримки, що здійснюється з бюджетів різних рівнів. Необхідно збалансувати рівні державної підтримки з урахуванням ресурсного і адаптивного потенціалів сільських територій. Проведення такої роботи на рівні України ускладнюється відсутністю надійної статистичної бази, результатів економічного моніторингу, фахівців-експертів відповідного профілю.

Сучасна система бюджетної підтримки аграрного розвитку в зарубіжних країнах суттєво впливає на підвищення ефективності і конкурентоспроможності сільського господарства. Вона базується на стандартних методах та інструментах, які дозволяють реалізовувати основні цілі аграрної політики. У економічно розвинутих країнах основні зусилля концентруються на питаннях технологічного переозброєння виробництва, забезпечення конкурентоспроможності на світових продовольчих ринках, підвищення якості життя в сільських місцевості, вирішенні екологічних проблем.

### Література

1. Бінгем Ричард Фінансування економічного розвитку / Бінгем Ричард, Гилл Едвард, Вайт Семміс: пер. з англ. Пехник Г. та Дегтярьова В. – Львів: Літопис, 2003. – 416 с.
2. Гриценко М. Фонди розвитку сільських територіальних громад: проблеми, практика, перспективи розвитку / Гриценко М., Карпенко В. // Вісник Інституту сільського розвитку. - №3 (4). - 2005, С. 27-32.
3. Дем'янишина, О. А. Оцінка рівня ефективності сучасного механізму організації розвитку сільських територій / О. А. Дем'янишина // Економіка АПК. - 2012. - № 3. - С. 144-149.
4. Онищенко О. Сільський розвиток: основи методології та організації /О.Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України, 2006. - № 10. - С. 4-13.

### Підмогильний О.О.

аспірант,

*Класичний приватний університет, м. Запоріжжя*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ УПОВНОВАЖЕНОГО ОРГАНУ У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ ТОРГІВ**

Згідно зі статтею 7 Закону України „Про здійснення державних закупівель” від 01.06.2010 № 2289-VI, зі змінами, (далі по тексту – Закон) державне регулювання та контроль у сфері закупівель разом з іншими

контролюючими органами здійснює Уповноважений орган – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, до функцій якого віднесено й моніторинг державних закупівель, метою якого є забезпечення додержання замовниками законодавства у сфері державних закупівель та ефективного і раціонального використання державних коштів, максимальної їх економії при здійсненні державних закупівель.

Під терміном „моніторинг закупівель” у відповідності до вимог пункту 15 частини 1 статті 1 Закону розуміється систематичне спостереження за проведенням замовниками процедур державних закупівель з метою аналізу їх ефективності та належного дотримання законодавства у сфері державних закупівель [1].

Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.10.2011 № 155, що зареєстрований в Міністерстві юстиції України 01 грудня 2011 року за № 1377/20115, затверджений Порядок здійснення моніторингу державних закупівель, що визначає процедуру здійснення Міністерством економічного розвитку і торгівлі України моніторингу державних закупівель.

Відповідно до вимог зазначеного Порядку моніторинг закупівлі може здійснюватись у будь-який час незалежно від строків проведення процедур закупівель, укладення та виконання договору, який передбачає придбання товарів, робіт чи послуг за державні кошти, та щодо будь-якого періоду, починаючи з планування і закінчуючи виконанням зобов'язань за договором, укладеним за результатами відповідної процедури закупівлі.

При цьому, Мінекономрозвитку має право здійснювати такі види моніторингу закупівлі:

- за обґрунтованим зверненням замовника;
- за власною ініціативою.

За статистичними даними, що оприлюднені на офіційному веб-сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (далі по тексту – МЕРТУ) протягом I півріччя 2012 року за ініціативою останнього проведено 241 моніторинг державних закупівель (76,03 % від загальної кількості).

Разом з тим, з 15648 зареєстрованих на порталі „Державні закупівлі” замовників торгів з проханням здійснити моніторинг державних закупівель до уповноваженого органу надійшло 76 звернень (23,97 %), з яких 11 було відхилено.

Враховуючи той факт, що основною процедурою торгів у I півріччі 2012 року була закупівля у одного учасника, питома вага (58 % від загальної кількості) припадає на направлення МЕРТУ 184 листів – повідомлень про моніторинг процедури закупівлі в одного учасника.

За конкурентними процедурами закупівлі моніторинг проведений за 122 листами – повідомленнями (38,49 %).

За результатами моніторингу надано 209 висновків (закупівля у одного учасника – 131, конкурентні процедури – 78):

- за ініціативою замовника – 65, або 31,10 % ;
- за ініціативою уповноваженого органу – 144, або 68,90 %.

При цьому, до правоохоронних органів передано результати 62 моніторингів, що склало 29,67 % від загальної кількості складених висновків.

Загалом, у першому півріччі 2012 року, негативних висновків про моніторинг держзакупівель МЕРТУ видано на 9,09 % більше, ніж позитивних – 114 проти 95 [2].

При цьому, основними порушеннями та недоліками, що виявляються МЕРТУ під час проведення моніторингу, є:

- не визначення замовниками торгів у Положенні про комітет з конкурсних торгів прав та обов'язків членів комітету;
- заповнення форми річного плану закупівель всупереч нормам відповідного наказу МЕРТУ від 26.07.2010 № 922;
- складання в порушення вимог статті 15 Закону документів конкурсної пропозиції мовами, іншими від державної;
- не визначення у запиті цінових пропозицій основних умов договору про закупівлю;
- невірне визначення процедури закупівлі у одного учасника як основної;
- недотримання замовниками вимог законодавства при складанні документації конкурсних торгів;
- неправомірне обрання переможців торгів, тощо [3].

Разом з тим, МЕРТУ всі листи – повідомлення та висновки повідомлення щодо прийняття рішень про здійснення моніторингу (або щодо відмови в цьому), оприлюднюються на офіційному веб-сайті Уповноваженого органу – [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).

### Література

1. Закон України „Про здійснення державних закупівель” від 01.06.2010 № 2289-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Моніторинг держзакупівель. Статистика за I півріччя 2012 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.protorgi.info/ua/accnt/2012/07/art1902159.html>.
3. Удачіна Г. Виявлені порушення та рекомендації після моніторингу / Г. Удачіна // Радник в сфері державних закупівель. – 2012. - № 9 (12). С. 32-33.

### Поліщук Н.О.

старший викладач,

*Красноармійський індустріальний інститут, м. Красноармійськ*

## ДІАГНОСТИКА ГЕНДЕРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасній теорії управління співвідношення кількості чоловіків і жінок на управлінських посадах нестримно змінюється. Все більше жінок виявляється залученими в підприємництво. Зміна структури соціальних стосунків і злам патріархальних стереотипів послужили основою для сприйняття жінки в ролі керівника підприємства, а не тільки найнятого робітника.

Основним протиріччям гендерного питання в Україні є те, що, з одного боку, формування ринкових відносин, процеси первісного накопичення капіталу, часткова деіндустріалізація, формування ринку праці об'єктивно

сприяють дискримінації жінок, виштовхуванню значної частини жінок в сферу домашнього господарства, більшій ймовірності жіночого безробіття, більшій можливості перетворення жінок в групу соціального ризику. З іншого боку, все це відбувається на тлі загальносвітової тенденції збільшення залучення жінок до економічного життя, політичного управління, зростання їх соціально-культурної ролі.

На думку Фозикош М.М., тому і виникає основна проблема практичної політики з «жіночого питання»: нейтралізувати негативні наслідки ринкової модернізації щодо соціального становища жінок, щоб ці процеси не призвели до появи гендерного конфлікту у суспільстві, гендерної кризи, зберегти конструктивні традиції жіночості українського менталітету.[1]

Жінки, представляючи більшу половину електорату, помітно впливають на суспільний вибір. Проте в уряді чисельність жінок складає 7%, як у країнах з мусульманською релігією. Гендерна диспропорція керівництва українських підприємств залишається незмінною останні декілька років. На 78% усіх підприємств керівниками є чоловіки, на 22% – жінки. Частка жінок-приватних підприємців більша від частки чоловіків (55% проти 45% відповідно). Жінки-приватні підприємці частіше працюють у сфері торгівлі (67%), готельно-ресторанного бізнесу і громадського харчування (68%), а також послуг (52%). Підприємства, якими володіють жінки, у вісім разів частіше наймають на керівні посади також жінок.

Сектори, зайняті переважно жінками, сильніше відчувають тягар регуляторних бар'єрів, ніж в середньому інші сектори економіки. Підприємства, якими керують або володіють жінки, в середньому менші за розміром, ніж «чоловічі» підприємства, та, відповідно, менш прибуткові, незалежно від галузі, в якій вони працюють, їх розміру та доходу. Проте жінки на керівних посадах більш соціально відповідальні, значно більшу частину прибутку, аніж чоловіки, інвестують у персонал, соціальні заходи, покращення умов праці.

Зміна відношення суспільства до проблеми гендерної рівності - це довгий і важкий процес. Ефективні перетворення в українській економіці немислимі без використання жіночого потенціалу, у тому числі для підвищення ефективності і якості менеджменту. Зусилля із забезпечення рівноправ'я і рівних можливостей для чоловіків і жінок мають бути невід'ємні від соціальних перетворень в цілому. Залучення до сфери управління повинно здійснюватися на принципах рівноправ'я, з урахуванням професійних якостей і здібностей, а не статевої приналежності людини.

На думку А. Черонобровкіної, усі перші жінки-менеджери дотримувалися командного стилю управління, який сьогодні приносить успіх чоловікам. Зараз до ухвалення рішень у сфері економіки прийшла друга хвиля жінок, що користуються своїм унікальним умінням спілкуватися і керівних абсолютно не так, як чоловіки, досягаючи успіху, створюючи і розробляючи свій «специфічно жіночий» стиль управління. Вони досягають успіху не усупереч тому, що деякі людські риси завжди вважалися «жіночими» і не годилися для керівника, а завдяки цьому.[2]

Зважаючи на це, автором виділено ряд особливостей гендерних відмінностей управлінської діяльності:

- саме в процесі управлінні жінки вважають за краще використовувати демократичний і ліберальний стиль, тоді як чоловіки - демократичний і авторитарний;

- в управлінні персоналом жінка-керівник більше уваги приділяє стосункам між членами колективу, її більше хвилює сфера міжособистісних стосунків, ніж керівника-чоловіка. Дії жінок-керівників частіше спрямовані на перебудову стосунків, а дії чоловіків - на перебудову правил і норм;

- жінки обирають обережніші стратегії, чоловіки схильні при ухваленні рішень до вищої міри ризику;

- у взаєминах із зовнішнім середовищем жіночий стиль управління відрізняється великою гнучкістю, ситуативністю, вмінням адаптуватися до обставин, що склалися;

- діяльність жінки-менеджера спрямована на послідовні, поступові перетворення без орієнтації на миттєвий результат. Така стратегія «маленьких кроків» може бути виправдана в ситуаціях невизначеності. Ці ж обставини визначають схильність жінки-керівника до тактичного, а не стратегічного планування тощо.

Автор вважає, що потенціали переваг чоловіків і жінок-керівників доповнюють один одного. Оптимальна з точки зору ефективності демографічна структура організації передбачає однакову кількість жінок і чоловіків на усіх рівнях управління. Цей факт знаходить непряме підтвердження в аналізі успішності роботи компаній на нових ринках, що бурхливо розвиваються, де ще не сформовані правила гри і не поділена цільова аудиторія.

Для того, щоб забезпечити рівний доступ чоловіків та жінок до важелів влади, на думку автора, необхідно:

- проводити регулярний збір, аналіз та розповсюдження кількісних та якісних даних щодо залучення жінок та чоловіків на керівні посади в державному і приватному секторах;

- цілеспрямовано забезпечувати збалансованість представництва жінок та чоловіків при призначенні до органів державної влади;

- приймати рішення в сфері політики з проведенням аналізу їх гендерних наслідків; включати гендерні проблеми в партійні програми та створювати системи просування жінок в недержавних організаціях;

- заохочувати зусилля та діяльність тих підприємств та організацій, де дотримуються гендерної рівності в управлінні;

- створити експертні ради з питань становища жінок при Кабінеті Міністрів з дорадчими функціями; запровадити обов'язкове проведення означеними радами гендерної експертизи проектів законів та інших нормативних актів, з подальшим поданням пропозицій до Уряду тощо.

Отже, необхідно комплексно підійти до проблеми подолання гендерної нерівності в Україні, розробити і реалізувати цільові програми спрямовані на покращення становища жінок, впровадити практику двосторонніх та багатосторонніх угод між державними органами та неурядовими організаціями,

створити робочі групи з представників жіночих неурядових організацій та державної влади з конкретних напрямків діяльності. Лише за такого підходу можливі суттєві зрушення в питанні досягнення гендерної рівності в Україні.

### **Література**

1. Фозикош М.М. Проблема гендерної рівності в сучасному українському суспільстві / М.М.Фозикош// Крайний державний службовець. - [Електронний ресурс]. - 2011. - Режим доступу : <http://kds.org.ua>
2. Чернобровкина А. Гендерные аспекты менеджмента: женщины і мужчины руководители/ А.Чернобровкина // Институт проблем предпринимательства. - [Електронний ресурс]. - 2008. - Режим доступу: <http://www.ipnou.ru/article>.

**Сакун О.С.** аспірант, викладач,  
**Шульга Ю.В.** аспірант, викладач

кафедра банківської справи

*Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів*

## **ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЯК МЕТОДУ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУР**

Банківське кредитування розглядається як теоретично важливий метод фінансування інноваційної діяльності зазвичай у країнах, які нещодавно перейшли до ринкової економіки і в яких є нерозвинутим фондовий ринок та пов'язані з ним інституції. Разом з тим, необхідно відмітити, що комерційні банки за своєю сутністю не схильні до високих ризиків, що супроводжують інноваційне кредитування. Загальноприйняті умови надання кредитів передбачають достатню кредитоспроможність позичальника, його гарну кредитну історію, чіткий розрахунок окупності проекту та грошових потоків, наявність надійного додаткового забезпечення. Все це, як правило, відсутнє у інноваційних структурах, таких як технопарки, бізнес-інкубатори та венчурні фірми.

Проте основна перевага активного залучення банківського кредитування в процесі інноваційного розвитку є очевидною. Суб'єкти інноваційної діяльності отримують можливість у будь-який момент оперативно мобілізувати додаткові грошові ресурси, необхідні для вирішення поточних і довгострокових господарських потреб, що, у свою чергу, дозволяє кредиторам перетворити вільні кошти в дохідні активи. Взаємовигідне співробітництво банків та інших суб'єктів інноваційного процесу супроводжується такими перевагами: значно зменшується обсяг так званих «інформаційних витрат»; зменшується обсяг «мінових витрат»; збільшується можливість оперативно отримувати довгострокові кредити.

Головним стримуєчим чинником формування інноваційного розвитку є поглиблення розриву між реальною інноваційною економікою та банківськими інститутами. Основи цього процесу були сформовані за часів Радянського Союзу та поглиблені кризовими явищами в українській економіці на початку 90-х років ХХ ст. За часів становлення незалежності України ряд банків до

своїх статутів включили пункт про участь у фінансуванні інноваційної діяльності. Зокрема, це такі акціонерні інноваційні банки, як «Укрінбанк», «Інтелект» та інші. За їх участю передбачалось надання інноваційних кредитів після відповідної експертизи інноваційних проєктів. Серед форм участі банків в інноваційних проєктах — дольове фінансування, надання фінансово-посередницьких послуг, організація спільних виробництв, цільове фінансування досліджень і розробок, лізингові операції тощо [1]. Але нестабільність економіки і відсутність достатніх гарантій повернення інноваційних кредитів обумовили їх високий фінансовий ризик, а звідси і не вигідність для банків таких операцій. Це, в свою чергу, поглиблює проблему оновлення основних фондів наукової сфери.

Подолання проблеми можливе через розв'язання існуючих суперечностей в трьох основних площинах: підвищення інтересу банківських інститутів до операцій в інноваційній сфері; зменшення ризикованості банківських операцій в інноваційній сфері, що може бути реалізовано через підготовку спеціалістів з інноваційного кредитування й запровадження внутрішніх банківських інновацій в операційну діяльність та процеси управління; зниження ціни банківських кредитів для потреб інноваційного сектору [2, с.158].

Роль держави в регулюванні банківського кредитування інноваційних процесів полягає у створенні сприятливого економічного клімату для їх здійснення і забезпечення активної й ефективної взаємодії між «академічною наукою» та виробництвом. Тому завданнями держави є: створення умов для активізації фінансових інститутів у інноваційній діяльності; розвиток науки, підготовка наукових та інженерних кадрів високого рівня кваліфікації (науково-технічна інфраструктура); державні замовлення на проведення науково-технічних досліджень; ефективна податкова та бюджетна політика в сфері інноваційної діяльності; забезпечення дієвості правових інститутів в інноваційній сфері [3, с.53].

Мотивами активізації банків у кредитуванні інноваційного розвитку економіки є потреби сучасного комерційного банку до завоювання провідних позицій на ринку в довгостроковому періоді та підтримання їх на стабільно високому рівні. Посилення конкурентних позицій в умовах зменшення прибутковості та привабливості класичних банківських операцій можливе через спрямування капіталу в потенційно надприбуткові галузі економіки, які в найближчому майбутньому визначатимуть напрям розвитку суспільства. Йдеться про галузі, які пов'язані з активним застосуванням новітніх технологій у сфері виробництва, управління, навчання тощо, і які сприяють формуванню економіки знань або економіки креативності. Основним джерелом ринкової влади в економіках такого типу вже в найближчому майбутньому постане інноваційність як сфера генерування провідних ідей людства.

### **Література**

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.06.2002 р. №40- IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу до документу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.

2. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
3. Банківське кредитування як інструмент фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємства / В.Л.Бушуєв // Донбасс-2020: перспективи розвитку глазами молодых ученых: збірник наукових праць. – Донецьк: ДНТУ- 2009. - С. 54-58.

**Шенгерій Т.О.**

аспірант,

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

## **СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Важливою складовою у подоланні розривів між наукою та виробництвом в аграрному секторі України слугує інформаційне забезпечення інноваційної діяльності. Окремі аспекти зазначеної проблематики є предметом обговорення в працях вітчизняних науковців, насамперед, О. О. Алсуф'євої, О. Б. Жихор, П. М. Музики, В. І. Покотилової, П. Т. Саблука та ін. Однак подальшого аналізу потребує з'ясування сучасного стану інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в аграрному секторі України та основних напрямків його розвитку.

Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності аграрних підприємств в Україні здійснюють організаційні утворення, що можна класифікувати на два типи:

- різноманітні інноваційні організації України як структурні одиниці системи централізованих органів науково-технічної інформації;
- незалежний сектор інформаційних послуг, структурними елементами якого є різноманітні аналітичні центри, консалтингові компанії та групи.

У мережі Internet розміщено досить розгалужену мережу сайтів, що відображають інформацію з управління інноваційною діяльністю як в Україні загалом, так і в її аграрному секторі зокрема. Указані сайти можна поділити на три категорії, а саме:

- макрорівень складають сайти Всеукраїнських державних організацій, фондів, комітетів тощо;
- мезорівень – сайти регіональних державних організацій, фондів, комітетів тощо;
- мікрорівень утворюють сайти підприємств, організацій, фондів, фінансових і нефінансових установ різних форм власності.

Вищевказані розмірковування дозволяють побудувати систему ієрархічних зв'язків між суб'єктами, що здійснюють інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю аграрних підприємств (див. рис. 1).



Рис. 1. Система інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю аграрних підприємств

**Шевчук І.В.**

аспірант,

*Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ*

## **ЕКОЛОГІЧНИЙ СТАН ПРОМИСЛОВО-МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Забруднення навколишнього середовища поряд з інтенсивним використанням непоновлювальних природних ресурсів усе більше погіршують екологічний стан України, територія якої відрізняється великим техногенним навантаженням (гірничі, хімічні, будівельні та інші галузі).

На нашу думку, не виключена можливість виникнення екологічних проблем, обумовлених недостатнім контролем стану навколишнього середовища, що негативно відіб'ється на економічній безпеці, зменшить надходження до бюджету, підвищить збитки від еколого-техногенних чинників.

Доцільним є проведення екологічного моніторингу в місцях, де погіршення екологічної безпеки може привести до найбільших економічних та соціальних втрат, тобто в промислово-міських агломераціях. Тому що на територіях агломерацій концентрується значна кількість людей, підприємств і

ресурсів. Вони виступають генераторами інноваційної, ринкової і підприємницької активності. В промислово-міських агломераціях зосереджуються такі функції: ринково-підприємницькі, фінансові, науково-інноваційні, культурно-освітні, інформаційні, комунікаційні, виробничі, інфраструктурні, комунально-побутові.[1, с. 54]

Екологічний стан промислово-міських агломерацій визначається складним переплетенням різних факторів. Для його стабілізації і поліпшення не можна, як це робилося раніше, розглядати навколишнє природне середовище, транспорт, житлово-комунальне господарство та промислові підприємства як не пов'язані друг із другом частини. Однак до останнього часу жодна з існуючих систем і служб спостереження і контролю за станом навколишньої природного середовища не була орієнтована на комплексну оцінку стану навколишнього середовища. Сформована до дійсного часу система забезпечення екологічної безпеки має відомчу структуру і може привести до некомплексних і неефективних дій як при плануванні і реалізації природоохоронних заходів, так і по ліквідації наслідків екологічних аварій і катастроф.

Інтенсивний антропогенний вплив на оточуюче середовище, негативні, часто необоротні наслідки цього впливу обумовлюють необхідність глибокого і всебічного аналізу проблеми. [2, с. 103] Головна задача природокористування – пошук і розробка шляхів оптимізації взаємодії суспільства з навколишнім природним середовищем. Ця взаємодія повинна будуватися на надійній і достовірній інформації про минулий, теперішній і майбутній стан природно-антропогенних систем.

Для виявлення антропогенного впливу на стан навколишнього середовища необхідний ефективний екологічний моніторинг, який виконує функції:

- спостереження за станом навколишнього середовища і чинниками, що на нього впливають;
- оцінки фактичного стану;
- прогнозу розвитку стану навколишнього середовища.

Рішення задачі забезпечення екологічної безпеки території вимагає комплексного підходу як у територіальному розрізі (від масштабів регіону до конкретної невеликої території) так і в тимчасовому (від екстреного реагування при виникненні аварійних ситуацій до довгострокового планування природоохоронних заходів). Більш ефективно ця робота може бути проведена з використанням інформаційно-аналітичних систем підтримки прийняття управлінських рішень, що повинні бути досить гнучкими і мати можливість модернізації з урахуванням нових вимог до них і змін у структурі і повноваженнях спеціально уповноважених природоохоронних органів. [3, с. 17]

Такі системи можуть бути ефективними тільки на основі комп'ютерних технологій на базі сучасної вимірювальної, телекомунікаційної й обчислювальної техніки. Тільки такі технології дозволять забезпечити вірогідність і оперативність даних про поточну екологічну обстановку, дати науково-обґрунтований прогноз змін екологічної ситуації, оцінку екологічного

ризик, організувати потоки інформації про територію, суб'єкти господарської діяльності і їхню взаємодію.

Ми вважаємо, що для оптимізації стану екологічної безпеки території та процесів природокористування в промислово-міських агломераціях України ефективним методом є також створення економічно вигідних умов функціонування для тих видів діяльності, які відповідають екологічним стандартам і нормативам. За допомогою фінансових важелів можна зробити економічно невідповідною діяльність підприємств, які визначаються підвищеною екологічною шкідливістю та використовують значну кількість природних ресурсів.

### **Література**

1. Соціальні ризики та соціальна безпека в умовах природних і техногенних надзвичайних ситуацій та катастроф/ Відп. Ред. В.В. Дурдинець.- Стило, 2001.-497.
2. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Практикум / Под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л.Хенса (Бельгия). – Сумы: Университетская книга, 2007. – 335 с.
3. Караваєва Н.В., Карпан Р.В., Коцко Т.А та ін. Сталый розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: Навчальний посібник. – Суми: Університетська книга, 2008. – 384 с.

### **Широкова О.М.**

к.е.н., доцент

*Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків*

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

Аналізуючи сучасну систему й перспективи розвитку залізничного транспорту, хотілося б зупинитися на деяких актуальних проблемах, і насамперед – значимості державної участі у роботі залізничного господарства. При цьому, основним повинно бути чітке розуміння того, що для України залізничний транспорт грає набагато більшу роль, ніж в інших європейських країнах. Забезпечуючи більше 50% усього вантажообігу країни, він виконує особливо важливі державні, економічні й соціальні функції.

Нові ринкові умови розвитку країни створюють передумови змін і на залізничному транспорті. Це пов'язано з тим, що на ринку транспортних послуг підсилюється конкуренція між різними видами транспорту загального користування (особливо між залізничним і автомобільним транспортом). А відомо, що ринкова конкуренція викликає необхідність істотного розвитку не тільки технології і сервісного обслуговування залізничних перевезень, але й її господарсько-правового статусу.

Так, реалізація стратегії спрямованої на економічний розвиток залізничного транспорту привела до його структурного реформування й створення відкритого акціонерного товариства, що протриває 7 років і буде повністю завершено до 2019 року [1]. У результаті залізничний транспорт буде однієї із самих великих

корпоративних компаній української економіки, яка включатиме структурні підприємства, самостійні акціонерні компанії й холдинги.

Необхідно зауважити, що трансформація раніше монопольної галузі в державну ринкову структуру спрямована не на створення численних підприємницьких структур, а на масштабний розвиток економіки країни й вирівнювання рівня життя населення, оскільки залізничний транспорт є основою техніко-економічного розвитку транспортного комплексу будь-якої країни та впливає на стан його економіки.

В індустріально розвинених країнах темпи розвитку транспортних систем випереджають розвиток інших галузей економіки. Так, прискорений підйом вантажного залізничного транспорту на інноваційній основі з використанням новітніх досягнень науки й техніки в транспортному будівництві, у транспортному машинобудуванні й організації транспортних перевезень - необхідна умова забезпечення процесу розширеного відтворення в країні.

Досвід розвитку економічно розвинених країн показує об'єктивну доцільність державного регулювання роботою всієї транспортної системи країни за рахунок проведення сучасного реформування залізничного транспорту спрямовано на створення ринкових відносин у транспортному виробництві, а також на правове й фінансово-економічне впорядкування системи керування безпосередньо перевізним процесом і допоміжними структурами, що забезпечують роботу транспорту.

Таким чином, основними макроекономічними цілями реформи є: підвищення стійкості в роботі, доступності, безпеці і якості послуг залізничного транспорту; зниження сукупних народногосподарських витрат на перевезення вантажів і пасажирів залізничним транспортом; задоволення попиту на залізничні перевезення в сполученні з формуванням гармонічної єдиної транспортної системи [2, с.24].

### **Література**

1. Железные дороги в Украине окончательно изменятся через 7 лет // Сегодня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/ukraine/zhedeznyedorohi-v-ukraine-okonchatelno-izmenjatsja-cherez-7-let.html>.
2. Экономика и управление на железнодорожном транспорте : учеб. пособие / Е.В. Гусарова, В.В. Комарова. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2008. – 109 с.

**Шульга Ю.В.** аспірант, викладач

**Сакун О. С.** аспірант, викладач

*Чернігівський державний інститут економіки і управління. м. Чернігів*

## **ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ**

Основним напрямком майбутнього розвитку української економіки та створення нової, соціально-орієнтованої ринкової економічної системи, є загальна реструктуризація виробництва на основі інноваційних перетворень.

Ефективна інноваційна політика вимагає досить великих інвестицій у виробництво наукомістких і конкурентних товарів, цілеспрямованого фінансування інноваційних підприємств. Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) - підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг [1].

Однією з пріоритетних задач держави в інноваційній сфері є забезпечення належної фінансової підтримки інноваторів, створення сприятливих умов для розвитку інфраструктури інноваційного ринку, стимулювання участі фінансово-кредитних установ у фінансуванні інноваційних центрів. Як свідчить закордонний досвід, фінансування інноваційного бізнесу можуть здійснювати спеціалізовані банки, або універсальні банки, які мають департаменти інноваційного фінансування. Лідерами у комерційному фінансуванні інноваційних проектів вважаються США, Китай, Японія та Ізраїль.

Вітчизняні науковці [2] визначають три основні функції комерційних банків у процесі фінансування інноваційної діяльності, а саме:

1) кредитування незавершених наукових розробок і досліджень на замовлення;

2) за дорученням замовників проекту контролювати хід і якість робіт та відповідати за цільове та ефективне використання виділених коштів.

У даному випадку банк виступає проміжною ланкою між державою (в особі відомства, спеціалізованого фонду чи іншого джерела), фінансовими джерелами забезпечення проекту та підприємством-виконавцем. Основною метою даної операції є отримання банком комісійної винагороди за свої послуги у вигляді визначеного відсотка від обсягу фінансування. У статті 17 Закону України «Про інноваційну діяльність» зазначено: суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів [1].

3) виступати в ролі інвестора, тобто вкладати власні фінансові ресурси у той чи інший інноваційний проект.

Механізм реалізації двох останніх функцій досить ускладнений, оскільки йдеться вже не просто про фінансування інноваційної діяльності, а про проектне фінансування - форма банківського інвестування, в рамках якої банк прямо або опосередковано бере участь в управлінні проектом. Опосередкована участь банку в управлінні проектом обмежується відповідними пунктами кредитної угоди. А у випадку прямої участі банку, він виступає одним із засновників проекту і розподіляє проектні ризики між інвесторами, або цілком приймає їх на себе. В рамках механізму проектного фінансування банк виконує ряд таких додаткових функцій:

- формування проектної документації (пакета технічних, юридичних, фінансових документів);
- комплексна оцінка основних ризиків проекту, підготовка плану заходів щодо управління ризиками;
- участь у обранні засновників та учасників проектної компанії, додаткових приватних кредиторів у рамках банківських консорціумів або синдикатів, міжнародних фінансово-кредитних інститутів;
- участь у підготовці установчих юридичних документів, а також договорів, угод, контрактів, гарантійних листів тощо, в їх експертизі, контроль за реалізацією договорів і угод;
- безперервний та всебічний контроль за реалізацією проекту, здійснення моніторингу ризиків, аналіз звітів про виконання роботи від учасників проектної діяльності, інспектування будівельного майданчика та об'єкта, участь у випробуваннях та прийнятті об'єктів тощо.

В основі проектного фінансування лежить особливий спосіб кредитування, чітка схема надходження реальних грошових, спеціальна система виявлення і розподілу проектних, фінансових, технічних, політичних та інших ризиків між усіма сторонами, що беруть участь у процесі [3]. Головним інвестором і організатором проекту в рамках проектного фінансування, як правило, виступає комерційний банк.

Спираючись на світовий досвід в умовах розвиненої ринкової економіки, саме комерційні банки мають виконувати роль організаторів інноваційних проектів та фінансувати розвиток діяльності інноваційних центрів. Комерційні банки здатні відігравати вирішальну роль у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів, виступаючи фінансовими гарантами вжитих інвестиційних заходів.

### **Література**

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04. 07. 2002 р. № 36 / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - N 36. - ст.266
2. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 388 с.
3. Гузенко О. П. Проектне фінансування: Навч. посібник. – Львів: Магнолія, 2008.– 336 с.

### **Церконок С.Р.**

студент 3 курсу спеціальності «Менеджмент ВЕД»

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, г. Одесса*

## **ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

В процессе своей жизнедеятельности человек должен поддерживать свой организм в нормальном состоянии, то есть удовлетворять самые разнообразные свои потребности, такие как: питаться, одеваться, защищаться от неблагоприятных погодных условий. Потребности человека практически неутолимы, поскольку всегда существуют ограничения для их полного

удовлетворения, такие как земля, труд, капитал. Поэтому возникает необходимость экономического выбора, необходимость распределять имеющиеся ресурсы таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить собственные потребности. Удовлетворение человеческих потребностей осуществляется путём использования различных благ и ресурсов. Ограниченный ресурс денежного дохода может быть распределен между текущим и будущим потреблением; между товарами длительного пользования и моментального потребления, между небольшим количеством дорогостоящих и большим количеством дешевых товаров.

Потребители товаров и услуг – это люди, группы людей, а также организации различного масштаба и профиля деятельности, использующие товары и услуги. Избиратели, домашние хозяйки и домохозяйства, малые фирмы и глобальные компании, страны или нации, международные организации и даже мировое сообщество в целом – все они могут рассматриваться как потребители конкретных товаров в материальной форме и услуг [2, с. 16].

Автор выделяет, что эти проблемы имеют огромное практическое значение как для каждого отдельного человека или групп людей, в виде потребителей или производителей, так и для всего мирового сообщества в целом, как единой экономической системы.

Теория потребительского поведения изучает принципы рационального поведения покупателей на рынке товаров и услуг и объясняет, как он осуществляет выбор рыночных благ.

Потребительское поведение - это процесс формирования спроса покупателей, осуществляющих выбор товаров с учетом цен и личного бюджета, то есть собственных денежных доходов. Известно, что денежные доходы оказывают прямое и непосредственное влияние на спрос, а цены - на количество покупаемых товаров. Это влияние прослеживается через особенности потребительского поведения, которое учитывает предприниматель в ценовой политике. Предприниматель должен достаточно определенно знать, каким образом следует повысить цены на товары более высокого качества и каков предел этого повышения. Или наоборот, насколько следует снизить цену, не рискуя торговой выручкой, если спрос на данный товар сокращается [3, с.54-55].

По мнению автора, поведение покупателей, их выбор в мире товаров имеет сугубо индивидуальный характер. Каждый покупатель руководствуется своими вкусами, отношением к моде, дизайну товаров и иными субъективными предпочтениями. Здесь возможна лишь группировка покупателей по социально-демографическим факторам:

1. Общей численности населения данного региона,
2. Распределение по возрастному составу,
3. Количеству мужчин и женщин,
4. Особенности их занятости и образу жизни.

Теория потребительского поведения логично и закономерно рассматривает, прежде всего, категорию ресурсных ограничений и

возможностей денежного дохода, определяющего платежеспособность покупателя. В данном случае речь идет о категории личного бюджета, основой которого выступают денежные доходы и расходы каждого потребителя.

Возникновение теории потребительского поведения было связано с работами представителей маржинальной теории, так как одним из главных положений маржинализма является принцип экономического человека [1, с. 27].

Начиная с середины XX века рынок претерпел значительные изменения. Широкое предложение товаров привело к «потребительской ненасытности». В этой связи возникли несколько факторов, значительно расширяющих теорию потребительского поведения. Это такие как: традиционные действия потребителя, инструментальное действие, поведение в периоды инфляции, иррациональное поведение и ценностно-ориентированное поведение

На сегодняшний день теория потребительского поведения исследует совокупность принципов и закономерностей, руководствуясь которыми каждый человек формирует и реализует свой набор потребления различных благ, руководствуясь наиболее полным удовлетворением своих потребностей.

#### **Литература**

1. Экономическая теория. Ред. В.Д. Камаева. М., 2008.
2. Поведение потребителей: Учебник. Алешина И.В. Серия «НОМО FABER» , Экономист , 2006
3. Потребительский рынок: становление и развитие. Бордюк В. Экономика Украины.- 2002.-№11.

#### **Творонович В. І.**

к.е.н, доцент

*Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

### **МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЦІЛЮВИХ ФУНКЦІЙ ПЕРСПЕКТИВНИХ СИСТЕМ ПРОГНОЗУВАННЯ**

Сучасна прогностика знаходиться у стадії переходу від трендових досліджень, які визначають динаміку розвитку системи на основі знань про минуле, до комплексного, системного вивчення поведінки об'єкту у перспективі. Потреба у прогнозуванні на перспективу ставить дві задачі: перша-вихід на систему управління, тобто конкретний результат; друга-правила та процедури, які потрібні, щоб отримати результат. Однією з складових розв'язання проблеми є розробка моделі формування цільових функцій систем прогнозування. Модель повинна бути основою досліджень і забезпечувати можливість визначення цільових функцій до перспективної системи.

Під перспективною системою прогнозування будемо розуміти систему, яка включає такі функції: аналіз ретроспективи; оцінку перспектив; розробку управлінських дій; вибір альтернатив розвитку; розробку практичних рекомендацій для здійснення оптимального або найкращого варіанту розвитку. Результатами роботи такої системи є прийняття стратегічних рішень. Розробка та використання таких систем має ціль знаходження в об'єкті найбільш стійких закономірностей та тенденцій, які спроможні суттєво впливати на майбутнє і

прогнозування на їх основі управлінських параметрів. Щоб визначити цілі до прогнозування системи потрібно дати аналіз стану забезпечення теперішніх та майбутніх потреб суспільства. Аналіз початкового рівня робиться відносно того, чи зможе даний об'єкт з своїми параметрами та характеристиками задовольнити потреби у перспективі. Дослідження ведуться по двом напрямкам: розширення об'єктів, які знаходяться у користуванні або удосконалення об'єкту. У другому випадку виникає потреба у комплексі дій, направлених на підвищення ефективності його функціонування в майбутньому.

Можна сказати, що перспективні системи більше відносяться до глобальних макроекономічних систем (економіка держави в цілому, галузь економіки тощо) та пошуку управління ними. Такі системи представляють певну ієрархічну структуру, яка мають декілька рівнів. Ієрархічна структура дозволяє побачити взаємозв'язки у множині взаємозалежних властивостей і процесів, а також визначити динаміку розвитку досліджуваного об'єкту. Модель формування цільових функцій системи прогнозування слід розглядати як частину процесу синтезу перспективної системи, який складається з етапів: визначення цілей створення перспективної системи прогнозування; розробка альтернатив досягнення поставлених цілей; синтез системи (формування альтернативних варіантів розвитку; аналіз взаємодії, цілей, ресурсів; оцінка альтернатив і вибір найкращої). Великомасштабні об'єкти, такі як економіка держави, галузь економіки тощо, можуть бути представлені ієрархічними структурами. Така ієрархічна структура має  $n$  рівнів, кожний з яких має  $m$  складових (об'єктів, характеристик, параметрів).

Модель формування цільових функцій перспективної системи прогнозування великомасштабних об'єктів в загальному вигляді буде:

$$V_i = \bigcup_{i=1}^n \bigcup_{j=1}^m (S_i, Q_{ij}, P_{ij}) \quad (1),$$

де  $V_i$  - ієрархічна система;  $S_i$  - множина підсистем та елементів системи різних видів і типів функціональних підсистем;  $Q_{ij}$  - множина параметрів, які описують елементи множини  $S_i$ ;  $P_{ij}$  - множина функцій, які виконуються системою відносно  $Q_{ij}$ ;  $m$  - кількість елементів на кожному рівні;  $n$  - кількість рівнів. Якщо в результаті функціонування перспективної системи будуть отримані альтернативи, які не відповідають цілям, то потрібно визначити вимоги до елементів системи, тобто ввести в системи такі типи підсистем  $S_i$ ,  $i=1, \dots, m$ , які реалізують цільові функції системи  $V_i$  в цілому. Цільові вимоги на перспективу до системи в цілому відображаються на вимогах до її елементів  $Q_{ij}$ , і тим самим стимулюють їх розвиток.

**Василькова Т. В.**, к. е. н., професор  
**Жадан І. В.**, здобувач

*Національний університет Державної податкової служби України, м. Ірпінь*

## **ПОДАТКОВИЙ АУДИТ ЯК ЗАСІБ РИЗИКООРІЄНТОВАНОГО ВІДБОРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК**

У XXI столітті характерними рисами соціально-економічного розвитку багатьох країн світу стають глобалізаційні та інтеграційні процеси. Нашою державою в даному напрямку також зроблені відповідні кроки – з Європейським Союзом укладено Угоду про партнерство та співробітництво. Таким чином Україна взяла на себе зобов'язання щодо реалізації відповідних стратегічних завдань у соціальній, економічній, правовій, політичній та інших сферах, кінцевою метою яких стане вступ до Європейського співтовариства.

Важливим елементом такої інтеграції до вищезазначеного союзу є гармонізація законодавчих стандартів вітчизняної державної регуляторної політики з європейськими, в тому числі у сфері оподаткування.

Як показує досвід європейських країн, збільшення надходжень до бюджету держави відбувається як через удосконалення системи оподаткування та механізмів адміністрування податків, так і через створення сприятливого середовища платникам податків, яке стимулює легальну діяльність, своєчасну і в повному обсязі сплату податків.

У контексті вищезазначеного, Україною був прийнятий та введений в дію Податковий кодекс, що стало поштовхом для виходу вітчизняної системи оподаткування на якісно новий рівень функціонування. А завдяки реалізації програми «від фіскального органу до сервісної служби», у Державній податковій службі України значно скоротилась кількість перевірок суб'єктів господарської діяльності, з'явилося поняття «сумлінні платники податків».

Але, як показує практичний досвід авторів, і на даний момент існують ризики умисного ухилення від сплати податків недобросовісними суб'єктами господарювання, що призводить до ненадходження до бюджету значних сум грошових коштів. Отже, перед вітчизняною податковою системою постає питання щодо розробки та закріплення на законодавчому рівні процедури виявлення таких підприємств.

На даний момент для початкового виявлення, визначення ступеню ризиковості діяльності суб'єктів господарювання та заходів щодо недопущення втрат бюджету внаслідок можливого ухилення таких суб'єктів господарювання від оподаткування, Податковим кодексом запроваджена ризикоорієнтована система відбору підприємств для подальшого їх внесення до плану-графіка проведення (планових чи позапланових) документальних перевірок.

Для визначення ризиковості діяльності підприємства, органи Державної податкової служби України розподіляють суб'єктів господарювання на

*категорії уваги на основі критеріїв (індикаторів)* податкових ризиків, тобто причин, обставин, умов, що створюють можливість негативних результатів.

*Критерії (індикатори) ризику* для системи відбору платників податків можна поділити на дві групи – критерії, які виявляються на стадії постановки на облік суб'єкта господарювання в органах податкової служби як платника податків, та критерії, які виявляються в процесі діяльності платника податків.

*Критерії (індикатори), які виявляються в процесі діяльності платника податків*, в свою чергу, можливо умовно поділити на наступні підгрупи залежно від стадії виявлення: під час обробки даних податкових декларацій (розрахунків); під час обліку платежів (податкових зобов'язань); під час обслуговування платників податків; під час здійснення контрольно-перевірочної роботи; під час апеляції платниками податків; під час погашенні прострочених податкових зобов'язань; під час визначення кола платників податків, які здійснюють свою діяльність, пов'язану з ухиленням від сплати податків.

На основі вищезазначених критеріїв суб'єкти господарювання розподіляються на відповідні категорії уваги:

1) *перша категорія – сумлінні платники податків*. Оцінюються позитивно.

Найбільш істотними факторами, які впливають на віднесення платника податку до цієї категорії, є відсутність випадків порушення термінів подачі податкової звітності; повнота та своєчасність сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів; більший за середній у групі (галузі) рівень сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів.

2) *друга категорія – платники податків помірнього ризику*. У цілому оцінюються позитивно.

Найбільш істотними факторами, які впливають на віднесення платника податку до даної категорії, є низьке значення фіскальної важливості; середній рівень сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів у групі (галузі).

3) *третья категорія – платники податків високого ризику*. Оцінюються негативно в частині податкової поведінки.

Найбільш істотними факторами, які впливають на віднесення платника податку до даної категорії, є високий рівень значення фіскальної важливості, але рівень сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів у групі (галузі) є значно меншим за середні показники; наявність ознак серйозних порушень податкового законодавства, на які вказують фактори ризику.

Ефективна реалізація ризикоорієнтованої системи адміністрування податків і зборів, а отже, як результат – виявлення можливих порушень податкового законодавства та недопущення втрат бюджету внаслідок ухилення таких суб'єктів господарювання від оподаткування стає можливим завдяки проведенню податкового аудиту вищезазначених підприємств.

Авторами проведений аналіз наукових поглядів щодо визначення поняття «*податковий аудит*», на основі якого можна вважати, що він являє собою комплекс заходів щодо обробки та аналізу даних податкової, фінансової звітності та іншої інформації, отриманої із зовнішніх і внутрішніх джерел щодо фінансово-господарської діяльності підприємства. Податковий аудит здійснюється податковими органами з метою виявлення та упередження на якомога ранній стадії можливих порушень податкового та валютного законодавства суб'єктами господарської діяльності.

Податковий аудит відрізняється від податкового контролю і по суті є однією з його форм. Так, згідно зі ст. 61 Податкового кодексу України, *податковий контроль* – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1].

Ст. 62 Податкового кодексу України *регламентує здійснення податкового контролю шляхом ведення обліку платників податків; інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби; перевірок та звірок відповідно до вимог Кодексу* [1].

На жаль, поняття, сутність, теоретичні засади, методика проведення податкового аудиту, на відміну від податкового контролю, на сьогоднішній день законодавчо не визначені. Але вищезазначені категорії та їх проблематика розглядалися багатьма науковцями, серед яких слід відмітити М. Азарова, М. Білуху, Ф. Бутинця, Т. Василькову, О. Василик, С. Кондукову, Т. Микитенко, С. Мних, В. Мурашко, В. Онищенко, Л. Ревуцьку, А. Чугаєва та інших [3].

В рамках Програми модернізації державної податкової служби, відповідно до Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України до 2013 року, наказу Державної податкової адміністрації України від 29.09.2005 № 420, Департаментом розвитку та модернізації державної податкової служби проводяться роботи з впровадження системи «Податковий блок», яка передбачає планування податкового аудиту на основі ризикоорієнтованої системи. Таким чином, ризикоорієнтована система адміністрування податків може стати інструментом регулювання економічних процесів у державі. Проте, єдиним результатом цієї роботи на сьогоднішній день є лише формування в автоматизованому режимі переліку платників податків з метою визначення першочерговості для включення до плану-графіка проведення планових виїзних перевірок суб'єктів господарювання.

До того ж, підкреслюючи важливість дослідження та нормативного затвердження податкового аудиту, варто зазначити, що він має безпосереднє відношення до виявлення правопорушень у сфері оподаткування і є дієвим, ефективним засобом у механізмі протидії їх появі. Таким чином, оволодіння методикою його проведення, є вкрай необхідним на даний час, коли поняття «економічна злочинність» стає одним із особливо важливих криміногенних

проблем в умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці. За результатами проведення аудиту, інформація про виявлені злочини щодо ухилення від сплати податків у рамках взаємодії між структурними підрозділами податкової служби може передаватись до підрозділів податкової міліції, де їх працівниками за допомогою додаткових засобів оперативної діяльності будуть прийняті відповідні міри по припиненню злочинів та *відшкодуванню нанесених державі збитків*.

Підсумовуючи, варто зазначити, що вирішення ряду наведених теоретичних, методичних, нормативно-правових і законодавчих проблем податкового аудиту у перспективі призведе до підвищення рівня обслуговування платників податків, адміністрування податків і платежів, наповнення бюджетів всіх рівнів через відшкодування заподіяних правопорушниками збитків, покращення якості життя населення України, іміджу держави, посилення її авторитету, конкурентоспроможності на міжнародній арені та входження нашої країни до Європейського Співтовариства на правах рівноправного члена [3].

### **Література**

1. Податковий кодекс України: [Електронний ресурс] / ДПС України. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>.
2. Василькова Т. В., Лаба М. С., Єгорова Т. М. Оцінка факторів впливу на обсяги надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів / Т. В. Василькова, М. С. Лаба, Т. М. Єгорова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 3 (46). – Ірпінь, 2009. – С. 122 – 129.
3. Василькова Т. В., Жадан І. В. Податковий контроль великих платників податків в умовах реалізації державної регуляторної політики України / Науково-практичний журнал «Економіка Криму», № 2 (39). – 2012 р. – с. 26 – 35.

### **Яринчак О.П.**

студентка 5 курсу спеціальності менеджмент організацій і адміністрування  
*Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький*

## **ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ**

На сьогодні проблема енергозбереження є однією з найактуальніших не лише в Україні, а й у всьому світі. Споживання енергоресурсів стрімко зростає - до 2020 року в світі передбачається збільшення споживання електроенергії на 50-100%. За прогнозами фахівців в наступні десятиріччя головним джерелом енергії будуть залишатися не відновлювані викопні види органічного палива, але їх вистачить ненадовго: вугілля – на 250-300 років, нафти – на 30-40, природного газу – на 50-70 [1]. Отже, зростаючі темпи використання запасів органічних палив вимагають вдосконалення системи енергоменеджменту.

Проблема управління процесами енергозбереження досліджується такими науковцями, як Д.В. Зеркалов, А.В. Праховик, В.П. Розен, В.І. Вейц, Д.Г. Закіров, І.В. Гофман, М.І. Яворський, А.А. Тайц та іншими вченими.

В Україні питання енергозбереження регулюються такими законами: «Про електроенергетику», «Про альтернативні джерела електроенергії», «Про

комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу», «Про енергозбереження» та цілою низкою підзаконних нормативно-правових актів. У 2010 році була розроблена «Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки». Метою даної програми є створення умов для наближення енергоємності ВВП України до рівня розвинутих країн та стандартів ЄС, оптимізація структури енергетичного балансу держави (у 2015 році частка енергоносіїв, отриманих з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, має становити не менш як 10%, що має досягатись шляхом зменшення частки імпортованих викопних органічних видів енергоресурсів, та заміщення їх альтернативними видами енергоресурсів).

Реалізацію положень зазначених законів, постанов, указів та програм покладено на Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. Але однією з причин неефективного управління енергозбереженням є наявність багатьох органів державної влади, які впливають на енергопостачання, але не мають узгодженої політики в цьому напрямку, а саме: Держагенство з енергопостачання, Мінфін, Мінпаливо, Мінрегіонбуд, Державна податкова служба тощо [2].

На нашу думку, для вирішення проблем у сфері енергозбереження необхідно забезпечити: 1) удосконалення нормативно-правової бази, яке має бути спрямовано на систематизацію нормативно-правових актів з метою зменшення їх кількості та забезпечення їх узгодженості; 2) створення дієвого організаційно-економічного механізму впровадження інноваційних технологій в галузі енергозбереження, який має мінімізувати корупційний вплив в процесах прийняття рішень щодо впровадження технологій, при цьому одним з напрямків має стати визначення чіткої процедури отримання дозволів на виробництво та експлуатацію об'єктів альтернативного енергопостачання; 3) стимулювання процесів впровадження інноваційних підходів до енергозбереження та альтернативних джерел енергії на державному рівні за рахунок податкових пільг; 4) створення єдиного державного реєстру сучасних розробок у цій галузі з різним рівнем висвітлення інформації та доступу до неї, метою якого є забезпечення потенційних інвесторів інформацією щодо наявних інноваційних розробок.

Отже, саме новий погляд на енергоменеджмент дозволить якісно реалізувати всі програми та проекти стосовно заощадливого використання енергоресурсів та виробництва енергії за більш екологічно та економічно розумними технологіями.

### **Література**

1. Зеркалов Д.В. Енергозбереження в Україні: Монографія / Д.В. Зеркалов. – Електронні дані. – К. : Основа, 2012.
2. Зінченко Р. Принципи енергозбереження (інтерв'ю) // Діловий вісник. – 2012. - №9 (220). – С.20-21.

**Яценко Г.Ю.**

аспірант,

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ», Київ*

## **РИЗИКИ ТА УМОВИ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ КРИЗ В ЕКОНОМІКАХ ЕМЕРДЖЕНТНОГО ТИПУ**

Відомо, що глобальна економічна криза впливає на всі країни, однак даний вплив є неоднаковим і залежить від характеристик та особливостей, притаманних певній країні, зокрема, від рівня її розвитку. Особливо цікавим є аналіз впливу негативних явищ в економіці на країни з емерджентними ринками, що пов'язано з наступним: (1) країни даного типу в сучасних умовах набули статусу рушійної сили реструктуризації глобальної економіки; (2) ринки цих країн уже відкриті, але при цьому не сформовані механізми, що пом'якшують вплив фундаментальних факторів виникнення економічної нестабільності.

Згідно з аналізом літературних джерел, до країн емерджентного типу будемо відносити країни з економіками, що розвиваються, характеризуються значною площею ефективною територією (тобто території країни, придатної для господарського освоєння), високими темпами економічного зростання, нестабільністю політичної ситуації в країні, волатильністю зовнішньоекономічної діяльності. Це, з одного боку, призводить до ризиковості інвестування у економіку цих країн, а з іншого – підвищує ймовірність значної віддачі на вкладений капітал.

Щодо обґрунтування приналежності України до групи, яку можна охарактеризувати як країни з економіками емерджентного типу, здійснено аналіз розвитку її економіки за характеристиками, наведеними в табл. 1.

На основі використання математичних методів, зокрема кластерного аналізу, були проведені більш ґрунтовні дослідження в цій сфері, що дозволило побудувати класифікацію країн, тобто розподілити об'єкти за однорідними групами та встановити якісні взаємозв'язки між групами країн з близькими значеннями показників. В якості класифікаторів застосовано: індекс політичної нестабільності, ВВП на душу населення, індекс легкості ведення бізнесу, інвестиційний ризик, темпи економічного зростання, інноваційний індекс, площа території.

Таблиця 1

Основні характеристики, притаманні країнам емерджентного типу

Характеристики	Значення для України
1. Наявність характеристик економіки, що розвивається: - рівень валового національного доходу (ВНД) на душу населення (у межах від US\$1,005 до US\$12,275); - нестабільність політичної ситуації; - волатильність зовнішньоекономічної діяльності;	За методологією Atlas Method ВНД на душу населення у 2010 р. склав US\$3000

- ризиковість інвестування в економіку	
2. Високі темпи зростання ВВП (4-6%)	За оцінкою Державної служби статистики темп зростання ВВП у 2011 р. знаходився на рівні 5,2%
3. Значна площа ефективної території	Має територію площею 603,700 км <sup>2</sup>

*Джерело: розроблено автором*

З отриманих результатів було зроблено висновок щодо наявності в Україні потенційних можливостей офіційно бути зарахованою до групи країн з емерджентного типу.

Країни емерджентного типу мають специфічні характеристики і особливості, що відрізняють їх від країн розвинуеного типу. Тому, виходячи з того, що наявність зазначених характеристик дозволила цим країнам в даний час зайняти лідируючі позиції, виявлено умови, причини і ризики розповсюдження фінансово-економічних криз в них.

На основі реалізації побудованої за даними економіки України *probit*-моделі, яка відображає залежність бінарної змінної  $Y$  від ряду економічних індикаторів (зокрема, *відношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП; темпу росту вимог за кредитами, наданими банками; темпу росту реального ВВП; індексу споживчих цін; темпу росту грошової маси (розглянуті грошові агрегати M2 та M3); рівня безробіття, розрахованого за методологією МОП; відношення експорту та імпорту до ВВП країни; відношення прямих інвестицій до ВВП країни; фондових індексів країни; індексу цін на нафту Brent (ICE Brent), дол/барель; темпу росту сальдо операцій з капіталом та фінансових операцій; темпу росту зовнішнього державного боргу; цін на сталь*), визначено, що до складу змінних, які впливають на поширення економічних криз в економіку України належать: фондові індекси країни; індекс цін на нафту Brent (ICE Brent), дол/барель; відношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП.

Таким чином, з зазначеного випливає, що розвиток кризових процесів в Україні йшов за фінансовим, макроекономічним та торговельним каналами.

Саме існування зазначених каналів розповсюдження криз робить країни з емерджентними ринками вразливими до можливості настання другої хвилі кризи (зокрема, в результаті їх залежності від потоків іноземного інвестування з економічно розвинених країн). Адже, незважаючи на те, що економічні зв'язки між країнами, що розвиваються, зміцнилися, на них значно впливає економічна ситуація в країнах з розвинуеною економікою [1].

При цьому до числа причин, які посприяли світовій кризі 2008 року, а отже можуть призвести до нової хвилі спаду в економіці, автори робіт, зокрема [1, 2, 8], відносять значні і стійкі економічні дисбаланси.

Незважаючи на те, що аналіз літературних джерел не дозволяє зробити висновок про те, що автори одноголосно підтримують позицію взаємозв'язку економічної незбалансованості та економічної нестабільності (кризи), зрозуміло, що основне значення у виникненні того або іншого явища має величина відхилення, а також часовий горизонт, протягом якого дане відхилення існує. Саме дані показники (величина відхилення та часовий

горизонт) і є індикаторами, які вказують на необхідність прийняття главами держав заходів, що перешкоджають розширенню дисбалансів з метою попередження переходу економіки в стан нестабільності.

Виходячи з відзначеного, актуальним є встановлення причин виникнення економічних дисбалансів [3, 4, 5, 6]. До числа даних причин належать:

1. Невисокі темпи інфляції, розширення кредитних можливостей та грошової маси, зростання фондових індексів, що були характерними для розвинутих економік протягом останніх десятиріч та стимулювали приватний сектор до надмірного споживання.
2. Необґрунтовано низькі процентні ставки на фінансові інструменти, що пояснюється „парадоксом заощаджень” Б. Бернанке.
3. Суперечний напрямок потоків капіталу, а саме переміщення потоків фінансового капіталу з країн з економіками, що розвиваються, в економічно розвинуті країни та рух іноземних інвестицій у зворотному напрямку тощо.

Щодо України, можна виділити диспропорції, які стали підґрунтям перебігу в ній фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. [7, 8]:

1. Непропорційність між ростом балансового капіталу банків за 2006-2009 рр. та ростом номінального ВВП і грошової маси, що призвело до диспропорції між ресурсною базою банків, розвитком реального сектору та зростанням грошової маси.
2. Диспропорція між грошовою масою і заборгованістю економічних суб'єктів перед банками.
3. Надмірна доля споживання та низький об'єм накопичення, що призвело до росту імпорту для того, щоб компенсувати надлишок внутрішнього попиту.
4. Нарощування об'ємів споживчого кредитування за умов низького рівня інвестицій в відновлення основних засобів, що мало наслідком використання кредитних ресурсів для стимулювання імпорту та іпотечного сегменту ринку.
5. Приріст роздрібного товарообороту та імпорту перевищили темпи росту ВВП, що обумовило перевищення темпів росту імпорту над експортом, в результаті чого виникло від'ємне сальдо у зовнішній торгівлі товарами тощо.

Як вже було зазначено, загострення представлених вище дисбалансів може стати причиною нового економічного спаду (нової хвилі кризи). При цьому з аналізу літературних джерел, зокрема [1, 9], слідує, що стійкість економік країн до даного спаду залежить від їх економічних та фінансових зв'язків з найкрупнішими розвиненими країнами, а також від характеристик економіки країни за наступними позиціями: стан ринку нерухомості; рівень відкритості економіки; бюджетна позиція та стан фінансового ринку.

Щодо висновку про стійкість країн емерджентного типу до кризових подій, відзначимо, що згідно з дослідженням Організації Об'єднаних Націй «Світовий економічний стан і перспективи в 2012 р.» [1], країни емерджентного типу виявилися більш стійкими до кризи, зокрема, за наступними показниками:

сфера зайнятості, перспективи економічного зростання; рівень суверенного боргу; стан фінансового сектора.

Таким чином збереження країнами емерджентного типу досягнутих лідируючих позицій у світовій економіці, а також придбання можливостей впливу на світову економіку залежить від наявності в них чітко продуманої економічної політики, яка, повинна включати наступні аспекти: (1) формування механізмів своєчасного реагування на кризи за допомогою здійснення моніторингу фінансової стабільності країни на основі розробленої системи макроекономічних індикаторів, (2) оцінку на базі створеного форсайт-центру стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, які здатні впливати на економіку та суспільство в середньо- та довгостроковій перспективі, (3) підтримку темпів економічного зростання в результаті переходу на інноваційну модель розвитку.

### Література

1. Мировое экономическое положение и перспективы в 2012 году / Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/index.shtml>
2. Felton A. The First Global Financial Crisis of the 21<sup>st</sup> Century [online] / A. Felton, C. Reinhart // VoxEU.org Publication. – Available from: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1352>
3. A framework for assessing global imbalances: Occasional Paper Series / T. Bracke, M. Bussiere, M. Fidora, R. Straub. – European Central Bank, 2008. – 53 p.
4. Adams C. Causes and Consequences of Global Imbalances: Perspective from Developing Asia [online] / C. Adams, D. Park // Asian Development Review. – 2009 – vol. 26. - №1. – pp. 19-47. – Available from: <http://www.adb.org/Documents/Periodicals/ADR/pdf/ADR-Vol26-1-Adams.pdf>
5. White W.R. Financial system and macroeconomic resilience / W.R. White // Fourth BIS Annual Conference, 2005, Opening remarks
6. Апокин А. Финансовая составляющая «проблемы глобальных дисбалансов» в мировой экономике [Электронный ресурс] / А. Апокин // Проблемы прогнозирования. – 2008. – №4. – Режим доступа: <http://socionet.ru/publication.xml?h=репер:rus:diviyi:2008411>
7. Шинкарук Л.В. Макроэкономические предпосылки и ход экономического кризиса в Украине / Л.В. Шинкарук // Экономическая теория. – 2010. - №2. – С. 61-70.
8. Шулевська О. Ресурсні аспекти банківської кризи 2008-2009 років в Україні // Вісник НБУ. – 2011. - №2. – С. 16-19.
9. Orendt M. Consequences of the Financial Crisis on Europe / Bilgesam. – Available from: [http://www.bilgesam.org/en/index.php?option=com\\_content&view=article&id=234:consequences-of-the-financial-crisis-on-europe&catid=70:ab-analizler&Itemid=131](http://www.bilgesam.org/en/index.php?option=com_content&view=article&id=234:consequences-of-the-financial-crisis-on-europe&catid=70:ab-analizler&Itemid=131)

**Загарій В.П.**

викладач, аспірант

*Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ*

## **РОЗРОБКА І ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Погіршення соціально-економічної ситуації в Україні в останні роки підкреслює необхідність створення ефективного механізму забезпечення економічної безпеки держави. Як і кожна окрема цілісна система, даний механізм повинен мати законні основи для свого функціонування.

На сьогодні нормативно-правова основа забезпечення економічної безпеки України складається з безпосередньо Конституції України [1], Закону України «Про основи національної безпеки України» [2], декількох підзаконних нормативних актів та політико-правових документів декларативного характеру. Зрозуміло, що така нормативно-правова база не може в повній мірі відповідати потребі забезпечення достатнього рівня захищеності економічних інтересів держави, суспільства та окремої людини зокрема, тому вона потребує вдосконалення.

Гарантування економічної безпеки України вимагає, на нашу думку, розробки та впровадження такого важливого окремого регулюючого документу як Концепція економічної безпеки України. Даний документ повинен закласти основи економічної безпеки в нашій країні на тривалий період та стати певним орієнтиром розвитку економічної системи та механізму забезпечення економічної безпеки зокрема. На основі даної Концепції пропонуємо розробити та прийняти Закон України «Про економічну безпеку України», що дозволить сформулювати підґрунтя для забезпечення національного законодавства в сфері економічної безпеки держави.

Вище зазначені документи повинні стати орієнтирами при провадженні заходів економічного характеру для вищих посадових осіб держави, вищих органів державної влади, органів місцевої державної влади та органів місцевого самоврядування, установ, організацій та підприємств.

Концепція економічної безпеки України повинна включати такі основні складові:

- загальні положення формування та функціонування механізму забезпечення економічної безпеки України;
- характеристику національних інтересів в економічній сфері;
- систему моніторингу факторів, які здатні дестабілізувати соціально-економічну систему країни;
- характеристику комплексу загроз економічній безпеці держави;
- індикатори економічної безпеки та їх порогові значення;
- комплекс заходів державної політики щодо забезпечення економічної безпеки держави.

Реалізацію даних заходів, контроль за їх виконанням та коригування в процесі забезпечення економічної безпеки, створення стабільної та надійної

системи економічної безпеки, визначення економічних пріоритетів необхідно покласти на підрозділ Управління економічної безпеки Ради національної безпеки і оборони України та на новостворений Департамент економічної безпеки у грошово-кредитній сфері Національного банку України.

Для деталізації та конкретизації Концепції економічної безпеки України доцільно було б розробити спеціальну Програму підготовки нормативно-правових актів, які безпосередньо пов'язані з забезпеченням економічної безпеки держави. Даний пакет документів визначав би пріоритетність здійснення заходів з формування самого механізму забезпечення економічної безпеки та дозволив би уникнути хаотичності в даному процесі.

На базі Концепції економічної безпеки України можна проводити:

- макроекономічне регулювання (встановлення правил та параметрів господарювання абсолютно для всіх типів організацій, як для державних, так і приватних);

- «тонке налагодження» механізму регулювання економічних процесів (індикативне планування, за якого всі інвестиційні проекти орієнтуються на забезпечення пріоритетних напрямків державної політики);

- більш чітке та точне планування результатів діяльності державних підприємств та розробка ефективних методів управління майном держави.

Опрацювання теоретичних та практичних засад вдосконалення механізму забезпечення економічної безпеки держави повинно ґрунтуватись на Концепції економічної безпеки України та реалізуватись в рамках здійснюваної державної політики в економічній сфері.

Так, основними завданнями структурної політики на макроекономічному рівні в Концепції повинні стати: підвищення сукупного попиту; диверсифікація та стимулювання експорту; захист вітчизняних виробників через регулювання імпорту; формування сприятливого інвестиційного клімату в державі; забезпечення фінансовими та виробничими ресурсами, так звані, сектори зростання в економіці. На мікроекономічному ж рівні, в першу чергу, повинні розглядатись завдання підтримки розвитку економічно ефективних організацій та підприємств; реорганізації або ліквідації тих підприємств, функціонування яких є економічно недоцільним.

В даній Концепції економічна державна політика повинна тісно переплітатись з соціальною. Тут основним дестабілізуючим фактором, який створює потенційну загрозу економічній безпеці держави, є розшарування суспільства на багатих та бідних. Даний факт є чи не найважливішим, який потрібно враховувати при побудові Концепції економічної безпеки держави, адже реалізацію економічної політики повинен супроводжувати справедливий розподіл наслідків кризових явищ між усіма соціальними верствами населення, а не поглиблення поляризації суспільства.

В Концепції також необхідно окреслити пріоритети науково-технічної політики держави, які були б узгоджені із принципами забезпечення економічної безпеки країни. В даному напрямку необхідно розробити державні програми за фундаментальними напрямками досліджень, забезпечити сприятливий інноваційний клімат в державі шляхом захисту вітчизняних

виробників конкурентоспроможної наукомісткої продукції та стимулювання передових технологій. В інвестиційній складовій Концепції економічної безпеки головним напрямком має стати забезпечення сприятливих умов для залучення іноземних та вітчизняних приватних інвестицій

Одним із ключових моментів в Концепції повинна стати розробка стратегії ефективного та раціонального поєднання питань держави та регіонів. З одного боку, дана стратегія має базуватись на проведенні єдиної економічної політики та підтриманні ринкових механізмів функціонування суб'єктів господарювання, а з іншого боку, повинна забезпечуватись обмеженість ролі центральних органів влади в економічних процесах місцевого та регіонального рівня.

Важливо розв'язати ряд особливо гострих проблем в сфері управління економікою. В Концепції слід чітко окреслити цілі загальнодержавного, регіонального та місцевого рівнів управління. Задля підтримки економічної безпеки потрібно зосередити зусилля на реалізації заходів в усіх напрямках економічних реформ.

Отже, недостатня урегульованість процесів, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки, з боку держави, негативно впливає на рівень економічної безпеки України та породжує додаткові загрози їй. Тому сьогодні дуже важливо провадити єдину державну політику в сфері забезпечення економічної безпеки держави, яка була б закріплена відповідною нормативно-правовою базою, зокрема Концепцією економічної безпеки України, та системою скоординованих заходів, адекватних зовнішнім та внутрішнім загрозам.

### **Література**

1. Конституція України: Прийнята на 5-тій сесії ВРУ 28 червня 1996 року.
2. Закон України "Про основи національної безпеки України" // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №19. – ст.351.

**Засанська С.В.**

к.е.н., доцент,

*Рівненський інститут ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», м. Рівне*

## **СІЛЬСЬКЕ ТА МІСЬКЕ СІМЕЙНЕ ДОМОГОСПОДАРСТВО**

Спроби науковців наблизитись до трактування сучасної форми господарювання сімейних домогосподарств спонукають до аналізу різноманітних літературних джерел, в яких вони прослідковуються. Намагання осмислення цієї дефініції не можливе без ґрунтового вивчення інформаційно-наукової бази, яка існує до сьогодні. Так, розбіжності в оперуванні суміжними поняттями, використання синонімічних словопоєднань утруднюють розуміння суті й специфіки сімейного домогосподарства, як багатогранної категорії, з особливим, відмінним від домогосподарства, змістом.

Наприклад, деякі дослідники ототожнюють такі господарські утворення, як «сільське господарство», «сімейне господарство», «сімейна ферма»,

«господарство сільських жителів» і виділяють їх у єдину групу [1], забуваючи, що сільське господарство є галуззю народного господарства і аж ніяк не може називатись особистим господарством населення. Узагальнене поняття «особисті господарства населення», є тавтологічним по відношенню правових: «особисте селянське господарство», «особисте підсобне господарство», «індивідуально-сімейне», або «селянське домогосподарство».

Юридичною формою господарювання на селі є фермерське господарство (селянське сімейне підприємство), та приватною - особисте селянське господарство (селянське сімейне домогосподарство).

Як устрій побутового життя сімейні домогосподарства мають певні особливості: це прошарок з особливими внутрішньо-родинними відносинами і зв'язками, які підтримують сімейний інститут, породжують потребу у виробництві, розподілі, обміні, споживанні матеріальних благ на власну користь та на користь держави.

У психологічному аспекті сімейне домогосподарство виступає сформованими або набутими психологічними особливостями родини, котрі визначають міжособисте ставлення, діяльність та суспільну поведінку.

З демографічної точки зору сімейне домогосподарство є тим ієрархічним рівнем, який забезпечує відтворення й життєдіяльність.

З позиції соціально-економічного розвитку – сімейне домогосподарство є інститутом суспільства, з властивим набором життєвих благ й можливостей, яке водночас є продуцентом трудового потенціалу й власником сімейного капіталу, величина якого залежить від величини останнього.

Основною особливістю міських сімейних домогосподарств є те, що їхня діяльність направлена на задоволення особистих побутових потреб, пов'язаних з будівництвом, ремонтом, облаштуванням житла, наданням послуг з оренди приміщень, а також із споживанням сільськогосподарської продукції, вирощеної на земельних ділянках. Як правило незначні за розміром земельні ділянки не мають приватної власності. Доходи від продажу городніх врожаїв не оподатковуються, проте обкладаються базарним збором.

Діаметральна організація життя сімейних домогосподарств на селі та в місті є природною, проте у функціях, які вони виконують – досить близькою. Відмінною ознакою є можливості задоволення першочергових потреб, які на селі максимально відповідають дійсності, а у місті - задовольняються на тенетах торгівельного обслуговування.

### **Література**

1. Макаренко Ю.П. Особливості функціонування сільських домогосподарств в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Ю.П.Макаренко // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). – Ч. 3. – 2011. – Режим доступу: [http://www.nduv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_3](http://www.nduv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_3)

**Зінченко Т.В.**

аспірант

*Сумський національний аграрний університет, м. Суми*

## **НЕОБХІДНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

У період фінансово-економічної кризи особливу роль відіграє ефективне функціонування інституту податків як одного з важливих важелів антикризової політики держави. Податкове регулювання – це свідоме, активне й цілеспрямоване використання існуючої незалежно від волі суб'єктів управління регулювальної функції податків задля запобігання або зменшення глибини економічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури, збільшення темпів економічного зростання. До принципів антикризового податкового регулювання у сільському господарстві належать: принцип цілеспрямованості – податкове регулювання з боку держави має спрямовуватися на досягнення конкретних цілей (подолання кризи, мінімізація витрат); принцип пріоритетності – виділення основних соціально-економічних проблем розвитку галузі; принцип комплексності – необхідність використання всіх важелів впливу, інструментів, які є в арсеналі податкового механізму регулювання; принцип адаптації – державне антикризове регулювання повинно ґрунтуватися на безперервному моніторингу та аналізі економічних показників діяльності й коригуванні впливу держави на фінансово-економічні процеси залежно від характеру економічного росту; принцип наукової обґрунтованості – передбачає державне податкове регулювання на підставі реальних показників стану та фінансових можливостей сільського господарства [1].

Податкові механізми та важелі антикризової політики держави використовуються як на рівні стягування податків та їхньої концентрації у бюджеті, так і як елемент системи фінансово-податкової та кредитно-грошової політики держави. У період спаду сільськогосподарського виробництва повинне відбуватися зниження податків і поширення податкових пільг, що забезпечить збереження коштів для підтримки виробництва. На етапі підйому держава збільшує податки, скасовує податкові пільги, що гальмує надмірний „перегрів” економіки, послаблює суперечність між виробництвом і споживанням [2, с. 62].

Податкова політика держави щодо сільськогосподарського виробництва в кризових умовах потребує суттєвого реформування та забезпечення регулюючих властивостей податків. Наявність численних податкових пільг у сфері оподаткування, які безсистемно надаються суб'єктам аграрного ринку починаючи з кінця дев'яностих років, призвело до порушення конкурентного середовища. Обсяги наданих податкових пільг суттєво перевищують обсяги прямої бюджетної підтримки (у 2011 р. таке перевищення становило більш як два рази), при цьому бажаного ефекту вони не приносять. За розрахунками, обсяги податкових пільг сільськогосподарським товаровиробникам у 2010-2011 рр. оцінюються близько 10,5-11,2 млрд. грн. (основну частку в них становлять

пільги, надані у вигляді спеціальних режимів та порядків справляння ПДВ у сфері сільськогосподарського виробництва). Кошти, що залишаються у вигляді несплачених податків, витрачаються суб'єктами господарювання безконтрольно, без урахування державних орієнтирів у розвитку сільськогосподарського виробництва.

Частка фіксованого сільськогосподарського податку, як основної форми прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств, в динаміці постійно знижується: у 2005 р. – 12,5%, у 2008 р. – 4,2%, у 2011 р. – 2,5%. У 2009-2011 рр. зіставні ставки ФСП були у 2,1-2,2 рази нижчими за ставки земельного податку, замість якого запроваджено цей спеціальний податковий режим. Функціональна спрямованість податкового механізму забезпечує лише стимулювання нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва за рахунок застосування спеціальних пільгових режимів. Податковим кодексом України збережено діючі пільгові умови оподаткування доходів сільськогосподарських товаровиробників, водночас суттєво змінено порядок адміністрування ПДВ у сфері сільськогосподарського виробництва, що призводить до негативних наслідків для розвитку галузі [3, с. 66-67].

Таким чином, в системі механізмів державної антикризової політики пріоритетним та необхідним є податкове регулювання функціонування сільського господарства. Воно забезпечить не тільки розвиток загального механізму макроекономічного регулювання економіки, але й можливість „робочого стану” економічної системи в цілому та сільськогосподарського виробництва зокрема. У сільськогосподарському виробництві антикризове податкове регулювання забезпечить реалізацію принципів справедливості та удосконалення діючого спеціального режиму оподаткування доходів від сільськогосподарської діяльності; збереження дії спеціального режиму справляння ПДВ із сільськогосподарських підприємств, забезпечення вдосконалення порядку його функціонування шляхом передбачення централізації частини акумульованих сум з їх подальшим спрямуванням на потреби інноваційного розвитку та інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва.

### **Література**

1. Сітшаєва Л.З. Принципи антикризового податкового регулювання економіки / Л.З. Сітшаєва // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/sitshaeva-lz-printsipi-antikrizovogo-podatkovogo-regulyuvannya-ekonomiki>.
2. Філатова О. Податкові механізми і важелі антикризової політики держави: концептуальні підходи / О. Філатова // Економіка. – 2011. – № 3 (110). – С. 61-63.
3. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

## Секція 2. Економіка і управління підприємством

Аджавенко М. М.

к.е.н., доцент,

*Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

### **ПЕРСОНАЛ - СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

Світові процеси становлення інформаційного суспільства й глобалізації економіки значно впливають на соціально-економічний розвиток суспільства. У цьому ключі актуалізуються пріоритети держави в напрямку інноваційного розвитку, з метою підвищення ефективності діяльності галузей національного господарства.

Реформування залізничної галузі за невизначеності та динамічності середовищ; впровадження інформаційних та комунікаційних технологій обумовлюють формування нових організацій структур щодо забезпечення різних видів підприємства. Зазначене вище вимагає в свою чергу удосконалення системи підготовки професійних кадрів.

Проблема формування фахівця знаходиться в полі зору багатьох наукових дисциплін: соціології, культурології, психології, історії, філософії, професійної педагогіки тощо. Для економіки ж є традиційним факт впливу характеристик людини на продуктивність праці. Як зазначає відомий економіст Й. Шумпетер у книзі «Історія економічного аналізу», яку дослідники вважають класикою економічної літератури, між економічною наукою соціологією, логікою та психологією є зв'язок: «Що стосується психології, то у 18 ст. з'явилась думка, що предметом дослідження економіки поряд з іншими суспільними науками є поведінка людини. ... Час від часу слід приділяти уваги розвитку психологічної науки, а також і інших наук...».

Кадрова політика радянської доби не передбачала різких змін у поведінці працівника, що було обумовлено достатньо стабільним господарським ладом, встановленими принципами буття, жорстким державним контролем. Сьогодні, а саме жорстка конкуренція ринку праці є причиною нестабільного відношення робітників до роботи їх незадоволеністю та низької мотивації. Отже, нові умови передбачають зміну цінностей та управлінських підходів на всіх рівнях управління підприємством та галуззю.

Таким чином для розвитку інноваційного суспільства важливим постає технологічний обмін між усіма учасниками соціальної системи, а саме вищим учбовим закладом та господарюючим суб'єктом, оскільки професійна трудова діяльність не можлива без постійного навчання. У світовій практиці виділяють три концепції підготовки: фрагментальний підхід – дає базову підготовку в центрах тренінгу; формалізований підхід – навчання як частина професійного зростання; базові знання доповнюються з досвіду викладачів тренерів і безпосередніх керівників, тих хто навчається; цільовий підхід – безперервне навчання, його визначають перспективним.

Система професійної освіти безпосередньо пов'язана з економікою країни, її мета - підготувати соціально та професійно компетентних працівників здатних легко та безконфліктно орієнтуватися до виробничих вимог, інтегруватися у будь-якому виробничому колективі, співпрацювати з колегами. Отже, сьогодні важливо пов'язати потреби економіки зі стандартами вищої освіти за корегування додаткової професійної освіти, яку в постійно мінливих умовах середовищ підприємства впроваджують самостійно щоб готувати й розвивати персонал у відповідності зі стратегією компанії.

Аналізуючи підходи до управління якістю працівників варто зазначити переорієнтацію поглядів з кваліфікаційного до компетентного підходу. Сутність першого, полягає у пріоритеті характеристик (знання, уміння, навички); за другого, важливості набуває ще й спроможність людини реалізувати свій потенціал у практичній діяльності (самореалізація, кооперація, цінності, мотиви, наміри, позиція). Сьогодні компетентносний підхід на підприємствах галузі розвиває існуючий кваліфікаційний, доповнюючи його такими характеристиками як соціальна поведінка, здатність працювати у групі, відповідальність та інше.

Розробка моделей компетенцій нове для українських підприємств, однак важливо з точки зору підвищення конкурентоспроможності. Реалізація компетентного підходу на підприємствах залізниць є запорукою формування сучасних якостей робітників та їх розвитку; однак його запровадженню повинно передувати вирішення наступних питань: - розробка моделей компетенцій; - формалізація й нормативне забезпечення характеристик робітників; розробка систем оцінки конкурентоспроможності підприємств; впровадження та реалізація системи оцінки компетенцій робітника у ході виробничої діяльності, з метод підготовки та перепідготовки кадрів; орієнтація освітніх програм на потреби робочих місць по компетенціям; поєднання психологічної та професійної підготовки кадрів.

**Андрусик І.Я.**

магістр

*Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса*

## **МЕХАНИЗМ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Управление — это направленное со стороны управляющего органа воздействие на объект управления с целью получения установленного результата, согласования и корректировки действий исполнителей. Оно включает предвидение, планирование, организацию, контроль и регулирование процессов исполнения работ.

Современное производственное предприятие представляет собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечиваются механизмом управления, устанавливающим внутренние связи и учитывающим деятельность всех звеньев и работников предприятия — от рабочего до директора.

Управление, в строгом смысле слова, есть воздействие на работников с целью достижения целей, стоящих перед предприятием и его членами. Оно базируется, с одной стороны, на многих областях знаний, таких, как экономика и политология, социология и психология, инженерные дисциплины, статистика, а с другой — на непосредственном обобщении опыта управления различными предприятиями, организациями и компаниями в ходе длительной истории развития человеческой деятельности.

Система управления включает следующие компоненты:

- принципы и задачи управления;
- организационную структуру органов управления и его персонала;
- экономические и юридические методы и ограничения;
- информацию и технические средства ее обработки.

Управление предприятием состоит из ряда функциональных подсистем.

Ими являются:

- стратегическое и текущее управление (предприятием);
- планирование;
- управление персоналом;
- управление производством;
- управление маркетингом;
- управление финансами;
- управление инвестициями.

Задачами стратегического управления являются обеспечение экономического роста предприятия, повышение его конкурентоспособности. В своей основе оно исходит из необходимости осуществления:

- стратегического анализа происходящих изменений внешней среды (на рынке, в политике, законодательстве и т.д.) и условий для формирования целей, потенциальных возможностей предприятия (ресурсы, проекты, идеи, наличие команды и т.д.);
- выбора стратегии развития предприятия и альтернативных вариантов;
- реализации выбранной стратегии развития [1].

К задачам текущего управления относится обеспечение непрерывности и синхронности работы всех звеньев предприятия, направленных на получение установленного текущего задания.

В задачи управления персоналом в соответствии с реализацией стратегии развития предприятия, принятой на уровне стратегического управления и потребностей текущего производства, входят:

- обеспечение предприятия соответствующими кадрами, имеющими нужную квалификацию, в необходимом количестве;
- обучение работников в соответствии с принятой технологией и организацией производства продукции;
- расстановка персонала по рабочим местам;
- проведение объективной оценки и оплаты результатов деятельности каждого работника как основы эффективной мотивации его труда;
- обеспечение прав и социальной защиты;

– обеспечение безопасности и нормальных условий труда.

С целью реализации указанных задач в систему управления персоналом на крупном предприятии, как правило, входят отделы кадров, обучения, оценки персонала и оплаты труда, безопасности.

Основными задачами подсистемы управления производством являются организация изготовления и поставки продукции в запланированные сроки, с необходимым качеством и установленной себестоимостью. На практике это означает, что органы данного управления должны стремиться к соблюдению технологической дисциплины, ресурсосбережению, соблюдению производственного режима путем соответствующей организации производства и труда.

Управление коммерческой деятельностью является одной из важнейших служб предприятия. От нее зависит, с одной стороны, правильность определения того, какую продукцию производить, в каком количестве и в какие сроки, а с другой — эффективность снабжения предприятия факторами производства по ценам, не ведущим к росту издержек производства, формирование рынка сбыта продукции в требуемом объеме и по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Управление финансами предприятия включает организацию и контроль поступления денежных средств от реализации продукции либо взимания причитающихся сумм по предшествующим соглашениям или за предоставленные услуги, а также денежных поступлений от ценных бумаг и др.

Следующей важнейшей задачей управления финансами является оплата поставок сырья и материалов, предназначенных для производства; платежи по счетам, подлежащим оплате за ранее приобретенные товары; платежи по эксплуатационным расходам (реклама, страхование и т.д.); выплата заработной платы работникам предприятия; оплата налогов и осуществление других платежей в бюджет и фонды.

Управление инвестиционной деятельностью включает:

- постоянное совершенствование организации производства и труда на базе поиска, отбора, разработки и внедрения инновационных предложений;
- формирование банка инновационных идей и вариантов их решений;
- организацию процесса выявления проблем развития и их решение;
- формирование на предприятии климата новаторства, поиска новых идей.

Перечисленные подсистемы задач управления реализуют, исполняя следующие функции:

1. Постановка целей и задач в соответствии с принятой стратегией и спецификой подсистемы.
2. Планирование необходимых ресурсов для решения установленных задач.
3. Организация и регулирование процесса исполнения в соответствии с целями и поставленными задачами, обеспечивающие объединение усилий и ресурсов в заданном направлении.

4. Стимулирование работников, направленное на повышение эффективности их труда для достижения целей.

5. Контроль и корректировка деятельности подсистемы и принятие необходимых мер для получения результата [2].

### **Литература**

1. Грузинов В.П. Экономика предприятия (предпринимательская). – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002 г- 795 с.
2. Солдатов В. Как строить эффективный бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vsoldatov.com/2010/01/blog-post\\_16.html](http://www.vsoldatov.com/2010/01/blog-post_16.html).

### **Булгакова Д. И.**

студентка 6 курса специальности «Экономика предприятия»

*Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»,  
г. Харьков*

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных экономических условиях предприятия функционируют в условиях жесткой конкуренции. Для стабильного развития предприятию необходимо постоянно развиваться, быстро подстраиваться под изменяющиеся условия окружающей среды, предлагая на рынке современный, качественный, удовлетворяющий потребителя товар.

Развитие и укрепление экономического потенциала страны тесно связано с активизацией инвестиционного процесса. Для эффективного функционирования, как экономики в целом, так и отдельных предприятий необходимо обеспечить непрерывное и достаточное по объему инвестирование. Привлечение инвестиций является одним из главных источников развития экономики в целом, так и отдельных отраслей и предприятий.

Проблемами формирования и управления инвестиционной привлекательности занимались многие зарубежные ученые, такие как: Вильямсон А., Ленсбери М., Норт Д., Менш Г. и другие. Среди отечественных ученых можно выделить Козаченко Г., Антипов А., Бланк И., Гриценко А., Галузу С.

Инвестиционная привлекательность – это совокупность объективных и субъективных условий, которые способствуют или препятствуют процессу инвестирования национальной экономики на макро- и микроуровнях [2, с. 170].

Под инвестиционной привлекательностью на макроуровне понимаются условия (экономические, правовые, политические, социальные и др.), созданные государством всем субъектам хозяйствования, а также иностранным инвесторам для выгодных вложений инвестиций с целью развития национальной экономики.

Инвестиционная привлекательность предприятия (ИПП) – это комплексный показатель характеризующий целесообразность инвестирования средств в данное предприятие.

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, можно условно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы – это факторы, не зависящие от результатов хозяйственной деятельности предприятия. К данным факторам относятся:

1) инвестиционная привлекательность территории, которая включает в себя следующие параметры: политическая, экономическая ситуация в стране, регионе; совершенство законодательной и судебной власти; уровень коррупции в регионе; развитость инфраструктуры; обеспеченность ресурсами;

2) инвестиционная привлекательность отрасли, включающая в себя:

– уровень конкуренции в отрасли;

– текущее развитие отрасли;

– динамику и структуру инвестиций в отрасль;

– стадию развития отрасли [3].

Ко внутренним факторам относятся факторы, которые зависят непосредственно от результата хозяйственной деятельности предприятия [3].

Можно выделить следующие внутренние факторы:

– финансовое состояние предприятия;

– организационная структура предприятия;

– степень инновационности продукции;

– технико – экономический уровень производства;

– месторасположение предприятия;

– обеспеченность производства квалифицированным персоналом [3].

Индекс инвестиционной привлекательности, который обнародовала Европейская бизнес ассоциация (ЕВА) в 2010 г., показал снижение инвестиционного климата в Украине.

Объём прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Украину (акционерный капитал) по состоянию на 1 апреля 2011 г. достиг 45,602 млрд. долл. США, что на 1,9% превышает его значение на начало 2011 г. Из расчёта на одного человека ПИИ составили 998,1 долл. США. Инвестиции в экономику Украины поступали из 126 стран мира. Основные инвесторы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Структура иностранных инвестиций в Украину [1, с. 70-71; 4]

Страна	По состоянию на 2010 г., млн. долл. США	По состоянию на 2011 г., млн. долл. США	Отклонение млн. долл. США
Кипр	9079,2	11619,6	2540,4
Германия	6618,6	7365,5	746,9
Нидерланды	3929,1	4779,5	850,4
Россия	2877,2	3386,1	508,9
Австрия	2591,1	2855,8	264,7
Франция	1708,9	2384,8	675,9

Великобритания	2285,1	2347,6	62,5
Швеция	1298,6	1758,2	459,6
США	1214,6	1087,5	-127,1
Виргинские острова	1333,9	1524,2	190,3

Среди областей экономики, которых финансовые вливания коснулись в большей степени, следует отметить промышленность (в том числе добывающую и перерабатывающую), производство продуктов питания и сигарет, металлургию, химическую промышленность и машиностроение.

Прирост иностранного капитала наблюдался на предприятиях промышленности – на 489,5 млн. долл., на предприятиях, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, арендой, инжинирингом и предоставлением услуг предпринимателям – 167,5 млн. долл., а также предприятиях, которые занимаются торговлей, ремонтом автомобилей, бытовыми изделиями и предметами личного потребления – 106 млн. долл. [3; 4].

Основным источником инвестиций в Украину по-прежнему остается Кипр. Нестабильность государственного управления и экономической среды, а также частые изменения в законодательстве заставляют защищаться и перестраховываться любой бизнес. Одной из форм такой перестраховки можно выделить переток украинскими бизнесменами капитала за границу.

Размещение ПИИ в Украине характеризуется наличием значительного потенциала для иностранных инвесторов, однако существует ряд причин, сдерживающих приток иностранных инвестиций:

- политическая и экономическая нестабильность;
- инфляция;
- нестабильность курса гривны по отношению к иностранным валютам;
- несовершенство нормативно-правовой базы;
- высокий уровень налогообложения и внешнеторговых пошлин;
- острый кризис покупательской способности населения, сопровождающийся низким уровнем заработной платы или ее задержкой.

Не менее сдерживающим фактором является проблема обеспечения зарубежных инвесторов информацией о состоянии украинского рынка инвестиций, объемах инвестирования, действующего законодательства и правового режима функционирования иностранного капитала, а также страхования и перестрахование, которые относительно недавно были сформированы в стране и не являются абсолютной гарантией защиты интересов клиентов.

Государственное гарантирование прав и интересов зарубежных инвесторов может осуществляться: на основе Конституций или специальных нормативных актов; в рамках межгосударственных соглашений о защите и стимулировании иностранных инвестиций; принятие участие в Конвенции по урегулированию инвестиционных споров между государствами [2, с.171 - 172].

Для того чтобы увеличить привлечение иностранного капитала в Украину необходимо формировать положительный инвестиционный имидж Украины и ее регионов; усовершенствовать правовую и организационную базу для повышения дееспособности механизмов обеспечения благоприятного инвестиционного климата, в частности налогового кодекса, который сделает налоговую систему страны более прозрачной и понятной; предоставлять налоговые льготы для иностранных инвесторов, которые осуществляют долгосрочное инвестирование; стабилизировать банковскую систему, а именно возврату доверия к банкам иностранных инвесторов и населения; разработать региональные планы повышения инвестиционной привлекательности областей, с учетом особенностей их текущих рейтингов инвестиционной привлекательности.

### Литература

1. Гукалюк А. Ф., Иванович И. Н. Инвестиционная привлекательность как фактор повышения конкурентоспособности территории / А. Ф. Гукалюк, И. Н. Иванович // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 167 – 173.
2. Гвоздю С. Ю. Средства иностранных инвесторов как источник финансовой поддержки инновационной деятельности предприятий / С. Ю. Гвоздю // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 67 – 74.
3. Шунькина А. А. Проблема иностранных инвестиций в Украине [Электронный ресурс] – Электрон. текстовые данные // Режим доступа: <http://intkonf.org/shunkina-a-a-problema-inostrannyih-investitsiy-v-ukraine/>.
4. Государственный комитет статистики Украины / Прямые иностранные инвестиции в Украину за 2011 год [Электронный ресурс] – Электрон. текстовые данные // Режим доступа: <http://bin.ua/news/economics/economic/119426-pyamyie-inostrannyie-investicii-v-ukrainu-za-i.html>.

### Чепурна-Кос І. В.

здобувач

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

## НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЇ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ

Природна монополія є найбільш проблемним явищем економічного життя суспільства. За своїм соціально-економічним змістом і особливостями функціонування природна монополія – незрівнянно більш складне явище, ніж інші види монополій. Більша частина її функціонування та розвитку лежить за межами традиційного аналізу ринкової влади і монополії, що пояснюється об'єктивними, а іноді і суб'єктивними чинниками [1].

Необхідність стратегії регулювання в ситуації природної монополії має довготривалу історію. Воно виникло на межі XIX–XX століття, суттєво розширилось в 1930-х роках і до 1960-х років достатньо успішно застосовувалося. Привілей в цей період належав місії державного регулювання – забезпечити соціально бажані результати у всіх тих випадках, коли для їх досягнення неможливо покладатися на конкуренцію. Регулювання шляхом

прямого втручання в економічні процеси замінює собою «невидиму руку» ринку і діє «видима рука».

Первинною ціллю державного регулювання природних монополій був захист споживачів від монопольних цін. На даний момент часу ця точка зору переглядається. Наводяться достатньо переконливі приклади, які породжують сумніви відносно традиційного підходу. Так, дослідження періоду 1900-1920 років, показує, що США, які першими прийняли ідею регулювання, мали найнижчі розцінки на електроенергію, найнижчі прибутки і найбільший обсяг виробництва [2]. Наведені дані підтверджують гіпотезу про те, що впровадження регулювання було відповідною реакцією на «запит» галузі захистити прибутки і не мало первинно цілі захистити споживачів від монопольних цін.

Крім того, монополії стали дещо значнішими елементами економіки, оскільки самостійно стали здійснювати помітний вплив на державу. У зв'язку з цим потрібно було уже захищати споживачів від монопольного ціноутворення. При цьому держава намагається балансувати між інтересами галузей – природних монополій, інтересами самої держави та інтересами суспільства.

Необхідність стратегії державного регулювання повинно, в першу чергу, відображати інтереси суспільства і відповідно формувати державну політику відносно природних монополій.

У вітчизняній економіці України під регулювання підпадають такі сфери діяльності суб'єктів природних монополій:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного нафтового газу трубопроводами та його розподіл;
- транспортування інших речовин трубопровідним транспортом;
- передача та розподіл електроенергії;
- користування залізничними колями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування;
- управління повітряним рухом;
- централізоване водопостачання та водовідведення;
- централізоване постачання теплоенергії;
- спеціалізовані послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів [3].

Відповідь на питання про необхідність регулювання природних монополій тісно пов'язана із самим об'єктом державного регулювання. В стратегічну місію держави повинно входити положення, про те, що держава – це гарант надійності і доступності послуг природних монополій, безпеки їх функціонування. Разом з тим, державі необхідно знайти оптимальну стратегію регулювання, щоб змусити природну монополію працювати ефективно з метою максимального зменшення втрат та збільшення суспільного добробуту.

Стратегія регулювання застосовується, щоби сприяти реалізації цілей довгострокової державної політики. Саме тому, головними цілями і завданнями для досліджуваних природних монополій є:

- досягнення економічної ефективності, тобто стимулювання фірми до оптимального варіанту поведінки. А саме: виробництво великого обсягу продукції з меншими затратами при одночасній відмові від встановлення монополю високих цін;
- зростання суспільного добробуту;
- забезпечення найкращого шляху економічного розвитку країни в цілому;
- надійність поставок;
- соціальні цілі (соціальна справедливість, доступність продукції природних монополій);
- завдання охорони навколишнього середовища;
- вирішення глобальних проблем (підвищення конкурентоспроможності, обороноздатності країни).

Таким чином, проблеми стратегії державного регулювання природних монополій все ще залишаються актуальними, оскільки жоден із методів боротьби з їхньою неефективністю не позбавлений своїх недоліків. Вітчизняна практика потребує розроблення нових методів, адекватних реаліям перехідної економіки. Адже, як показує світовий досвід, копіювання методів регулювання, орієнтованих на певні соціально-економічні умови може не дати бажаного соціально-економічного результату.

Загальна тенденція до звуження сфери регулювання, яка зараз має місце в багатьох країнах, не означає, що стратегічне регулювання втрачає свою роль. В силу того, що технологічний прогрес послаблює і навіть ліквідує природну монополію, змінюються і методи регулювання. Ефективне реформування природних монополій неможливе без втручання держави, здатне забезпечити умови для втілення конкуренції, нормалізувати соціальні аспекти діяльності монополій, контролювати дотримання законодавства. Безумовно, державне стратегічне регулювання має цілий ряд недоліків, але в цілому, відмова від нього не забезпечує високий рівень надійності функціонування економіки.

**Висновки.** Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, нагальним є науковий пошук оптимальних шляхів вирішення проблеми стратегії державного регулювання природних монополій. Держава повинна здійснювати необхідні інвестиції, і ліквідувати проблеми, котрі виникають. Ринок не може дати таких гарантій.

### Література

1. Базилевич В. Д., Филук Г. М. Природні монополії. – К.: Знання, 2006. – 367с.
2. Шумпетер Й. А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ./ Под ред. В. С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
3. Закон України “Про природні монополії” [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

**Черкасов В.І.**

к.е.н., доцент

*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА МЕТОДОМ ТРАНС-ФАКТОРУ**

Сильним імпульсом інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та економіки України є їх інтеграція до систем міжнародного поділу праці. Справедливість такого твердження пояснюється наступним: історичний досвід багатьох країн переконливо підтверджує вигідність для суб'єктів господарювання додержання ними принципів спеціалізації, пропорційності, безперервності в процесі світової економічної взаємодії; конкурентоспроможність господарських організацій підвищується, коли вони швидко адаптуються до нових умов ведення бізнесу, орієнтуючись на світові досягнення культури, науки і техніки при збереженні усього того, що відповідає їх національним інтересам. Тому необхідно приділяти пильну увагу прискоренню розробки та впровадження в практику методів підвищення якості адаптивних структур управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств в умовах глобалізації усіх сфер людської діяльності.

Під впливом досягнень науки здійснюється глобальний процес докорінної зміни технологічної основи виробництва. При цьому треба враховувати, що суб'єкти наукової та господарської діяльності України у теперішній складний для неї час не мають можливостей самотужки проходити такі етапи інноваційного процесу як фундаментальні дослідження та НДДКР у сфері виробництва засобів виробництва. Тому в процесі інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є доцільним інтенсивно використовувати за допомогою держави трансфер прогресивних технологій та позитивного світового досвіду управління виробництвом.

У теперішній час на вітчизняних підприємствах ще застосовуються, як правило, бюрократичні організаційні структури управління (ОСУ), що гальмує процес проведення економічних реформ в нашій країні. Збереження здатності чітко та швидко виконувати завдання керівництва в умовах функціонування бюрократичних ОСУ та ліквідація їх недоліків стосовно низького рівня обґрунтованості управлінських рішень досягається шляхом створення адаптивних (матричних) ОСУ за концепцією інтерактивного управління. Перевага адаптивних ОСУ полягає в їх гнучкості та в здатності орієнтувати підприємство (господарську організацію) на нововведення.

Особливість матричних ОСУ полягає в тому, що в їх структурі мають місце два джерела впливу на працівників підприємства: адміністративного та методично-функціонального. Відповідальність за прийняття та виконання рішень поділяється між лінійним керівником підрозділу та координатором інноваційного проекту. Підпорядкування працівника в таких структурах управління має двоїтий характер, що часто буває причиною деструктивних конфліктів. Ця проблема розв'язується способом компромісу в умовах

матричної структури координаційного центру інтерактивного управління інноваційним розвитком підприємства (КЦ), що запропоновано автором даної статті.

Істотно підвищити якість адаптивних системи управління інноваційними процесами у сфері діяльності підприємств допомагає кібернетика – теорія управління в системах будь-якої природи. Застосування принципів та методів цієї теорії на практиці дає можливість створити в КЦ сприятливі умови для концентрації високого інтелекту, ефективного застосування економіко-математичних моделей, сучасних комп'ютерних інформаційних систем (наприклад інформаційно-комунікаційної системи SMART), прогресивних технологій та передового досвіду управління виробництвом. При цьому необхідно враховувати, що адаптивна система управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства має свою нормативну базу як орієнтир для всіх працівників підприємства. Така нормативна база становить звід обов'язкових правил ділового етикету, міжнародних, галузевих та державних стандартів якості, а також вимоги до відновлення та охорони природи.

Адаптивна системи управління інноваційною діяльністю підприємства складається з двох основних підсистем:

- керуюча – керівництво інноваційним підприємством (топ-менеджмент), до якого входить керівник КЦ;
- керована – інноваційний процес.

Основними етапами інноваційного процесу є: 1) генерація бізнес-ідей, 2) НДДКР, 3) створення експериментальних зразків та пробний маркетинг; 4) підготовка широкомасштабного виробництва; 5) виготовлення та збут продукції; 6) гарантійне та післягарантійне обслуговування виробів; 7) авторський супровід процесу використання продукції.

Нижче за текстом наведено принципи побудови імітаційних моделей адаптивного управління процесом інноваційного розвитку підприємства. Для чіткого висвітлення та конкретизації структури КЦ надана імітаційна модель взаємодії (interaction) основних функціональних областей інтегральної системи менеджменту, його підсистем та програм інноваційного розвитку підприємства з врахуванням стадій життєвого циклу його товарів та видів бізнесу. Відповідно до концепції інтерактивного управління кожен підрозділ (функціональна область) господарської організації знаходиться під впливом сил культури, влади, ринку, безпеки.

Модель координаційного центру подана у вигляді трьохмірного мнемонічного кубу (блок-схеми), на вісях якого показано:

на вісі «X» – вплив на діяльність КЦ сил культури, влади, ринку, безпеки;

на вісі «Y» – складові системи менеджменту КЦ;

на вісі «Z» – програми інноваційного розвитку підприємства за видами бізнесу (групи товарів) з урахуванням стадії їх життєвого циклу.

Універсально-складальний метод побудови структур управління діяльністю інноваційним підприємства базується на принципі застосування типових елементів, кожен з яких можна уявити як мнемонічний куб на вісях якого показано:

на вісі «X» – вплив сил культури, влади, ринку, безпеки на процес функціонування кожної функціональної області та конкретного підрозділу підприємства (господарської організації);

на вісі «Y» – складові системи менеджменту підрозділу або функціональної області;

на вісі «Z» – етапи процесу створення нового товару (бізнесу).

Провідна ідея результативного вирішення питань інноваційного розвитку господарської організації полягає в тому, що усі елементи трансферу походять через центральну ланку системи управління інноваційним підприємством – координаційний центр. Саме координаційний центр формує комплексний трансфер-фактор, який використовується для істотного підвищення ефективності операцій технологічних та трудових процесів у сфері діяльності підприємства (в його внутрішньому та зовнішньому середовищі).

Дві групи трансфер-факторів (науково-технічних та соціально-психологічних) органічно взаємодіють між собою та впливають на інноваційний розвиток кожного елемента (кожної клітини) господарської організації та на її здоров'я у цілому. У формуванні комплексного трансфер-фактору приймають участь безпосередньо або опосередковано усі підсистеми та елементи структури господарської організації (підприємства). Вони можуть також ініціювати підключення спеціалізованих фірм до цієї роботи за методом ауторсингу.

В ході наукового дослідження, результати якого наведено в даній статі, зроблено наступні узагальнюючі висновки:

- концепція інтерактивного управління діяльністю суб'єктів господарювання орієнтує їх на успішне проведення своєї політики інноваційного розвитку і може використовуватися як основний інструмент для інтенсивного реформування національної економіки, рушійними силами якої є культура, влада, ринок, безпека;
- знайдено спосіб ефективного «підключення» усієї управлінської надбудови в економіці до операцій трудових та технологічних процесів у сфері діяльності інноваційного підприємства шляхом використання трансфер-фактору;
- в процесі удосконалення систем управління інноваційними процесами шляхом застосування методу трансфер-фактору необхідно враховувати світові тенденції в сфері економіки: технократизація, демократизація, інтернаціоналізація, посилення взаємообумовленості операціоналізації та глобалізації бізнесу, підвищення ролі науки та культури як основних продуктивних сил;
- при застосуванні універсально-складального методу побудови матричних організаційних структур створюються умови для автоматизації процесу управління інноваційної діяльністю вітчизняних підприємств та забезпечення їх високої конкурентоспроможності за принципом кібернетики – зовнішнього доповнення, при умові збереження культурних цінностей, використання досягнень світових досягнень науки та техніки.

## Література:

1. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д.М., Доннели Д. Организации: поведение, структура, процессы. Пер. с англ.- 8-е изд.- М.: ИНФРА-М, 2000.- 662 с.
2. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты. – СПб: Питер, 2001.- 512 с.

**Демченко О.О.**  
провідний фахівець ВТЗН,

*Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

## **АУТСОРСИНГ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ В РОЗБУДОВІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ**

Залізничний транспорт є основою транспортної системи країни, і тому його ефективний розвиток та інноваційне оновлення є невід'ємною складовою механізму, який здатен вивести галузь на високотехнологічний рівень.

На сьогоднішній день, для стабільної та рентабельної позиції будь-якого господарюючого суб'єкта, невід'ємною частиною є пошук нових, неординарних шляхів підвищення ефективності діяльності та збереження конкурентних переваг. Одним із таких напрямів є аутсорсинг.

Метою даної статті є дослідження міжнародного досвіду використання структурними підрозділами залізниці аутсорсинга, можливість та доцільність його застосування на залізничному транспорті України.

Аутсорсинг (англ. outsourcing - використання зовнішніх ресурсів) - це спосіб оптимізації роботи підприємства за рахунок концентрації ресурсів на основному предметі діяльності і цілеспрямованої передачі на договірній довготривалій основі непрофільних функцій (бізнес-процесів) підприємства зовнішнім спеціалізованим організаціям, що мають знання, досвід, технічне оснащення [1].

В Україні аутсорсинг знаходиться на етапі формування, на відміну від Росії, де підприємства залізничного транспорту знаходяться на завершальному етапі реформування, та на всіх із них використовується аутсорсинг.

Зростання популярності аутсорсинга на заході було обумовлене посиленням конкурентної боротьби і необхідністю пошуку ефективних довготривалих стратегій, що забезпечують стійкі організаційні переваги. На початку 1980-х західні компанії раптом усвідомили, що споживачі - не єдиний предмет суперництва бізнес-суб'єктів. Як одна із зон конкуренції все виразніше вимальовувалася боротьба за якісні трудові ресурси.

Використанням аутсорсингу на залізничному транспорті займались, в основному, російські науковці, такі як Б. Лапідус, В. Золотов, В. Степанець, Н. Журавльова, Н. Саричева, Н. Шабалін, П. Шанченко та ін. [4].

Використання аутсорсинга дозволяє компанії сконцентрувати зусилля на основному бізнесі, підвищити його ефективність, якість продукції і послуг за рахунок передачі спеціалізованим організаціям певних завдань або бізнес-процесів, що не є профільними в діяльності компанії, але необхідних для її повноцінної роботи. Передача функцій і операцій зовнішньої організації

(зовнішній аутсорсинг) - це ринково орієнтована практика, що припускає наявність партнерських стосунків, розрахованих на середньострокову і довгострокову перспективу [2].

Переважна ефективність аутсорсинга повинна створюватися за рахунок того, що спеціалізована організація забезпечує якісніше та професійніше виконання процесів або функцій, ввірених їй.

На ВАТ «РЖД» була розроблена Стратегічна програма розвитку. Одним з основних завдань цієї реформи було підвищення прозорості галузі в цілому і окремих її господарюючих суб'єктів, у тому числі завдяки виведенню непрофільних функцій і процесів, яких накопичено немало, з урахуванням застосування схем аутсорсинга, який, якраз і є вдалим способом виведення непрофільних функцій і процесів.

Згідно з програмою до 2010 р. за рахунок виведення персоналу в інші види діяльності, а також на основі застосування аутсорсинга передбачається додатково вивільнити більше 43 тис. чоловік [2].

Аутсорсинг застосовується на більшості залізниць, але її напрями не скрізь можна вважати оптимальними, оскільки у ряді випадків на аутсорсинг виводяться види діяльності і роботи, передача яких призводить до збільшення витрат ВАТ " РЖД" [3].

Залізниці, як правило, передають на зовнішнє виконання окремі види технологічних процесів або операцій, а також використовують аутсорсинг для покриття сезонних потреб в додатковому персоналі. Практика передачі в аутсорсинг функцій, видів діяльності або виробничих циклів, пов'язаних з виконанням закінчених робіт і послуг, широкого поширення не отримала (виняток становить обслуговування пасажирів в потягах на ряду залізниць і передача пральних комплексів).

Необхідно відмітити, що активне застосування технологій аутсорсинга в Росії почалося менше десяти років тому. Спочатку така послуга була затребувана великими зарубіжними компаніями, що реалізують в Росії масштабні проекти, наприклад будівництво нафтопроводу Тенгиз-Новоросійськ, постачання телекомунікаційного устаткування та ін. [2].

Слід зазначити, що застосування аутсорсинга необхідне тільки за наявності на ринку організацій, здатних ефективно і якісно виконувати передавані їм функції або процеси, знижувати витрати залізниць і підвищувати якість послуг, що надаються.

### Література

1. Аутсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
2. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
3. Лапидус Б.М. Аутсорсинг как одно из приоритетных направлений в реформировании и повышении эффективности российских железных дорог [Текст]/ Б.М. Лапидус// Ж/д трансп. – 2006. № 2. – с. 40-44.
4. Стасюк О.М. Оцінка можливостей застосування аутсорсингу на залізничному транспорті України [Текст]/ Стасюк О.М.// Четвертая Международная научно-техническая конференция «Проблемы экономика и управления на железнодорожном транспорте ЭКУЖТ. – 2009.

**Дробязко С.І.,**

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва  
*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»,  
м. Дніпропетровськ*

## **БЮДЖЕТНИЙ КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В процесі бюджетування реалізуються не лише функції планування цільових показників діяльності організації, але і функції контролю – спостереження за виконанням плану і виявлення відхилень.

Планування в найзагальнішому вигляді – це опис завдань, проектування можливих результатів і вибір шляхів їх досягнення. Контроль – це дія, яка сприяє виконанню запланованих рішень і представлення оцінки, що забезпечує зворотний зв'язок.

Планування і контроль так тісно переплетені, що важко провести грань між ними, це пов'язано з тим, що контроль не може здійснюватися без наявності плану або хоч би системи цілей. В той же час відсутність оцінки рівня виконання планів зводить нанівець всі достоїнства планування.

Бюджетування – формалізований процес планування, що дозволяє встановити бази відліку для оцінки фактичних показників функціонування діяльності організації. Бюджети і кошториси використовуються для багатьох цілей: не тільки сприяють плануванню і координуванню економічної діяльності, інформують про неї управлінський персонал, але і служать засобом контролю і стимулювання, основою оцінки ефективності діяльності керівного персоналу. Іншими словами, бюджети можуть бути використані як інструмент фінансового контролю.

Метою бюджетного контролю є вдосконалення процесу ухвалення управлінських рішень. Основним критерієм для вибору контрольної системи відповідно до її мети є ефективність. Оцінка ефективності у свою чергу, конкретизується вторинними критеріями: цільовою відповідністю і зусиль.

Цільова відповідність існує в тому випадку, якщо індивідуальні і групові наміри при виконанні глобальних стратегічних завдань схвалюються керівництвом. Відповідність досягається, якщо менеджер приймає рішення, що задовольняють його потреби, і що не суперечить вимогам керівництва організації.

Зусилля – визначаються як дія за для досягнення мети. Зусилля не обмежуються лише тією працею, яка оплачується заробітною платою, а включає всі свідомі дії, направлені на досягнення матеріальних і нематеріальних цілей. Цільова відповідність і зусилля в сукупності є мотивацією.

Мотивація – це бажання досягти поставленої мети. Вона, при виборі контрольної системи, є основним критерієм ефективності, оскільки «корисність» системи оцінюється виходячи із її здатності спонукати працівника до діяльності.

Більшість економістів виділяють наступні форми контролю:

- соціальний контроль;
- самоконтроль;
- адміністративний контроль.

Місце фінансового контролю знаходиться в системі адміністративного контролю, оскільки його процедури пов'язані з визначенням дій працівників конкретної організації. Соціальний контроль і самоконтроль включають поведінкові аспекти. Слід зауважити, що формування і дія системи адміністративного контролю в організації можуть знаходитись під впливом соціального контролю і самоконтролю.

У найширшому сенсі адміністративний контроль можна розділити на дві частини:

- правила і розпорядження (вказівки, інструкції, моделі та ін.);
- вихідний контроль (вказівки на результат дії).

Правила і розпорядження існують практично в будь-якій системі організаційної діяльності, але фінансовий контроль націлений головним чином на результати діяльності, тому головною частиною адміністративного контролю слід вважати вихідний контроль.

Існування системи вихідного контролю обґрунтовується наступними принципами:

- наявністю мети, або системи цілей;
- вимірністю контрольованого результату;
- наявністю «прогнозної» моделі для виявлення відхилень досягнутого результату;
- існуванням можливості вживання певних заходів для виправлення виявлених недоліків і відхилень.

Базою фінансового контролю є управління відхиленнями, яке будується на оцінці того, наскільки організація просунулася до поставленої мети за певний період. Управління відхиленнями засноване на порівнянні результатів. У бюджетному контролі для того, щоб виділяти порівнювані результати, використовуються різні процедури: «контроль з прямим зв'язком» і «контроль із зворотним зв'язком».

Терміни «контроль з прямим зв'язком» і «контроль із зворотним зв'язком» використовують для пояснення того, які результати порівнюються.

Порівняння бюджетних і фактичних результатів означає контроль із зворотним зв'язком, а порівняння бажаних результатів, тобто цілей, з бюджетними – контроль з прямим зв'язком. Для контролю із зворотним зв'язком необхідне значення фактичних результатів, які будуть відомі тоді, коли події відбудуться. Тому цей вид контролю носить ретроспективний характер. Контроль з прямим зв'язком, навпаки, орієнтований в майбутнє, його називають управлінням з випереджаючим зв'язком, оскільки з його допомогою даються оцінки очікуваного результату до того або іншого моменту в майбутньому. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то необхідні дії, які направлені на зведення можливих відхилень до мінімуму.

Основна мета управління з випереджаючим зв'язком, встановити контроль до того, як виникнуть будь-які відхилення від необхідного результату. Можливим помилкам можна запобігти, необхідні дії, аби уникнути їх.

Для реалізації управління з випереджаючим зв'язком потрібна наявність прогнозної моделі з досить високою мірою надійності прогнозування майбутніх результатів, аби при використанні коректуючи заходів не погіршити ситуацію.

Фінансовий контроль націлений головним чином на результати діяльності, тобто на понесені витрати і отримані доходи.

Відповідно до цього він будується на наступних принципах:

1. Контрольована дія (або діяльність) повинна мати певну мету або систему цілей.

2. Результат контрольованої дії (або діяльності) можна виміряти, щоб успіх в досягненні поставлених цілей можна було оцінити. Для цих цілей зазвичай використовуються показники витрат, виручки, обсягу випуску та ін.

3. Як критерій контролю має бути розроблена (або прийнята) «прогнозна» модель для виявлення відхилень досягнутого результату від бажаного і визначення заходів виправлення ситуації.

4. Вживання певних заходів для виправлення виявлених недоліків і відхилень.

Одним з елементів механізму фінансового контролю з прямим і зворотним зв'язком є коректування бюджетів. Для здійснення цього використовуються гнучкі бюджети. Вважаємо, що повноцінний бюджетний контроль сприяє вирішенню багатьох проблем при запровадженні системи бюджетування на українських підприємствах.

### **Література**

1. Апчерч А. Управленческий учет: принцип и практика. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Вахрушина М. А. Управленческий анализ. Учебное пособие. 6-е изд. испр. – М.: Омега-Л, 2010. – 399 с.
3. Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.: ил.

**Дрогомирецька М.І.**

к. е. н., доцент

*ВНЗ Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі”*

## **МІСІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЦІЛЬОВИЙ ОРІЄНТИР ЙОГО РОЗВИТКУ**

В умовах активізації процесів міжнародної економічної інтеграції стабільний розвиток підприємств та організацій України є одним із головних чинників зростання національної економіки. Суб'єкти господарювання прагнуть постійно підвищувати ефективність власної діяльності на основі раціонального використання наявних ресурсів і прийняття обґрунтованих управлінських рішень, в основу яких має бути покладений стратегічний підхід до управління, що дозволяє своєчасно реагувати на зміни зовнішнього і

внутрішнього середовища.

На сьогоднішній день одним із найважливіших інструментів стратегічного управління будь-яким підприємством є не що інше як місія, тобто чітко визначена мета його існування, яка має бути спрямована в майбутнє і не повинна залежати від поточного стану суб'єкта господарювання.

Необхідність формулювання місії для кожного підприємства пояснюється тим, що в динамічному ринковому середовищі необхідно не лише постійно нагадувати про себе, формувати власний позитивний імідж, викликати зацікавленість у споживачів, але й об'єднувати дії персоналу в обраному напрямку діяльності. Безумовно, все це вказує на необхідність публічного проголошення конкретних цілей, однак цього робити, на наш погляд, не варто, зважаючи на жорстку конкурентну боротьбу, що панує на ринку. Тому цілком погоджуємося із думкою Саєнко М.Г. [6, с. 98] про те, що для кожного суб'єкта господарювання необхідно сформулювати таку місію, яка відображатиме головні цілі його діяльності, не розкриваючи при цьому виробничо-комерційної таємниці конкурентам.

У ході проведення даного дослідження ми переглянули низку офіційних web-сайтів підприємств та організацій, які функціонують у різних галузях економіки України і дійшли висновку, що за своїм масштабом місія сучасного підприємства може бути надзвичайно широкою, у більшості випадків вона нагадує опис довгострокових перспектив діяльності у певній галузі.

За нашим переконанням, правильно сформульована місія повинна надихати, бути легко зрозумілою для кожного (не лише для працівників усіх рівнів управління, але і для тих суб'єктів, які взаємодіють із даним суб'єктом господарювання).

У сучасній науковій літературі зі стратегічного управління [1; 2; 3; 4; 5; 7] представлено чимало різноманітних підходів щодо визначення сутності місії підприємства, узагальнення яких дало нам змогу зробити висновок про те, що в умовах сьогодення місія підприємства має визначатися з урахуванням таких чинників, як:

- історія підприємства, у процесі якої створювалася його філософія, формувався профіль і стиль діяльності, визначалося місце на ринку;
- стиль поведінки і спосіб дії власників та управлінського персоналу;
- стан зовнішнього середовища функціонування підприємства;
- ресурси, які можна використовувати для досягнення цілей;
- конкурентні переваги.

Відтак, вважаємо, що місія підприємства не повинна бути конкретною програмою, в якій лише зазначено терміни здійснення тих чи інших заходів та перелік відповідальних виконавців. Навпаки, формулювання місії змушує задуматися про справжні цілі підприємства, тому цей інструмент стратегічного управління має цікавити, насамперед, управлінський персонал.

Багаторічний досвід впровадження системи стратегічного управління у діяльність різноманітних підприємств та організацій України вказує на те, що місію підприємства доцільно конкретизувати ще й у спеціальній розшифровці, у якій мають знайти своє відображення:

- назва підприємства;
- цільові орієнтири його діяльності на довгострокову перспективу;
- опис продукції, що виготовляється (послуг, які надаються);
- визначення кола основних споживачів;
- декларативна характеристика технологій та інновацій, які застосовуються у виробництві;
- філософія функціонування підприємства, заснована на його загальних цінностях;
- внутрішня концепція діяльності (сильні сторони, переваги і можливості);
- зовнішня концепція функціонування (проголошення відповідальності перед споживачами і регіоном, у якому підприємство здійснює свою діяльність).

На нашу думку, зазначення назви підприємства є важливим і необхідним елементом місії, тому що:

по-перше, у загальній сукупності інших формулювань, місія, що містить у собі назву підприємства чи починається з нього, дозволяє виділити даний суб'єкт господарювання серед конкурентів;

по-друге, це накладає певну відповідальність на керівництво і персонал підприємства за виконання зобов'язань, заявлених в місії, стимулює їхнє прагнення до досягнення поставлених цілей.

На основі попередніх міркувань можемо зробити висновок про те, що формулювання місії підприємства має знаходитися в гармонічному поєднанні з його історією, діловою репутацією та іміджем. На кожному рівні управління місію необхідно перетворити на конкретні стратегічні цілі, які мають бути досяжними і взаємоузгодженими. Від характеру таких цілей буде залежати реальність і ефективність обраної стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, місія має відображати загальний орієнтир розвитку конкретного суб'єкта господарювання на найближчі 10 – 20 років, тому не варто переглядати її кожного року, реагуючи на щонайменші зміни зовнішнього середовища.

### **Література**

1. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: Учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2008. – 464 с.
2. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник для студентів вузів / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 440 с.
3. Клейнер Г. Стратегический менеджмент: Актуальные проблемы и новые направления / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2009. - № 1. – С. 15 – 22.
4. Корецький М.Х. Стратегічне управління: Навчальний посібник для студентів вузів / М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дачій. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 240 с.
5. Кредісов А. Стратегічний менеджмент на початку ХХІ ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. - № 2. – С. 28 – 37.
6. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Навчальний посібник для студентів вузів / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 352 с.

7. Череп А.В. Стратегічне планування і управління: Навчальний посібник для студентів вузів / А.В. Череп, А.В. Сучков. – К.: Кондор, 2011. – 333 с.

**Другова О.С.**

асистент кафедри «Фінанси»

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ КАТЕГОРІЙ КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ**

Аналітичний метод застосовується у тих випадках, коли важливо зробити висновок за тими даними даних, які принципово не можуть бути отримані жодним іншим методом (розрахунки, експеримент та інше). Аналітичний метод дослідження дозволяє охопити велику кількість підприємств, а також ґрунтується на зборі й аналізі конфіденційних та достовірних даних з підприємств. Автором проводилось дослідження проблеми конкурентного потенціалу підприємства на основі визначення конкурентоспроможності підприємства [1]. У ході цього дослідження респондентам було запропоновано висловитися по проблематиці, що стосується сприйняття деяких аспектів маркетингу, фінансів, глобалізації й конкурентоспроможності. Обсяг вибіркової сукупності склав 47 підприємств, що забезпечило очікувану середню помилку  $\pm 1\%$ . Респондентами виступили працівники вищої ланки управління підприємств машинобудівної галузі.

Середовище діяльності підприємства характеризується останнім часом усе більшою складністю. Задоволення вимог зовнішнього середовища за допомогою формулювання адекватних йому цілей породжує необхідність оцінювати внутрішню й зовнішню ефективність діяльності організації, а відповідно, і керівників. Надзвичайно важливо при цьому знати потенціал організації (кадровий, фінансовий, економічний, технічний, технологічний і т.п.), здатність потенціалу адаптуватися до змін елементів зовнішнього середовища, можливість управління поведінням елементів зовнішнього середовища, процесом адаптації організації.

У рамках цього дослідження респондентам було запропоновано оцінити рівень впливу зовнішнього середовища на діяльність свого підприємства. Абсолютна більшість опитаних (45%) відмічає зміни зовнішнього середовища. Майже порівну розподіляються відповіді на те, що зміни можна прогнозувати (28 %) і ні (21%). Таким чином, майже кожне підприємство машинобудівної галузі піддається змінам зовнішнього середовища.

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах подальшого розвитку економіки пов'язана, насамперед, з розробкою системи управління конкурентоспроможністю [2]. Завоювання й утримання конкурентних переваг – ключові фактори успіху підприємства в конкурентній боротьбі. Особливої гостроти ця проблема набуває в умовах посилення інтенсивності конкуренції на окремих ринках, де виробники

продукції повинні постійно відслідковувати зміни попиту, вартості сировинних ресурсів, а питання рентабельності активів прямо залежить від ступеня використання новітніх підходів у сфері стратегічного маркетингу. Це викликало питання про конкурентоспроможність компанії, котре було задано респондентам цього опитування. 66 % опитаних представників підприємств вважають, що керівництво їх компанії постійно прагне до розвитку конкурентоспроможності підприємства і здійснює цілеспрямовані зусилля у цьому напрямку. Цей факт не може не радувати тому, якщо підприємства прагнуть до підвищення конкурентоспроможності і підвищують її, то автоматично підвищується конкурентоспроможність галузі, а слідом, і конкурентоспроможність національної економіки. Але, усе ж таки невеликий відсоток (2 %) респондентів заявляють, що їх компанія скоріше не прагне до підвищення конкурентоспроможності.

У проведеному дослідженні ключовим питанням було визначення поняття дефініції конкурентного потенціалу підприємства. На основі отриманих відповідей, можна зробити висновок, що конкурентний потенціал – це систематизований, взаємоузгоджений план підприємства, який забезпечує досягнення поставлених конкурентних цілей, стратегічному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Так відповіли 80% опитаних представників підприємств. Тобто, якщо зіставити попередні відповіді на питання даного дослідження, то можна побачити, що в основному про конкурентний потенціал говорять ті компанії, котрі постійно прагнуть до підвищення своєї конкурентоспроможності і відчують помітний вплив глобалізації на середовище діяльності. Також, це підтверджує ще одну гіпотезу про те, що конкурентний потенціал пов'язаний з конкурентоспроможністю підприємства. 60% респондентів вважають, що конкурентний потенціал все ж таки є елементом конкурентоспроможності.

Якщо про конкурентний потенціал йде мова і на підприємствах знають про це, то доцільно було б з'ясувати оцінюють його чи ні і якими саме методами. У зв'язку з цим респондентам було запропоновано 2 питання. На питання оцінюється чи ні конкурентний потенціал на підприємстві більше 45% відповіли, що ні. Це, скоріш за все, обумовлене тим, що до сих пір немає чіткого визначення конкурентного потенціалу і методу його оцінки. Тобто підприємства стикаються з проблемою неопрацьованого питання. Завдяки чому можна зробити висновок про актуальність теми дослідження. Але 15% представників підприємств відповіли, що вони скоріше оцінюють конкурентний потенціал, чим ні. Скоріш за все, оцінка конкурентного потенціалу йде або методом експертних оцінок, або бальним. Жодний з методів не дає точного результату в оцінці потенціалу і спирається тільки на суб'єктному відображенні результатів. Що стосується показника оцінки конкурентного потенціалу, то деякий процент респондентів (15%) відповіли, що цей показник повинен бути кількісний. Тобто такий, котрий можна було б «поміряти» у певних одиницях. Це доцільно, перш за все тому, що показником, який кількісно оцінюється легше керувати. Проте 80% представників підприємств вважають, що показник конкурентного потенціалу повинен бути

кількісно – якісним, і лише 5% - тільки якісним. Але усе таки залишається питання про те, як само буде вимірюватись «якість» конкурентного потенціалу.

Для кожного підприємства здатність випереджати конкурентів по товарах/ послугах описується певними факторами, які входять до складу того, чи іншого потенціалу. У зв'язку з цим, респондентам було запропоновано обирати три фактори з перелічених, які є основними для забезпечення конкурентного потенціалу. Таким чином, формується перелік потенціалів, які мають більший вплив на конкурентний потенціал підприємства. Ефективний маркетинг належить до маркетингового потенціалу і має більший вплив (15 %). До фінансового потенціалу можна віднести наступні складові: ефективне управління фінансами (20 %) і ефективне управління витратами (6 %). Виробничий потенціал складається з: доступу до дешевої сировини і матеріалам (22 %), сучасні технології виробництва (6%), система управління якістю (3 %). Ефективне використання нових знань (5 %), динаміка навчання працівників компанії (5 %), компетенції персоналу (7 %) – все це є складові трудового потенціалу.

Проведене дослідження не претендує на повноту висвітлення усіх аспектів порушеної проблеми – дуже складною та багатоплановою вона є. Крім того, деякі висновки, до яких дійшли в процесі аналізу, носять, скоріше, гіпотетичний, ніж констатуючий характер. Але, у ході дослідження було виявлено, що поняття конкурентного потенціалу використовується підприємствами машинобудівної галузі. Тому доцільно було б його конкретизувати і запропонувати метод оцінки на підприємствах.

#### **Література**

1. Семинар по итогам исследования «Управление конкурентоспособностью предприятия в условиях глобализации»: НТУ «ХПИ», 5 апреля 2007 г. под рук. Решетняк Е. В., Данько Т.В.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч.посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

**Поліщук С.В.**, старший викладач,  
**Філімонов А.Г.**, студент 4 курсу

*Національний технічний університет України „КПІ”, м. Київ*

### **ПИТАННЯ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Зараз в Україні склалася така ситуація, що деякі з підприємств, які намагалися впровадити бюджетування, не змогли правильно цього зробити й відмовилися від подальших спроб. Деякі підприємства впровадили бюджетування, але не одержали бажаної віддачі від його використання.

Можливо за таких обставин необхідно звернути увагу на те, що на Заході останнім часом поширені думки американських топ-менеджерів, які пропонують відмовитись від процесу бюджетування взагалі [3, с.107].

Багато хто не поділяє таку точку зору і вважає, що з огляду на нерозвиненість систем контролю, а також в принципі системи класичного бюджетування така відмова може ускладнити всю систему управління підприємством. Але у даній роботі ми спробуємо пояснити чому необхідно удосконалювати систему бюджетування та яким чином це зробити.

Протягом багатьох років традиційна модель бюджетування влаштувала всіх. Вона добре функціонувала в стабільних ринкових умовах, при відомих конкурентах, дії яких були передбачувані; рішення приймалися в штаб-квартирах фірм, ціни відображали внутрішні витрати, життєві цикли стратегії та продуктів були досить-таки тривалими за часом, клієнти мали обмежений вибір, а пріоритетом акціонерів було якісне управління. Але дані умови залишилися в минулому. Для ведення успішної конкурентної боротьби в умовах «нової економіки» підприємствам необхідно позбутися від старої ментальності планування і бюджетування та залучити всіх співробітників у процес створення нової бази для постійного поступального руху до поставленої мети [4, с.35].

З огляду на вищезазначене, ми вважаємо, що зараз підприємствам необхідно:

- швидше реагувати на небезпеки і можливості конкурентної боротьби і на мінливі вимоги клієнтів;
- залучати та утримувати найкращі кадри, які готові нести відповідальність за прийняття рішень і приймати необхідність звітувати за результати роботи на своїй ділянці;
- постійно пропонувати інноваційні рішення та розширювати комерційну діяльність;
- працювати з меншими витратами і більш високою ефективністю, досягаючи таким чином найкращих результатів;
- підвищувати знання за вимогами клієнтів і фокусувати увагу на підвищенні рентабельності всіх клієнтів;
- надавати своїм акціонерам стійкі та конкурентоспроможні корпоративні результати виконання поставлених завдань.

Традиційне бюджетування як інструмент корпоративного управління, все більш розглядається менеджерами як перешкода для розвитку, а саме [2, с.95]:

- бюджет як перешкода для швидкого реагування;
- бюджет як бар'єр на шляху пошуку і утримання талановитих співробітників;
- бюджет як перешкода для інновації;
- бюджет як бар'єр на шляху до рентабельності;
- бюджет як бар'єр для більш тісного співробітництва з клієнтами;
- бюджет як бар'єр на шляху досягнення стійких, конкурентоспроможних корпоративних результатів.

На наш погляд, інструментом удосконалення системи бюджетного планування може стати Beyond Budgeting Model (Модель «За межами бюджетування»). Дана модель спроектована для того, щоб обходити традиційні перешкоди бюджетування і створювати гнучку систему, яка б дозволила

локальним менеджерам думати нетрадиційно, швидко приймати рішення, а також співпрацювати і взаємодіяти при роботі над інноваційними проектами з колегами в багатofункціональних групах одночасно всередині підприємства і за його межами.

Міцну архітектуру для впровадження моделі Beyond Budgeting Model забезпечують дванадцять принципів, а саме [1]:

1. Самоврядування.
2. Розвиток відповідальності.
3. Уповноважені менеджери.
4. Мережева структура.
5. Ринкова координація.
6. Підтримуюче керівництво.
7. Відносні цілі.
8. Гнучкі стратегії.
9. Попереджувальні системи.
10. Ресурси «Точно в строк».
11. Швидке розподілене управління.
12. Відносні, колективні премії.

Перші шість принципів пов'язані з кліматом управління і ефективністю в компанії. Вони описують як модель організації, так і делегування повноважень і відповідальності співробітникам, що працюють безпосередньо з клієнтами.

Принципи із сьомого по дванадцятий пов'язані з процесами управління ефективністю.

Підсумовуючі все вищесказане необхідно зазначити, що на думку деяких науковців, система бюджетування на сучасному етапі розвитку не зовсім відповідає вимогам, які продиктовані життям, а саме:

- швидкість реагування;
- прийняття рішень;
- менші витрати і т.д.

Тому, на наш погляд, такою альтернативою може стати модель Beyond Budgeting Model, основні риси якої:

1. Більш швидка реакція.
2. Інноваційні стратегії.
3. Більш низькі витрати.
4. Більш лояльні клієнти.

### Література

1. Даум Ю. Beyond Budgeting: Модель для управления и контролинга в 21 веке (перевод статьи Юргена Даума в германском журнале "Контроллинг и Финансы") [Електронний ресурс]. – <http://bss.in.ua/theory/planning/beyond-budgeting/112-beyond-budgeting-21>
2. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / Ковтун С. – Х. : Фактор, 2005. – 336 с.
3. Фрезер Р. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов / Р. Фрезер, Д. Хоуп; пер. с англ. – М. : ООО "Вершина", 2005. – 256 с.
4. Хоуп Д., Фрейзер Р. За гранню бюджетування. Як керівникам вирватися з пастки щорічних планів. – М.: "Вершина", 2007. – 272 с.

**Франко Л.С.**

аспірант

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

## **ТРАНСФОРМУЮЧА РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСАХ ВЗАЄМОДІЇ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА**

Взаємозв'язок економічного зростання й людського розвитку традиційно є однією з ключових проблем економічних, філософських, соціологічних і багатьох інших наукових досліджень. Продуктивні сили і виробничі відносини постійно розвиваються, при цьому відбувається зростання ролі людини в системі сучасного виробництва. Особливо значимою стає роль людини внаслідок інноватизації економічного життя суспільства. Індивід – носій людського капіталу є творцем інновацій, а отже його діяльність є рушійною силою прогресивного розвитку господарських процесів.

Для створення товарів і послуг застосовується певний набір факторів виробництва. Згідно з класичною економічною теорією ними є земля, капітал та робоча сила. У ХХ ст. до класичної тріади факторів було додано ще один – підприємницькі здібності. Така класифікація факторів виробництва довгий час вважалася завершеною, але під впливом науково-технічного прогресу, інтенсивного розвитку комп'ютерних та інноваційних технологій виникла необхідність виокремлення ще одного самостійного фактору – інформації. В умовах становлення інноваційної економіки інформація, трансформуючись у знання, виходять на перший план серед факторів виробництва.

Інформація перестає бути лише безкоштовним товаром; вона проникає в усі сфери господарської діяльності і використовується як ресурсне благо та ефективний засіб виробництва. У той же час навіть повна інформація не є гарантією успіху підприємства. Уміння використовувати отримані відомості для ухвалення найкращого за існуючих обставин рішення характеризує такий інформаційний ресурс, як знання[2, с. 310].

Інформація, перетворена свідомістю людини на знання, в сучасних умовах господарювання стає дійсно провідною продуктивною силою. Однією з основних ознак сучасної економічної діяльності є наявність складової знань у кожному продукті чи послугі. При цьому під знаннями розуміються не тільки ті, що отримуються людиною у освітніх закладах, але також ідеї, рішення з приводу того, як організувати виробництво, вдосконалити продукцію тощо.

Нині людина з притаманними їй досвідом, навичками та вміннями стає ключовою фігурою виробничого процесу. Її людський капітал виступає вирішальним фактором виробництва. За визначенням, до якого схиляється більшість вітчизняних науковців, людський капітал це – сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці та завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника[1, с. 118].

За умов становлення інноваційної економіки відбувається зміна ролі людського капіталу, перетворення його з витратного фактора в основний продуктивний і соціальний фактор. Підтвердженням є той факт, що людський капітал формує 64 % загального обсягу багатства кожної країни (фізичний – 16 %, природний – 20 %), а у найбільш розвинених країнах, таких як Японія, частка людського капіталу у створенні національного багатства сягає 80% [4, с.63].

Як стверджує В.М. Геєць «...головним чинником економічного зростання у розвинених країнах виступає не матеріальна, а інтелектуальна складова – знання людини, що в кінцевому значенні спричиняють зростання продуктивності праці і виступають визначальним фактором економічного зростання в сучасних умовах» [3, с. 22].

Значення людського капіталу в системі основних факторів виробництва унікальне. Воно обумовлене тим, що всі фактори можуть взаємодіяти у виробничих процесах лише завдяки трудовій діяльності людини. Роль індивіда у виробництві визначається тим, що він є не тільки творцем і носієм людського капіталу. Людина, як суб'єкт виробничих відносин використовує надбаний людський капітал і, ці дії, стають джерелом створення матеріально-речових, науково-дослідних і організаційно-управлінських факторів розвитку підприємства.

Отже, в умовах сучасних економічних відносин, детермінованих інноваційними процесами розвитку, людський капітал, що вкладається індивідом у виробництво, слід оцінювати як чинник, який активізує використання інших факторів виробництва. Людський капітал стає причиною виникнення нових продуктивних якостей землі, капіталу, підприємництва та інших ресурсів, що використовують суб'єкти господарювання. Кожен з названих факторів, набуваючи нової якості, у поєднанні з людським капіталом бере участь у формуванні принципово нової системи економічних ресурсів, що вводяться підприємствами. Використання створеної за опосередкування людського капіталу нової системи факторів виробництва є необхідною умовою господарського розвитку на макрорівні.

### **Література**

1. Грішнова О.А. Людський розвиток : навч. посібник / О.А. Грішнова – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с .
2. Кушнір Л.Л. Гносеологія ресурсів в економіці, її еволюція і сучасний концепт. / Л.Л. Кушнір // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2011 р. – № 3 (57). – С.308-313.
3. Україна у вимірі економіки знань / за ред. В.М. Геєць . – К. : Основа, 2006 – 592 с.
4. Шкурупій О.В. Інтелектуальний капітал у трансформаційній економіці: монографія / О. В. Шкурупій / – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008 – 268 с.

**Гнатко А. І.**, студентка 5 курсу спеціальності менеджмент ЗЕД,  
**Амеліна І. В.**, к.е.н., доцент

*Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ*  
**НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ  
ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ-СУБ'ЄКТІВ ЗЕД**

У сучасних соціально-економічних умовах велику роль в управлінні підприємством-суб'єктом ЗЕД відіграє організація просування товарів на зовнішніх ринках. Одним із найефективніших методів просування товарів, що поліпшує вихід на зовнішні ринки та сприяє пошуку нових партнерів, є участь у міжнародних виставках.

Метою проведення виставок є презентація унікальних можливостей українського та зарубіжного ринків, посилення впливу на наукове та технологічне оновлення будь-якого виробництва, стимулювання розвитку конкурентного середовища для виробників [1,108].

Від результатів виставкової діяльності залежить ефективність та результативність діяльності підприємств всіх галузей економіки. На ефективність виставкової діяльності впливає рівень її організації та проведення.

У процесі організації виставкової діяльності підприємство вирішує ряд основних завдань, таких як: виділення ключових продуктів, аналіз програми виставок, відбір виставок, формування плану-графіку виставок, розрахунок бюджету та оцінка ефективності. Для кожного з цих кроків необхідна велика кількість вхідної інформації та своя технологія прийняття рішення. Тому для ефективного управління виставковою діяльністю підприємств-суб'єктів ЗЕД доцільно використовувати єдину інформаційну систему, яка б була в змозі вирішувати всі вище наведені завдання.

Найбільш відомими комп'ютерними системами управління виставками, що застосовуються в західних країнах для розв'язку окремих завдань, є системи CENTREX та APACS Expo [2].

Система CENTREX заснована на єдиній методиці аудита статистичних даних про виставки, який проводиться незалежними аудиторськими фірмами та забезпечує економію для створення аналогічних систем в інших державах. Застосування даної методики і наявність аналогічної системи означає високий рівень виставкової діяльності.

Система APACS Expo була розроблена для реєстрації відвідувачів виставок і їх підрахунку. Ця система являє собою сукупність комп'ютерів, установлених на стійці реєстрації, підключених у єдину мережу й центрального сервера, у якому вся інформація акумулюється [3].

В Україні велику популярність має комплексна програма-консультант «EXPO: 1001 Рекламоноситель». Ця програма допомагає при: розробці PR- і промо-акцій, рекламних кампаній, пошуку нових ідей для просування продукції, пошуку ідей для виставкових стендів, аналізі отриманої системи розв'язків.

На даний час в Україні нажаль не існує інформаційної системи, яка б могла допомогти у розв'язанні всіх, завдань, пов'язаних з організацією міжнародної виставкової діяльності, але з існуючими темпами розвитку НТП та інтеграції інформаційних технологій в усі сфери управління підприємством така система неодмінно буде розроблена найближчим часом.

### **Література**

1. Економіко-соціальні проблеми виставкової діяльності : матеріали круглого столу / за редакцією першого проректора ДАКККіМ, професора Власової Г.В., доктора економічних наук, професора Гуткевич С.О. – Київ: ДАКККіМ, 2009. – 140 с.
2. Железниченко Н.В. Создание компьютерной подсистемы планирования и определения эффективности проведения выставок. [www.uran.donetsk.ua](http://www.uran.donetsk.ua).
3. Фролова Е. Д., Щербитский В. Б. Использование искусственного интеллекта в управлении выставочной деятельностью. [www.dis.ru](http://www.dis.ru).

### **Голозубова Ю.В.**

студентка 2 курсу спеціальності «Фінанси і кредит»  
*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

## **КОНКУРЕНЦІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Необхідною передумовою існування ринкової економіки в країні є конкуренція між господарюючими суб'єктами на ринку товарів та послуг. У сучасних умовах є гостра потреба в поглибленні теоретичних досліджень конкуренції як головної ознаки, необхідного та важливого елемента сучасної економіки.

З'ясуванню поняття конкуренція в економічній літературі були присвячені роботи як відомих зарубіжних учених-економістів, так і праці російських та вітчизняних дослідників.

А. Сміт заснував теорію, згідно з якою конкуренція - це сила, що спонукає виробників продукції підвищувати її якість, знижувати затрати на виробництво. Й. Шумпетер зазначив, що конкуренція - це постійні зміни «завдяки застосуванню нових товарів, нових методів виробництва чи нових комерційних можливостей» [1, с.43].

Конкуренцію в повсякденному розумінні прийнято вважати суперництвом економічних суб'єктів за кращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів та послуг. Класики економічної теорії стверджують, що конкуренція є елементом ринкового механізму, який дає змогу зрівноважити попит і пропозицію.

В. Базилевич визначає конкуренцію як змагання економічних суб'єктів за кращі результати ринку. Він розглядає конкуренцію як суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт і послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних із продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам [2, с.206].

С. Мочерний, В. Симоненко та В. Секретарюк розглядають конкуренцію як важливу рушійну силу розвитку економічної системи, складову господарського механізму, яка діє через попит, пропозицію та ціну й дає можливість скоординувати, узгодити поведінку різних суб'єктів [3, с.200-201].

3. Борисенко характеризує конкуренцію як критерій визначення типу структури галузевого ринку. Якщо можливість впливу мінімальна, то йдеться про досконалу конкуренцію, якщо ж підприємці мають змогу певним чином впливати на загальні умови ринку - це свідчить про наявність однієї з форм недосконалої конкуренції [4, с.318].

На мою думку, конкуренція є змаганням між виробниками (продавцями) товарів, а в загальному випадку - між будь-якими економічними, ринковими суб'єктами; боротьба за ринки збуту товарів та послуг з метою отримання вищих доходів, прибутку, інших вигод.

Багато уваги сучасні економісти приділяють питанню класифікації конкуренції. З.М. Борисенко виділяє такі види конкуренції:

1. Залежно від стану ринку: вільна ("досконала") конкуренція; суперництво між монополіями ("недосконала" конкуренція); регульована конкуренція.

2. З урахуванням методів змагальності: цінова та нецінова [4, с.472].

Розкриваючи сутність поняття «конкуренція» не можна обійти увагою її ролі в ринковій економіці, яка краще розкривається в її функціях.

Слід зазначити, що конкуренція являє собою цивілізовану, легалізовану форму боротьби за існування й один з найбільш дієвих механізмів відбору та регулювання в ринковій економіці.

За своєю сутністю конкуренція є важливим фактором розвитку підприємництва, підвищення рівня пропозиції, забезпечення прав споживачів, підвищення рівня зайнятості населення. Як зазначає Б. Буркінський, конкуренція в підприємстві - це процес управління підприємцем своїми конкурентними перевагами для досягнення мети в конкурентній боротьбі, що здійснюється в рамках законодавства [5, с.193].

На думку Т. Горьковой конкуренція є дуже тонким і гнучким механізмом регулювання вільного ринку, який допомагає фірмам миттєво реагувати на будь-які зміни ринкової кон'юнктури [6, с.67].

Сучасна економічна наука розглядає конкуренцію як економічну категорію, наділену певними функціями: досягнення збалансованості між попитом і пропозицією; стимулювання впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво; визначення вартості товарів і формування ринкової ціни; вибору найбільш ефективних форм власності та господарювання через механізм фінансового банкрутства.

Результатом конкурентної боротьби на ринку є підвищення якості товарів, робіт, послуг відіграють важливу роль не лише для виробника, а й для споживача, оскільки споживач отримує широкий вибір товарів споживання, забезпечується реалізація його прав на якість продукції, що у свою чергу підвищує конкурентоспроможність національної продукції.

А. Гальчинський та В. Геєць вважають конкуренцію необхідною умовою розвитку ринкових відносин. Саме вона повинна стати для нашої держави одним з головних рушіїв, що забезпечують поступ національної економіки за інноваційною моделлю розвитку [7, с.247]. Конкуренція - це результат

взаємодії умов та чинників, які створюють необхідне оточення для досягнення суб'єктами господарювання конкурентних переваг.

Саме державі, на мою думку, сьогодні належить провідна роль у створенні відповідних умов для розвитку конкуренції в Україні. Саме цим країна відрізняється від економічно розвинутих країн. Ця роль держави у функціонуванні конкурентного середовища має бути різноплановою й реалізовуватися різними шляхами, а саме: захист малого й середнього підприємництва; вдосконалення системи державної допомоги; гармонізація промислової та конкурентної політики; сприяння зниженню бар'єрів вступу на ринки; створення загальнодоступної системи інформації про ринок тощо.

Ще одним, на мій погляд, перспективним заходом, який би дозволив державі сприяти розвитку конкуренції в ринковій економіці перехідного типу є вдосконалення монополю-конкурентного законодавства.

Наявність конкуренції може відігравати як позитивну так і негативну роль в економіці. Таким прикладом може бути Уганда, де в процесі здійснення економічних реформ лібералізація економіки призвела до антиконкурентної практики з боку іноземних компаній, що зловживали своїм монополюним становищем. Відбувся продаж неякісних мастильних матеріалів сільським споживачам, підозрілих молочних виробів, інших харчових продуктів під виглядом продовольчої допомоги. Це негативно позначилося на розвитку конкуренції в країні.

Отже, на підставі вищезазначеного можна зробити певні висновки.

Конкуренція є поняттям, сутність якого досліджувати як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники в різні часи.

Формування теорії конкуренції є процесом постійного порівняння наукових пояснень, думок, які розроблені та існують в економічній науці. недобросовісна конкуренція, цінова і нецінова, динамічна і стабільна.

Конкуренція відіграє важливу роль у розвитку ринкових відносин, підвищенні рівня розвитку як певної галузі так і всього народного господарства в цілому, рівня експортоспроможності національної продукції.

### **Література**

1. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм, демократія. - К., 1995.
2. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилиевича. - К.: Знання-Прес, 2001. - 581 с.
3. Основы экономической теории: учебник / С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк и др. - К.: Знання, КОО, 2000. - 607 с.
4. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: підручник. - К.: Таксон, 2004. - 704 с.
5. Буркинський Б. В. Конкурентоспособность предприятия. - О., 2002.
6. Горькова Т. Стратегія конкурентної боротьби в підприємництві / Т. Горькова // Економіст. - 1999. - № 6. - С.66-73.
7. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) "Шляхи Європейської інтеграції" / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. - 416 с.

**Гончарова М. Л.**

к.е.н, доцент,

*ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”, м. Суми*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

У ХХІ ст. фундаментом сучасного суспільства виступає керована організація як суспільний інститут, мета якого полягає в досягненні результату. Тому все більше увага приділяється впливові менеджменту на продуктивність організації та результативність діяльності всередині організації та за її межами [1, с. 65].

На сьогодні більшість проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства різних галузей економіки, обумовлене такими обставинами:

- відставанням від високорозвинутих країн, зокрема в сфері управління та організації виробництва;
- якість управління – один з основних, якщо не вирішальний чинник конкурентоспроможності;
- перехід від індустріальної економіки до інформаційної економіки;
- сучасні технології управління – великий дефіцит в Україні.

Тому очевидним є той факт, що Україні як ніколи необхідні системи управління, які б забезпечили підприємству (організації) чи фірмі досягнення стандартів світового рівня, високий рівень конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках. Це означає здатність компанії вирішувати, здавалося б, взаємовиключні завдання: одночасно підвищувати якість і продуктивність, бути лідером у сфері задоволення потреб та запитів споживачів, забезпечувати прийнятний рівень цін за рахунок постійного зниження витрат. У зв'язку з цим постає питання щодо здатності сучасних керівників зробити управління основним фактором конкурентоспроможності, а значить, і довгострокового успіху в бізнесі, або займатися лише пошуком способу виживання на ринку.

Сучасний вітчизняний менеджмент являє собою:

- вплив на споживача за допомогою інтенсивної телевізійної реклами для збуту не завжди нових та невисокої якості товарів;
- застосування цінової політики, яка базується виключно на перекладенні своїх не виправдано високих виробничих витрат на малозабезпеченого споживача;
- просування продукту на ринок у більшості випадків через структури, що контролюються державними службовцями, які лобіюють інтереси певних підприємницьких структур;
- відсутність чи неефективність стратегічного управління на базі стратегічного планування [2, с. 11–22].

Слід зазначити, що в сучасній теорії управління виділяють такі рівні (стадії) конкурентоспроможності [3]:

- нульовий рівень – менеджери компаній розглядають можливості їх виживання в умовах ринку, пов'язані не з реструктуризацією управління, а з перепрофілюванням або ліквідацією;

- перший рівень можна охарактеризувати так: розуміння маркетингу як основної функції менеджменту; “сліпа” прихильність до примітивної цінової конкуренції; недостатня увага кваліфікації та мотивації працівників щодо питань управління персоналом; нерозуміння ролі менеджменту в цілому (управління за старою звичкою);

- другий рівень – перетворення маркетингу в основну функцію менеджменту; намагання стати маркетингоорієнтованими фірмами; застосування сучасних форм та методів конкуренції; зміни кадрової політики; застосування прогресивних форм і методів управління;

- третій рівень характерний для компаній, що сповідують концепцію інтегрованого маркетингу, який зорієнтований на передбачення потреб і запитів споживачів. Ефективність виробничих систем визначається не стільки внутрішніми факторами (інструментарій маркетингу, оптимальне виробниче планування та ін.), скільки зовнішніми факторами, тобто якістю організації та ефективністю системи управління;

- четвертий рівень – компанії з виробництвом світового класу, виробництвом інформаційної ери. Ці підприємства спрямовують свою діяльність на задоволення потреб та запитів споживача як основної контрольної функції. Маркетинг – головна інтегрована функція, тобто всі функції управління безпосередньо залучені в процес маркетингових досліджень або систематизації їх результатів.

Отже, більшість вітчизняних підприємств знаходиться на другому рівні конкурентоспроможності. Для вирішення зазначених проблем необхідно, по-перше, застосування інтегрованих підходів до управління підприємствами (процесний, системний та ситуаційний); по-друге, потрібна також певна зміна пріоритетів з боку держави, а саме розробка комплексних програм розвитку вітчизняних підприємств певних галузей економіки, що забезпечать високу конкурентоспроможність відповідно до потреб сьогодення, а також прорив до лідерства в управлінні, що дозволить компаніям бути успішними, а не просто існувати.

### Література

1. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI : учебное пособие / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. : – М. : ИД “Вильямс”, 2007. – 288 с.
2. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг : настольная книга по исследованию рынка : учеб. пособие // В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 528 с.
3. Robert H. Hayes / Dynamic Manufacturing / Hayes H. Robert, Steven C. Wheelwright, Kim B. Clark. – N.Y. : The FREE PREES, 1988.

**Гордієнко Т.В.**

аспірант

*Харківська національна академія міського господарства, м. Харків*

## **СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «БУДІВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО»**

Антикризове управління результативністю це інструмент, який являє собою багаторівневу цілеспрямовану багатокритеріальну систему що об'єднує сукупність цілей, задач, методів, структур, суб'єктів управління, процедур і заходів, спрямованих на подолання кризових явищ та підвищення показників, які відображають результативність його діяльності на ґрунті поєднання технології вартісного управління та бюджетування. Тому, у рамках проблеми визначення ринкової вартості підприємства стає актуальним дослідження економічної категорії «будівельне підприємство» з огляду на її еволюцію у процесі економічного розвитку суспільства.

Аналіз тлумачення економічної категорії «підприємство» в нормативній літературі, наукових дослідженнях фахівців свідчить про різноманітність її визначення з позицій інституційного, системного, ресурсного та ринкового підходів та потребує уточнення.

У сучасній трактовці «підприємство» розглядається як інституційна структура, яка існує у інституційному середовищі суспільства, що характеризується одночасним існуванням великої кількості інституційних систем, (політичної, економічної, правової, соціально-культурної та ін.), має ієрархічну структуру, здійснення його діяльності відбувається у рамках певних інституційних відносин і обмежень [1 та ін].

З позицій системного підходу, підприємство є цілісною, скоординованою, динамічною, саморегульованою економічною системою, яка містить сукупність взаємопов'язаних відносно відокремлених елементів та підсистем з специфічними цілями, функціонування яких спрямоване на досягнення загальної мети.

Г.Б. Клейнером була розроблена системно-інтеграційна теорія підприємства в якій він всебічно досліджував його функції на основі системної парадигми та парадигми розвитку у нестабільному економічному середовищі [2].

Багатьма авторами «підприємство» розглядається з позиції ресурсного підходу як відносно відособлена економічна системи, яка для досягнення конкурентних переваг спрямовує специфічні здатності і внутрішні ресурси (технічні, технологічні, фінансові, трудові, інформаційні та ін.), створені в результаті суспільного розподілу праці, на досягнення певних результатів (виробництво продукції, послуг) [3 та ін].

За думкою С.І. Бай підприємство є особливою формою соціально-економічного утворення, один з різновидів організації, яка відповідає таким критеріям, як: універсальність, фундаментальність, взаємопов'язаність і може бути віднесена до рангу економічної категорії.

Ним були сформульовані базові принципи ресурсно-ринкового підходу до управління підприємством [4, с. 17, 49-51].

Можна зустріти визначення категорії «підприємство», як:

- соціально-економічний інститут призначений для виробництва та продажу матеріальних благ [5, с.9];
- складна система використання економічних ресурсів (трудових природних, фінансових), що змінюється в залежності від видів продукції (робіт, послуг) та методів виробництва та продажу [6, с.7];
- юридична особа що є основною одиницею комерційної діяльності, що виробляє товар [7, с.7];
- сукупність капіталів з різних джерел (інвесторів, кредиторів), та доходів отриманих в результаті діяльності [8, с. 10].

У загальновизнаному значенні, під категорією «підприємство» розуміють певне соціально-економічне утворення, яке функціонує в системі суспільного виробництва з метою виробництва продукції, товарів, робіт, послуг, діяльність якого спрямована на отримання певного результату.

Діяльність будівельного підприємства має галузеві ознаки, такі як:

- унікальність об'єктів будівництва (кожен об'єкт, навіть збудований за одним проектом унікальний в силу геологічних особливостей ґрунтів, а тим більше об'єкти промислового будівництва);

- тривалість операційного циклу (строки будівництва можуть дорівнювати декілька років при будівництві великих промислових об'єктів на відкритому повітрі);

- особливість технології, організації виробничого процесу та процесу матеріально-технічного постачання (технологічно рухається не продукція, як при виробництві на підприємстві, а робочі місця навколо об'єкту будівництва, матеріально-технічне постачання здійснюється окремо для кожного об'єкту);

- особливість формування вартості об'єктів будівництва (вартість об'єкту будівництва залежить від кліматичних і геологічних особливостей місцевості, особливостей підготовки будівельного майданчика, пори року і т.і.);

- особливість фінансування, розрахунків та обліку (через велику вартість об'єктів потребує авансів замовників, проведення розрахунків проводиться за виконани конструктивні елементи та види робіт, пооб'єктний облік витрат на будівництво);

- залучення до будівництва об'єктів інших підприємств, що виконують загальнобудівельні і спеціальні будівельні і монтажні роботи.

Отже, економічну категорію «будівельне підприємство» треба тлумачити комплексно на основі поєднання базових принципів інституціонального, системного, ресурсного і ринкового підходів. Це складна ієрархічна система інституційного середовища суспільства; відносно відосблена економічна система, яка має специфічні здатності і внутрішні ресурси; діє в умовах ринкової конкуренції, яка обмежує його поведінку; складається з взаємопов'язаних елементів і підсистеми, які характеризуються відповідними цілями; характеризується системою

внутрішніх і зовнішніх фінансових відносин між її суб'єктами; діяльність його спрямована на досягнення результату. Як об'єкт економічних відносин у сфері матеріального виробництва будівельне підприємство характеризується: цілями діяльності; особливим режимом функціонування; структурою зовнішніх і внутрішніх відносин, в т.ч. фінансових; поведінкою на ринку; життєвим циклом (стадією розвитку); організаційною структурою; соціально-економічною політикою; наявністю внутрішніх ресурсів; технологічною областю (галуззю); витратами діяльності; конкурентоздатністю.

### **Література**

1. Решетило В. П. Нелинейные механизмы становления единого национально-сетевое экономического пространства в самоорганизующихся системах / В. П. Решетило // Труды Дон НТУ. Сер. Экономическая. - 2006. - Вып. 103-2. - С. 43-50.
2. Клейнер Г. Б. Системная парадигма в экономических исследованиях : новый подход [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер // Режим доступа : <http://www.kleiner.ru>. - [Назва з екрану].
3. Чистов Л. М. Экономика строительства: эффективное управление. Системный, ресурсный, оптимизационный, программно-целевой, экспоненциальный подходы / Л. М. Чистов. - 2-е изд. - М.: Питер, 2003. - 640 с.
4. Бай С. І. Розвиток організації : політика, потенціал, ефективність : монографія / С. І. Бай. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. - 280 с.
5. Тарасевич Л. С. Теория корпоративных финансов : [учебник] / Л. Г. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леуссий. — М. : Высш. образование, 2008. - 237 с. - (Университеты России).
6. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. — 2-е изд. испр. - М.: Омега-Л, 2007. - 288 с.
7. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. - М. : ИНФРА-М, 1998. - 343 с.
8. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. - М. : Финансы и статистика, 1997. - 800 с. - (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

**Гунченко М.В.**

к.е.н., доцент,

**Стадник Л.Л.**

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

## **ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ НАФТОГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

В усьому світі нафтогазова галузь відноситься до найбільш ризикованих видів галузей. Зростаючі обсяги видобутку, транспортування та реалізації енергоносіїв зобов'язують державу і приватні компанії здійснювати ефективне управління ризиками нафтогазової галузі. У будь-якому випадку найважливішим залишається ризик виникнення аварійної ситуації на родовищі (свердловині), що, у свою чергу, може спричинити катастрофу в глобальному масштабі. Проблема управління ризиком не редбає пошук та реалізацію оптимальної (раціональної) системи заходів, що дозволяють знизити показники

ризик. Найбільш ефективним методом зменшення впливу ризиків на стан підприємств нафтогазової галузі є система їх страхування, що дозволяє раціонально розподілити ризик між підприємством галузі та страховою компанією.

Страхування нафтогазової галузі України характеризується певними особливостями. По-перше, це створення кептивних страхових компаній. У цьому випадку материнська нафтогазова компанія створює дочірню страхову компанію для передачі їй своїх ризиків, кошти, залучені на страхування не виходять за межі фінансово-промислових груп, а реальний страховий захист не забезпечується. З метою забезпечення страхового захисту підприємствам слід проводити тендери для вибору страхових компаній, а державі – визначити ряд пріоритетних страхових компаній для підприємств нафтогазової галузі. Подібні тендери дадуть змогу проаналізувати фінансовий стан страхових компаній, і, у свою чергу, стануть гарантами того, що при виникненні страхових збитків умови договору страхування будуть виконані, а збитки відшкодовані [2].

По-друге, у більшості страхових компаній процес укладання угод зі страхування свердловин передбачає надання компанією нафтогазової галузі конфіденційної інформації, що стосується не лише статистики аварійності в компанії за останні 3-5 років, але й її фінансових показників – вартості та річних обсягів буріння тощо.

По-третє, капіталу більшості національних страхових компаній недостатньо для прийняття великих ризиків нафтогазової галузі, оскільки страхові суми за договорами страхування перевищують мільйони доларів США.

По-четверте, аварійність свердловин має деяку стабільність і циклічність. Кількість аварій зростає у літній, а також у зимовий періоди (грудень-січень). На літній період важко знайти рівноцінну заміну спеціалістам, спостерігається неукомплектованість бурових (ремонтних) бригад, що призводить до аварій. Зимовий період припадає на кінець року виникає необхідність виконання планових показників будь-якою ціною, відбуваються поломки бурового та ремонтного обладнання, що також призводить до аварій.

Таким чином, досвід промислово розвинутих країн свідчить про те, що забезпечення страхового захисту у вигляді повного або часткового відшкодування збитків та втрат від стихійного лиха та промислових аварій, дозволить економічно доцільно перерозподілити ризики та суттєво знизити негативні наслідки надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру.

### **Література**

1. Закон України від 18.01.2001 р. №2245-III «Щодо об'єктів промислової небезпеки».
2. Постанова КМУ від 11.07.2002 р. № 956 «Про ідентифікацію і декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки».

**Іванова К.В.**

магістрант спеціальності менеджмент ЗЕД

*Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ*

## **СУТНІСТЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗЕД**

У сучасному менеджменті все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації - це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).

У загальному розумінні мотивація - це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо робити ті чи інші вчинки. [1, с.6]

Мотивація персоналу включає цілу низку складових, а саме: мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивацію володіння засобами виробництва і т.д. [1, с.17]

Всі чинники мотивації можна розділити на матеріальні (економічні) і нематеріальні (позаекономічні) стимули. Іншими словами, недостатньо мотивувати співробітників тільки за допомогою заробітної плати. Крім системи матеріального стимулювання на підприємстві – суб'єкті ЗЕД має бути розроблена додаткова система нематеріальної мотивації співробітників, орієнтована на задоволення їх психологічних, позаекономічних, але теж дуже важливих і значущих потреб. [3, с.17]

Систему мотивації також розділяють на позитивну і негативну.

Позитивна мотивація спрямована на заохочення працівників за високі результати. Це може бути премія до зарплати, звання кращого співробітника і т.д. Співробітників слід стимулювати за проміжним досягненням, не чекаючи завершення всієї роботи, так як великі успіхи важко досяжні і порівняно рідкісні. Тому позитивну мотивацію бажано підкріплювати через не надто великі інтервали часу.

Негативна мотивація - це покарання за недосягнення якихось планів або за порушення дисципліни. Основною метою покарання є не «помста» за неправильні дії підлеглого, а недопущення дій, які можуть принести шкоду підприємству - суб'єкту ЗЕД. [2]

Питання про те, який підхід буде переважаючим - позитивний чи негативний, - вирішується в залежності від умов роботи на конкретному підприємстві та по відношенню до конкретного співробітника. Отже, мотивація

повинна бути адекватною і відповідати результатам роботи персоналу підприємства в умовах ЗЕД.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що система мотивації персоналу підприємства - суб'єкта ЗЕД не буде ефективною, якщо в ній передбачені лише покарання. Однак вона не виявиться ефективною і в тому випадку, якщо буде складатися тільки з позитивних стимулів. Також варто відзначити значимість нематеріальних інструментів стимулювання для співробітників підприємства - суб'єкта ЗЕД і підтвердити помилковість думок про абсолютне значення матеріальних чинників.

#### **Література**

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. /А.М. Колот – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Наиболее эффективные методы мотивации персонала. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prostobankir.com.ua/hr/stati>
3. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах /Н.В. Самоукина. – М.: Вершина, 2006. – 224 с.

#### **Жовновач Р.І.**

канд. екон. наук, докторант

*Класичний приватний університет, м. Запоріжжя*

### **ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкурентоспроможність підприємства є визначальною характеристикою оцінки його діяльності в умовах ринкових стосунків, і визначається мірою реального або потенційного задоволення підприємством потреб споживачів порівняно з підприємствами-конкурентами, що діють на даному ринку, при цьому підприємством дотримуються умови ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах ринку.

Окремі автори, розкриваючи зміст поняття “конкурентоспроможність підприємства”, представляють його як порівняльну характеристику підприємств-конкурентів. Прикладом може бути визначення авторів Малярець Л.М. та Норік Л.О., які розглядають конкурентоспроможність підприємства як відносну порівняльну характеристику функціонування і розвитку підприємства в ринкових умовах на основі реалізації існуючих та створення нових конкурентних переваг, які забезпечують йому кращі результати діяльності [1, с. 38].

Інший підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства полягає у формуванні уявлення про його сутність з позиції потенційних можливостей підприємства в умовах конкурентного ринку. Швейцарська організація “European Management Forum” пропонує таке визначення: “Конкурентоспроможність – це реальна і потенційна здатність компаній, якщо у них є для цього можливість проектувати, виготовляти і збувати в тих умовах, в яких їм доводиться діяти, товари, які за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів” [3, с. 24].

Юданов А.Ю. [3] та Фатхутдінов Р.А. [4], Хруцький В.Є, Корнєєва І.В. [5], формуючи поняття “конкурентоспроможність підприємства” акцентують увагу на здатності випуску конкурентоздатної продукції. Відповідно до цього оцінюється виробничо-технічна база, характеристики і особливості робочого колективу, тобто здатність підприємства забезпечувати потрібний інноваційний, технологічний, ергономічний і економічний рівень продукції.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства полягає в розрахунку, інтерпретації і оцінці комплексу показників, що характеризують стан ринкового середовища і різні сторони діяльності підприємства, які формують його конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність підприємства можна розглядати з різних позицій залежно від суб'єктів її оцінювання, яких можна виділити у чотири групи:

- підприємство-виробник продукції (власники, акціонери, менеджери, персонал);
- підприємства - конкуренти;
- підприємства - споживачі (переробники сировини);
- інвестори;
- держава.

У кожного з них свої інтереси, мета та завдання щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства. Отже, метою оцінки конкурентоспроможності є отримання достовірної інформації про стан конкурентоспроможності підприємства, з одного боку, для прийняття рішення про її корегування з врахуванням поточного стану (положення) на конкурентному ринку, з іншого – про реалізацію конкретних планів зовнішніх користувачів інформації щодо наявності у даного підприємства перспектив партнерства, кредитування, інвестування та можливості впливу на економічний розвиток регіону, галузі.

В монографії Тарнавської Н.П. [6, с. 101-103] виділено основні користувачі інформації про конкурентоспроможність підприємства, та для кожного з них виокремлено пріоритетні аспекти і критерії оцінки конкурентоспроможності:

– для споживачів продукції (послуг) – здатність задовольняти їх потреби (вирішувати проблеми) на основі отримання товарів і послуг, що переважають конкурентів за необхідним набором параметрів, та можливість залучення споживача до формування бізнес-процесу суб'єкта господарювання;

– для конкурентів – здатність створювати поточні та стратегічні конкурентні переваги, які формуються на основі системи знань, умінь і навичок виробництва і збуту продукції, а також забезпечують гнучкість суб'єкта господарювання як економічної системи на засадах інноваційного розвитку;

– для персоналу (теперішнього і потенційного) – конкурентоспроможність системи винагород і вигод, яка обумовлює привабливість суб'єкта господарювання бути місцем реалізації трудового (у т. ч. креативного) потенціалу працівника, та очевидність перспектив розширення мотиваційного поля активізації трудової діяльності;

– для власників і менеджменту – платоспроможність, ліквідність, рентабельність капіталу, а також здатність до превентивного формування і використання системи знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення продукту, випереджуючи за часом теперішніх і можливих конкурентів;

– для інвесторів (у т.ч. й потенційних), кредиторів, партнерів – наявність сутнісних ознак, що є пріоритетом для власників, за умови стратегічної та інноваційної спрямованості потенціалу конкурентоспроможності (орієнтація на створення нових ринків та розширення існуючих) та високоякісного менеджменту, який забезпечує ефективне використання власних і залучених ресурсів, та гнучкість суб'єкта господарювання як економічної системи в умовах існуючого конкурентного середовища;

– для держави – оцінка конкурентоспроможності підприємства з позиції її ролі в економіці та можливості впливу на економічний розвиток. При цьому оцінюється попит на продукцію підприємства, її значимість та обсяги продажу.

Більшість методів оцінки конкурентоспроможності підприємства будуються на застосуванні коефіцієнтів аналізу виробничої діяльності, фінансового стану, ефективності інвестицій тощо. Найбільш обґрунтованим є використання комплексних методичних підходів (в тому числі інтегральної оцінки конкурентоспроможності), націлених на розробку зведеного показника рівня конкурентоспроможності.

Сутність комплексного підходу до оцінки конкурентоспроможності полягає в тому, щоб забезпечити максимальну конкурентоспроможність об'єкту дослідження на основі врахування факторів формування конкурентоспроможності підприємства.

Призначення методик комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства реалізується у виявленні наявних ресурсів підприємства, оцінки ефективності використання потенціалу конкурентоспроможності і визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктивній групі. Таким чином, використовуючи методику комплексної оцінки, конкурентоспроможність підприємства можна представити у вигляді функції:

$$КСП = f(\Phi, B, T, I, O, M), \quad (1)$$

де КСП – конкурентоспроможність підприємства, що змінюється в межах  $[0,1]$  і залежить від перемінних:

Φ – фінансовий потенціал;

B – виробничий потенціал;

T – трудовий потенціал;

I – інноваційний потенціал;

M – маркетинговий потенціал;

O – організаційний потенціал та управління.

Розрахунок інтегрального коефіцієнту конкурентоспроможності підприємства може бути здійснений за формулою:

$$КСП = K_{\Phi} \times V_{\Phi} + K_B \times V_B + K_T \times V_T + K_I \times V_I + K_M \times V_M + K_O \times V_O \quad (2)$$

де  $K_{\Phi}$ ,  $K_B$ ,  $K_T$ ,  $K_L$ ,  $K_M$ ,  $K_O$  – коефіцієнти конкурентоспроможності за відповідними блоками фінансового, виробничого, трудового, інноваційного, маркетингового, організаційного потенціалу та управління;

$V_{\Phi}$ ,  $V_B$ ,  $V_T$ ,  $V_L$ ,  $V_M$ ,  $V_O$  – коефіцієнти вагомості кожного блоку.

Коефіцієнт КСП є інтегральною числовою характеристикою конкурентоспроможності. Чим більше його значення, тим вище конкурентоспроможність підприємства, виходячи з можливостей ресурсного потенціалу. Такий підхід дозволяє оцінювати власний потенціал для забезпечення конкурентоспроможності порівняно з конкурентами для оперативної зміни або коригування стратегії розвитку на відповідному рівні. Запропонована методика оцінки є досить простою, спирається на загальновідомі статистичні методи екстраполяції і зручна для розрахунків і розуміння її менеджерами всіх рівнів управління.

### Література

1. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства. Монографія / Л.М. Малярець, Л.О. Норік. – Харків: Вид: ХНЕУ, 2009. – 216с.
2. Беліченко О.Г. Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності національної економіки. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 22-29.
3. Юданов А. Ю. Конкуренція: теорія і практика: учеб.-практ. пособ. – [2-е изд, испр. и доп.]. / А. Ю. Юданов. – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем”, издательство “ГНОМ-ПРЕСС”, 1998. – 384 с
4. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 312с. (Серия “Высшее образование”).
5. Хруцкий В.Є., Корнеева І.В., Автухова Є.Є. Современный маркетинг. – М.: Финансы и статистика. – 1999. – 356 с.
6. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Наталія Петрівна Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

**Камінський С.І.**

аспірант,

*Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Для сучасних умов господарювання є характерним висока інноваційна активність, кон'юнктурна турбулентність на ринках збуту, що в свою чергу обумовлює розширення або згортання обсягів випуску продукції на фоні нестачі фінансових ресурсів. Це стимулює розширення переліку джерел та методів формування фінансових ресурсів підприємства, використання нових технологій та інструментів фінансового забезпечення, ефективність яких опосередковано оцінюється через параметри фінансового циклу підприємства, якість управління ним. Особливо яскраво це проявляється в діяльності підприємств торгівлі, де фінансові процеси є найбільш динамічними, що притаманні такій високооборотній сфері як торгівля.

Особливості формування операційного циклу, а далі – фінансового циклу, пов'язані з управлінням оборотними активами підприємства. Фактично в процесі управління оборотними активами цільовою настановою є економічне регламентування тривалості виробничого циклу підприємства, що в свою чергу впливає на тривалість його фінансового циклу (циклу грошового обороту підприємства).

В сучасній економічній літературі сформувалось багато різних підходів до визначення економічної сутності фінансового циклу підприємства. Так І.О. Бланк вважає що фінансовий цикл є проміжком часу між початком оплати постачальникам за отриману сировину і матеріали (погашенням кредиторської заборгованості) і початком надходження коштів від покупців за поставлену їм продукцію (погашення дебіторської заборгованості) [1, с. 176]. Деякі вчені, зокрема Ван Хорн Джеймс дають визначення фінансовому циклу як періоду обороту коштів (фондів), котрий дорівнює інтервалу між надходженням і видатками оборотного капіталу [2, с. 361].

Можливі неузгодженості по всьому технологічному ланцюгу руху товарних ресурсів і грошових коштів можуть привести до необґрунтованого росту потреби в оборотних засобах, і навіть привести до кризової ситуації на підприємстві. В зв'язку з цим, оптимізація тривалості фінансового циклу в цілому як єдиного процесу, і кожної його складової, є основою досягнення і підтримання фінансової рівноваги підприємства.

Фінансовий цикл торговельного підприємства має ряд особливостей:

1. Для торговельних підприємств характерна невисока тривалість фінансового циклу, внаслідок відсутності стадії виробництва, і висока оборотність вкладених коштів.

2. Між надходженням і реалізацією товарів існує певний часовий проміжок, що обумовлює необхідність створення товарних запасів у відповідності до обраної політики управління ними і обґрунтування потреби в оборотних засобах, що значною мірою формуються за рахунок кредитів.

3. Валовий дохід (комерційна маржа) торговельного підприємства визначається рівнем цін на ринку постачальників і цін на ринку реалізації, що обумовлює високу залежність підприємств від зовнішніх факторів [3, с. 142].

Управління фінансовим циклом торговельного підприємства є системою взаємопов'язаних принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням політики управління товарними запасами, дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства торгівлі.

Отже, управління фінансовим циклом підприємства спирається на:

- 1) систему управління товарними запасами;
- 2) систему управління дебіторською заборгованістю;
- 3) систему управління кредиторською заборгованістю.

Управління запасами торговельного підприємства спрямоване на забезпечення безперервності процесу реалізації товарів та обслуговування покупців. Ефективність політики управління запасами досягається через зниження поточних витрат на зберігання, закупівлю та обслуговування і передумовлює зменшення величини фінансового циклу підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю як складова в системі управління фінансовим циклом підприємства і передбачає систему заходів з оптимізації розмірів, терміну погашення дебіторської заборгованості торговельного підприємства, тобто з підвищення її якості.

Політика управління кредиторською заборгованістю так само базується на оптимізаційних підходах, плюралізмі інтересів комерційних партнерів і торговельного підприємства, що має забезпечити його фінансову рівновагу і стабільність грошових потоків по всьому ланцюгу розрахунків.

Механізм управління фінансовим циклом включає методи та інструменти аналізу, контролю, планування показників по всіх складових, які в свою чергу наповнюють систему управління операційною і фінансовою діяльністю підприємства, що безпосередньо формують його фінансовий результат в цілому.

Таким чином, роль управління фінансовим циклом підприємства торгівлі визначається його впливом на економічний розвиток підприємства через забезпечення взаємозв'язку між всіма складовими управління підприємством по організаційному циклу та впливом на формування фінансових результатів діяльності підприємства.

### **Література**

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Ван Хорн Джеймс С. Основы финансового менеджмента / Ван Хорн Джеймс С., Вахович Джон М. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008. — 1232 с.
3. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия: монография / Т.Е. Унковская. – К.: Генеза, 1997. – 328 с.

### **Костина А.В.**

студентка 4 курса специальности учет, анализ и аудит  
*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, г. Одесса*

## **АУТСОРСИНГ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Аутсорсинг был и остается наиболее перспективным направлением в IT-отрасли. Возможность убедиться в этом появилась в 2009 году, когда на фоне общего падения затрат на информационные технологии, сегмент IT-аутсорсинга не сбавлял темп. Пережив кризис, аутсорсинг и по сей день остается одним из ключевых драйверов роста украинского рынка информационных технологий.

Находясь в рейтинге 30 стран, наиболее подходящих для IT-подряда, Украина в очередной раз подтвердила свой статус, победив в 2011 году в номинации "Место назначения для IT-аутсорсинга" в рамках European Outsourcing Excellent Awards. Не последнюю роль в этом сыграли высокий уровень квалификации специалистов, конкурентоспособные цены, а также богатые резервы рабочей силы и географическое положение страны. Так, в прошлом году рост индустрии аутсорсинга достиг около 20–25%.

Первые публикации, в которых было обращено внимание на новый организационно-экономический механизм – аутсорсинг, эффективно способствующий снижению затрат и увеличению доходности хозяйствующих субъектов рыночной сферы, появились еще в 70-80-е годы прошлого столетия. Теоретические и методологические вопросы различных аспектов концепции аутсорсинга рассмотрены многими зарубежными исследователями, такими как: Р. Аалдерс, Э. Андерсон, С. Баден-Фюллер, Д. Брюс, М. Донеллан, А.П. Слоун, Э. Спарроу, В. Хант, Дж.Б. Хейвуд, Д. Шнайдер и другие. Труды российских исследователей Б.А. Аникина, Д.М. Михайлова, И.Л. Рудая, С.Н. Сафиевой способствовали осознанию важности развития теории и практики использования хозяйственного механизма аутсорсинга, в условиях перехода к рыночной экономике.

**Аутсорсинг** [*от англ. outsourcing*] — передача внешней компании функции, ранее осуществляемой в рамках данной компании [4, стр. 123].

Есть мнение, что уровень развития аутсорсинга служит своеобразной лакмусовой бумажкой экономического потенциала страны. С одной стороны, такой способ ведения бизнеса действительно требует определенной развитости экономики и коммерческого сознания, с другой же, главными экспортёрами аутсорсинговых услуг сегодня являются не самые передовые государства — Индия и Китай. Зато самые населенные, а значит, и выгодные по стоимости рабочей силы — одному из ключевых показателей офшорной привлекательности.

В период экономического кризиса аутсорсинг особенно актуален для всех форм, так как руководитель предприятия должен сконцентрироваться на развитии предпринимательской деятельности и поиске новых решений, рынков, продуктов, при этом доверив определенные функции профессионалам в соответствующей области.

Наиболее важным отличием аутсорсинга от других видов взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности (кооперация, управления мощностями) является его стратегический характер.

Аутсорсинг направлен на коренное преобразование, трансформацию бизнес-процессов предприятия на основе глубокого и всестороннего анализа его функционирования. Реализация аутсорсинговой деятельности способствует долгосрочному поддержанию экономической устойчивости, конкурентоспособности и развитию предприятия [1, стр. 187].

Отличительной особенностью, а также несомненным преимуществом аутсорсинга, является возможность передачи аутсорсеру не только полномочий, но также риска и ответственности за выполнение порученных функций [2, стр. 93].

Активное развитие аутсорсинга в Украине отчасти можно приписать компаниям с западным капиталом, которые предпочитают сосредоточиться на профильной деятельности, переложив процессы автоматизации на плечи аутсорсеров, имеющих необходимый уровень подготовки обслуживания специальных систем. В свою очередь, это позволяет сократить затраты на рутинные операции, повысить эффективность бизнес-процессов и получить

новые сервисы в кратчайшие сроки. Однако некоторый процент компаний с украинским капиталом все еще противостоит подрядчикам, считая, что услуги аутсорсинга неоправданно дороги, и поручают вести важные инфраструктурные проекты штатным сотрудникам, по привычке рассматривая IT-подразделения как центр затрат, обеспечивающий инфраструктурные функции, а не источник бизнес-преимуществ.

Такая позиция по отношению к системной интеграции повлияла на долю заказов в портфелях системных интеграторов. Основными заказчиками аутсорсинговых услуг на сегодняшний день являются зарубежные компании, крупные банки, промышленные, энергетические и страховые компании.

Кадровый холдинг АНКОР в Украине провел исследование на тему «Эволюция Аутсорсинга. Анализ востребованности и оценка качества услуг». Исследование проводилось среди руководителей различного уровня из иностранных и украинских компаний, осуществляющих свою деятельность на территории Украины. 36 % опрошенных обозначили, что их компании-работодатели передают на аутсорсинг бизнес-процессы, среди которых: IT - услуги занимают 40,5%, логистика – 35,1%, ресурсное обеспечение производственных процессов – 27%, маркетинговые услуги – 21,6%, бухгалтерский учет – 13,5%, расчет заработных плат – 13,5%, обработка и систематизация информации – 8,1%, аутсорсинг медицинских представителей – 8,1%, учет кадров и кадровое делопроизводство – 5,4%, административные функции – 2,7%. Опрос показал, что 41,2% респондентов считают основным преимуществом от использования аутсорсинговых услуг экономию собственных ресурсов, 37,6% респондентов отметили оптимизацию и ускорение бизнес-процессов, 32,9% считают, что их бизнес стал более эффективен, 14,1% отметили улучшение качества и контроля рабочих процессов, 14,3% считают, что, благодаря аутсорсинговым компаниям, они получают возможность использовать решения, основанные на последних достижениях отрасли.

При взаимодействии субъектов предпринимательской деятельности на основании аутсорсинга можно столкнуться с рядом проблем. Основными из них являются зависимость от аутсорсера, отсутствие системы контроля и оценки работы исполнителей. Для эффективного развития аутсорсинга в Украине необходимо: улучшение законодательства, пересмотр налоговой системы, проведение конференций, маркетинговые активности, обновление образовательной системы и т.д.

### **Литература**

1. Бравар Ж-Л, Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. — М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
2. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness. — М.: «Вильямс», 2004. — 176 с.
3. Евгений Аксенов, Игорь Альтшулер. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. — СПб: Питер, 2009. — 464 с.
4. Михайлов Д. В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. Учебное пособие. — М.: КноРус, 2006. – 256 с.

5. Рудая І.Л., Анікін Б.А. Аутсорсинг і аутстафінг. Высокіе технології менеджмента. Інфра-М, 2009 г. – 320 с.

**Козин Л.В.**

викладач кафедри менеджменту та маркетингу

*Івано-Франківський інститут менеджменту THEU, м. Івано-Франківськ*

## **МАРКЕТИНГ І СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: КОНФЛІКТ ЧИ СПІВПРАЦЯ?**

У своєму бестселері «Корпоративна соціальна відповідальність : як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства» Ф. Котлер і Н.Лі визначили, власне, корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) як «вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи для цього корпоративні ресурси» [1, с. 13]. Іншими словами, КСВ - це така бізнес-поведінка, за якою компанія визнає, що її діяльність має різноплановий і різновекторний вплив на суспільство, а саме суспільство є основою для розвитку компанії і успішної реалізації її бізнесу. Виходячи з цього, соціально відповідальна компанія формує своє ставлення до споживачів, співробітників, постачальників, місцевої громади, суспільства і довкілля.

Не дивлячись на те, що ці ідеї видаються абсолютно природними, зрозумілими і логічними, їх практична реалізація є значно складнішою. І першою між молотом і ковадлом сучасного бізнес-середовища опиняється маркетингова складова системи управління, оскільки повинна враховувати як потреби та інтереси компанії і її власників, так і споживачів, партнерів і суспільства в цілому. Напевно, найяскравішим прикладом цього може стати ситуація, в якій опиняються виробники алкогольної і тютюнової продукції.

Десятиріччями цей бізнес був і донині є прибутковим, іноді навіть бюджетоутворюючим. Тисячі людей задіяні у виробництві сигарет і алкоголю, власники отримують свої прибутки, а держава – чималі податки. До прикладу, законом «Про державний бюджет України» передбачено, що надходження лише від акцизного податку на лікєро-горілчану продукцію складуть у 2012 р. 32 млрд. грн. [2]. Отже, маркетинг тютюнової і алкогольної продукції приносить користь для самої компанії, галузі і держави. І його можна вважати досить успішним: за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, сьогодні курять 67% українських чоловіків і 20% жінок. А Національний Інститут з питань зловживання алкоголем і алкоголізму США заявив, що біля 14 млн. американців – або кожен 13 дорослий – зловживають алкоголем або є алкоголіками [3]. Однак, загальновідомим є й те, яку непоправну шкоду несе ця продукція для суспільства. За даними Ресурсного центру «Молодь за здоров'я» зловживання алкоголем призводить до смерті 2,5 млн. людей (у тому числі більше 40 тис. - в Україні), куріння забирає життя 5 млн. людей (з них більше 110 тис. українців) [4].

Вочевидь, маркетологи опиняються перед лицем етичного конфлікту. Живо ілюстрацією цього конфлікту став Уейн Макларен, знаменитий «ковбой Мальборо», людина, чие обличчя і образ зробили ці сигарети культовими. Захворівши у віці 50 років на рак легенів, він став активним учасником руху по боротьбі з тютюнопалінням і говорив: «Якщо я несу відповідальність за те, що одна людина почала курити, я хочу бути відповідальним за те, що дві людини кинули робити це» [5].

Зазвичай кожен крок виробників такої «сумнівної» з точки зору суспільної моралі продукції, як алкогольні напої і тютюнові вироби опиняється в зоні уваги політиків, громадських діячів і споживачів, оскільки стосується сфери охорони здоров'я, безпеки та соціальних проблем, пов'язаних із її споживанням. Тому, соціальна відповідальність їх маркетингової стратегії повинна, на нашу думку, полягати у мінімізації того негативного ефекту, яку дана продукція, за своєю природою, завдає суспільству. При цьому, кампанії проти паління, спонсорами яких є виробники сигарет, виглядають певним фарисейством, є неефективними і викликають обурення, а не підтримку громади, а насправді мають маніпулятивний характер і переслідують суто комерційні інтереси.

Реальними кроками для реалізації своєї відповідальності перед суспільством для тютюнової промисловості можуть стати, в першу чергу, технологічні вдосконалення системи фільтрів для зменшення шкоди, яку паління завдає внутрішнім органам курця, зниження токсичності тютюнових виробів, самостійна відмова від реалізації своєї продукції поблизу освітніх закладів (навіть, коли нормативного обмеження не існує). Для виробників алкогольної продукції, крім вищенаведеного, ефективними КСВ-кроками можуть стати просвітницькі програми пропагування культури споживання спиртних напоїв, попередження водіння автомобілю у нетверезому стані, роз'яснення шкідливості вживання алкоголю неповнолітніми. Якщо ці заходи будуть розцінені, як реальні намагання компанії-виробника зробити внесок у вирішення проблем, пов'язаних із впливом своєї продукції на суспільство, то зв'язок бренду із КСВ-проектами може привести до зростання рівня його відомості і впізнаваності, а отже стати своєрідним містком, що поєднає комерційні інтереси компанії і інтереси суспільства.

### **Література**

1. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність : як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. / Ф. Котлер, Н.Лі; — К.: Агенція «Стандарт», 2005. — 285 с.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» від 22.12.2011 № 4282-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>
3. National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.niaaa.nih.gov/alcohol-health>
4. Найбільш шкідливі звички людини [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.mzz.com.ua/najbilsh-shkidlivi-zvichki-lyudini.html>
5. Urban Legends Reference Pages: Malboro Manslaughter [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.snopes.com/radiotv/tv/marlboro.asp>

**Кратченко А.С.**

магістрант спеціальності «Менеджмент організацій та адміністрування»,  
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

## **ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ КОНКУРЕНТНИХ ПРІОРИТЕТІВ**

На сучасному етапі свого розвитку промислові підприємства дедалі частіше постають перед проблемою протистояння конкурентному тиску з боку інших учасників ринку, при цьому застосування як маркетингових так і економічних важелів не завжди здатне принести очікувані результати. Виникає потреба у визначенні власних можливостей не лише в окремому полі: фінансової стійкості чи товарного забезпечення, але й у більш ширшому діапазоні: визначенні тих конкурентних пріоритетів, які здатні забезпечити безпрограшне положення на ринку відносно конкурентів, охопивши і можливості підприємства, і вимоги зовнішнього середовища.

На сьогодні ринкова структура кондитерської галузі України представляє собою помірно концентрований ринок, близько 70% якого займають 8-10 лідируючих компаній, для яких характерне домінування брендової продукції, високий ступінь прихильності споживачів, використання сучасних посередницьких систем продажу та активних стратегій проникнення на зовнішні ринки, у тому числі побудови транснаціональних компаній, а також забезпечення власними фінансовими ресурсами та інвестування у розвиток галузі, яке досягає 200 млн. дол. [1]. Така кон'юнктура ринку та високий рівень фінансової зацікавленості його учасників вимагає безперервного контролю за рівнем конкурентоспроможності, а отже відповідних методів її оцінки. Проте більшість методів не дають можливості дати релевантну оцінку даному показникові, адже деякі вчені ототожнюють його з конкурентоспроможністю продукції [2], інші розглядають його через призму управлінських проблем [3] або як віддзеркалення ресурсного забезпечення [4].

Виходячи з цього, автором запропонована удосконалена методика оцінки конкурентоспроможності кондитерських підприємств на базі визначення як її внутрішньої складової, обумовленої ресурсним потенціалом, так і зовнішньої, що відображає вплив виробленої продукції на споживачів і конкурентів та зворотну реакцію. Дана методика дає змогу визначити об'єктивні переваги підприємства у випуску конкурентного товару, які задовольняють не тільки попит, але й потреби споживача, що досягаються завдяки своєчасному управлінню внутрішніми процесами (ресурсними пріоритетами) та налагодженому взаємозв'язку із зовнішнім середовищем (споживчими пріоритетами), а також утриманню такого конкурентного рівня, який дозволить реалізувати поставлені цілі у перспективі (конкурентних пріоритетів).

Методика дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності серед підприємств галузі, проранжувати їх позиції, порівняти між собою та розробити стратегію ринкової поведінки на базі ефективності використання внутрішніх ресурсів та відповідності діяльності підприємств вимогам споживачів та ринку

у цілому. При цьому дана методика використовує більш чіткі кількісні характеристики кожного процесу, що впливає на загальний конкурентний рівень, завдяки чому є можливість графічної інтерпретації результатів та якісного опису причинно-наслідкових зв'язків конкурентних пріоритетів.

### **Література**

1. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://ukrcondprom.com.ua>. – Асоціація Укркондпром.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр “Маркетинг”, 2002. – 892 с.
3. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат: Новые метрики богатства корпорации. М.: Финансы и статистика, 2003. 248 с.
4. Азов Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: ОАО “Типография “НОВОСТИ””, 2000. – 256 с.

### **Кравченко В.В.**

аспирант,

*Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск*

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА СТОИМОСТЬ КОРПОРАЦИИ**

Основной задачей для предприятия в рыночных условиях хозяйствования является необходимость сохранения и по возможности усиления своих позиций на конкурентном рынке. Положительная динамика изменения стоимости свидетельствует о том, насколько оперативно руководство компании способно реагировать на постоянно меняющиеся условия экономической среды, в которой функционирует предприятие.

Одним из слагаемых успешного управления показателем стоимости является выявление параметров, которые фактически определяют стоимость предприятия, то есть ключевых факторов стоимости. В экономической литературе факторы влияния на показатель экономической добавленной стоимости (EVA) рассматриваются как инструменты управления стоимостью компании. Важнейшим аспектом, который необходимо учитывать при проведении процесса отбора и ранжирования факторов стоимости, является уровень развития экономических отношений в обществе.

Институциональная среда, в которой функционирует предприятие, оказывает непосредственное влияние на многие показатели, характеризующие жизнедеятельность компании. Под институциональной средой понимаем совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения [2, с.6]. С позиции украинского экономиста З.Г. Ватаманюка, институциональная среда представляет собой четкий, упорядоченный набор инструментов, которые определяют ограничения для экономических субъектов, формирующихся в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности [3, с. 26]. Институциональная среда не только устанавливает

«правила игры» для участников экономических отношений и определяет условия, в которых они взаимодействуют, но и способствует снижению фактора неопределенности. В свою очередь недостаточное развитие формальных (законодательно закреплённых) институтов наоборот усиливает нестабильность и неопределённость экономических отношений в обществе (табл.1).

Таблица 1

Характер влияния факторов институциональной среды на экономику стран с различным уровнем развития рыночных институтов

Критерий деления	Страны с развитой рыночной экономикой	Страны с трансформационной экономикой
1. Устойчивость политических институтов власти	Стабильная политическая среда	Нестабильная политическая среда
2. Характеристика макроэкономической среды функционирования компании	Относительно устойчивая макросреда	Неустойчивая макросреда
3. Уровень развития правовой среды (законодательной базы)	Стабильная правовая среда	Правовая среда находится в стадии формирования и постоянно подвергается изменениям
4. Уровень рисков в сфере бизнеса	Поддаются прогнозированию с достаточно большой долей вероятности	Высокий уровень неопределённости не позволяет делать долгосрочные прогнозы
5. Степень развития рыночного менталитета домохозяйств	Рыночный менталитет домохозяйств сформировался и выражается в стоимостном образе мышления	Неготовность домохозяйств к институциональным изменениям и отсутствие стоимостного мышления
6. Функционирование институциональных инвесторов	Институциональные инвесторы активно функционируют на рынке	Институциональные инвесторы находятся в стадии формирования
7. Уровень корпоративного управления	Достаточно высокий уровень эффективности корпоративного управления	Низкая эффективность внутрикорпоративного управления

Анализируя степень влияния институциональной среды на динамику стоимости корпоративного предприятия, можно выделить следующие тенденции:

1. Устойчивость политических институтов власти способствует установлению стабильных взаимоотношений между органами власти и бизнесом.

2. Неустойчивость макроэкономической среды, которая проявляется, прежде всего, в высоких темпах инфляции, безработице, негативной динамике валютных курсов и т.п., оказывает неблагоприятное воздействие на процессы кредитования и формирование инвестиционной привлекательности.

3. Одним из наиболее значимых институциональных факторов, оказывающих влияние на динамику стоимости корпоративного предприятия в рыночных условиях, является степень совершенствования правовых институтов.

4. Отсутствие четко сформировавшейся правовой среды в трансформационных системах усиливают действие фактора неопределенности.

5. Высокий уровень неопределенности и рисков в сфере бизнеса является сдерживающим фактором для развития институциональных инвесторов, к которым, прежде всего, необходимо отнести страховые компании, пенсионные фонды, фонды взаимного инвестирования и т.д.

6. Одной из основных проблем трансформационных экономик постсоветского пространства является неготовность института домохозяйств к институциональным изменениям.

7. Одну из ведущих позиций в системе внутренних институтов корпорации занимает институт корпоративного управления. Основная задача системы корпоративного управления состоит в создании условий для функционирования таких механизмов принятия эффективных управленческих решений, которые призваны обеспечить бесперебойную «работу» всех основных факторов стоимости.

8. Важным дестабилизирующим фактором, негативно влияющим на стоимость корпорации в условиях трансформационных экономик, является отсутствие развитого фондового рынка.

Сравнительный анализ институциональных факторов, воздействующих на стоимость корпорации в экономически развитых и постсоветских странах, позволяет сформулировать следующие выводы:

- в странах с развитой рыночной экономикой, в которой сложились основные политические, правовые, социальные и финансовые институты, институциональная среда оказывает позитивное влияние на стоимость компании;

- для корпораций, функционирующих в условиях трансформационной системы экономических отношений, характерным являются низкая эффективность управления, недоиспользование потенциала роста и модернизации, низкий уровень ликвидности ценных бумаг. Все это отражается на стоимости привлекаемых ресурсов и способствует снижению финансовых результатов компании, а, следовательно, уменьшению её стоимости;

- одна из основных задач системы управления стоимостью корпорации состоит в выявлении факторов институциональной среды, отслеживании динамики их развития и эффективном их использовании в целях максимизации стоимостного потенциала компании.

### **Литература**

1. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272с.
2. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge. 1971. – р. 292.
3. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. проф. В. Ваганюка. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2005. – 648с.

4. Момот Т.В. Вартісно-орієнтована корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: Монографія. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380с.
5. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова – М.: Омега-Л, 2006. – 288с.

**Ляшко Д.Ю.,**

к.е.н., доцент

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ СКЛАДОВИХ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ І ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ**

Відомо, що в сучасних ринкових умовах власники та співвласники підприємств, а також особи, що мають інвестиційну зацікавленість до підприємств не достатньо розуміють яким чином та за якими складовими формується вартість підприємства та вартість бізнесу підприємства. В таких умовах визначення найбільш впливових складових формування вартості підприємства та вартості його бізнесу є дуже актуальним.

Одними з основних складових, які в сучасних ринкових умовах формують ринкову вартість підприємства та його бізнесу є доходи підприємства, його прибуток, показники ефективності використання активів та очікування. Разом з тим зростає актуальність дослідження взаємозв'язків між означеними складовими та визначення стратегій і технологій їхньої подальшої реалізації у напрямку управління вартістю підприємства та бізнесу підприємства. Все це дасть можливість отримати максимальну користь як власникам підприємства так і іншим зацікавленим особам.

Як відомо, здійснення будь яких дій або створення активності суб'єктами ринкової діяльності передбачає наявність цілей. Проведення оцінки вартості підприємства або бізнесу підприємства також здійснюється відповідно до встановлених цілей. и

Відповідно до цілей здійснення оцінки підприємства слід враховувати, що підприємство – це виробничо-економічний і майновий комплекс, який використовується для здійснення підприємницької діяльності [14].

Якщо брати визначення бізнесу, то це підприємницька діяльність, що спрямована на виробництво і реалізацію товарів, робіт, послуг, або інша діяльність, яка спрямована на отримання прибутку. Бізнесом займається господарюючий суб'єкт (юридична або фізична особа), якому належить підприємство, або знаходиться в його управлінні [14].

Таким чином, оцінка бізнесу і оцінка підприємства це не еквівалентне дійство. Можливо здійснювати оцінку підприємства, що не веде на певну дату підприємницької діяльності. Тобто, на момент оцінки підприємство не має бізнесу. Але не можливо здійснювати оцінку бізнесу окремо від формування вартості підприємства. В сучасних ринкових умовах вартість бізнесу підприємства слід розглядати як компоненту додаткової вартості підприємства, яка має свої власні складові.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що в сучасних ринкових умовах вартість підприємства формується з наступних складових (1):

$$ВП = ВА_б + ВА_{нд} + ВБ \quad (1)$$

де, ВП – вартість підприємства;

ВА<sub>б</sub> – вартість активів, що задіяні в бізнесі підприємства;

ВА<sub>нд</sub> – вартість активів, що не задіяні в бізнесі підприємства;

ВБ – вартість бізнесу підприємства.

Відомо, що за час ведення бізнесу підприємство здійснює купівлю матеріальних, нематеріальних, фінансових, трудових та інших активів, які не завжди повністю задіяні в діяльності підприємства. Ринкова вартість цих не задіяних активів може значно відрізнятись від їх балансової вартості. Високоліквідні незадіяні активи будуть мати більш високу вартість і додавати до вартості підприємства. Низько ліквідні активи у найкращому випадку не будуть додавати до вартості підприємства, а у найгіршому, будуть спрямовані на зменшення вартості підприємства.

Крім того, вартість бізнесу підприємства має свої складові, які формуються на основі таких показників, як (2):

$$ВБ = ЗД + ОП + ЕВА + Оч \quad (2)$$

де, ЗД – доход підприємства від бізнесу;

ОП – операційний прибуток підприємства від бізнесу;

ЕВА – ефективність використання активів в бізнесі підприємства;

Оч – очікування результатів від здійснення бізнесу підприємства.

Таким чином вартість підприємства не є простою сумою вартості активів і вартості бізнесу. Складові вартості підприємства за своєю сутністю можуть виступати як об'єкти управління їхньою вартістю. Так управління вартістю може бути здійснено через відповідний організаційно-економічний механізм управління вартістю підприємства. За допомогою такого механізму можлива розробка стратегій управління вартістю підприємства та його бізнесу. Досягнення цілей, які будуть розроблені в межах означених стратегій, буде здійснено за рахунок розробки та реалізації відповідних політик і технологій.

Таким чином, в межах функціонування відповідного організаційно-економічного механізму управління вартістю підприємства, автором пропонуються наступні стратегії:

1. Стратегія зростання вартості бізнес-активів;
2. Стратегія зростання вартості надлишкових активів;
3. Стратегія зростання доходів підприємства;
4. Стратегія зростання операційного прибутку підприємства;
5. Стратегія зростання ефективності використання активів підприємства;
6. Стратегія створення відповідних очікувань.

Запропоновані автором підходи надають можливість здійснювати вплив на вартість підприємства та його бізнесу в сучасних ринкових умовах.

Основною ціллю дослідження за даною темою є визначення складових вартості підприємства та його бізнесу, визначення методологічних підходів до управління вартістю підприємства, виходячи із мети, якої намагаються досягти як наявні власники підприємства так і потенційно можливі, а також здійснення

їхніх очікувань. Чим вище буде імовірність досягнення їхніх очікувань, тим вище рівень сформованої вартості підприємства та його бізнесу.

Комплексне використання запропонованих стратегій і підходів надає можливість максимально ефективно здійснювати управлінський вплив на вартість підприємства та його бізнесу.

Розробка відповідних політик і технологій реалізації запропонованих стратегій, які будуть здійснюватися в межах організаційно-економічного механізму управління вартістю підприємства в сучасних ринкових умовах та наповнення його відповідними складовими є подальшим напрямком наукового дослідження за даною темою, яка є достатньо актуальною і перспективною.

### Література

1. Бочаров В.В. Управление стоимостью бизнеса: Учебное пособие. / В.В. Бочаров, И.Н. Самонова, В.А. Макарова, СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. / С.В. Валдайцев – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
3. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. / Гохан Патрик А., Пер. с англ., - М. Альпина Бизнес Букс, 2004 – 1342 с.
3. Ляшенко В.П. Инвестиционная деятельность акционерного общества. / В.П. Ляшенко – М.: «Издательский дом «Новый век»», 2001. – 120 с.
4. Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская - Волгоград: ВолГТУ, 1998. – 265с.
5. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
6. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). / Под ред. Абдуллаева Н.А., Колайко Н.А. – М.: Издательство «ЭКМОС», 2000. – 202 с.
7. Прайт Ш. Оценивая бизнес: анализ и оценка компаний закрытого типа: Пер. с англ./ Ш. Прайт - М.: РО, 1994.- 200 с.
8. Ревуцкий Л.Д. Потенциал предприятия и стоимость предприятия./ Л.Д. Ревуцкий - М.: Перспектива, 1997.- 124 с.
9. Риис Ричард П. Основы оценки бизнеса // Финансовая газета: информационный выпуск./ Риис Ричард П. - 1994.- № 43. – С.32.
10. Риис Ричард П. Основы оценки бизнеса // Финансовая газета: информационный выпуск./ Риис Ричард П. - 1994. -№ 36. – С. 30.
11. Соколов В.Н. Методы оценки предприятия. / В.Н. Соколов – СПб.: СПбГИЭА, 1998. – 144с.
12. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. / Фридман Д., Ордюзей Н. – М.: Дело лтд. – 1995. – 462с.
13. Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп – М.: Альпина Паблишер. – 2004. – 331 с.
14. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова – М: Омега – Л. – 2006. – 288 с.

**Посилкіна О.В.**, докт. фарм. наук, проф. ;  
**Літвінова О.В.**, канд. біол. наук, ст. наук. співр.

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ У ФАРМАЦІЇ**

**Постановка проблеми:** у сучасних умовах економічного господарювання здійснення інноваційної діяльності є одним з вирішальних чинників підвищення конкурентоспроможності, зміцнення економічної самостійності і ринкових позицій підприємств, хоч і за надзвичайно високого ризику [1, 2].

**Постановка цілей:** аналіз методологічних аспектів управління інноваційними ризиками у фармацевтичній промисловості, основні джерела патентного права України.

**Виклад основного матеріалу:** існують певні стратегічні підходи до управління ризиками: обмеження ризику, передача ризику, самострахування, розподіл ризиків, диверсифікація, лімітація, хеджування, страхування. Слід відзначити, що створення об'єктів інновацій у фармацевтичній промисловості має істотні відмінності порівняно з іншими галузями: багатостадійність інноваційного процесу, наявність таких специфічних етапів, як біофармацевтичні, доклінічні, клінічні постмаркетингові дослідження; значна тривалість і висока вартість розробок оригінальних лікарських засобів (ЛЗ); відносно коротка тривалість життєвого циклу більшості ЛЗ; необхідність забезпечення доступних цін на них; жорстка конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Необхідно також відмітити ризик можливості припинення роботи над ЛЗ у разі виявлення його токсичності, недостатньої клінічної ефективності, неприйняттого профілю безпеки, відсутності інвестицій та інші [3, 5]. Одним із визначальних способів зниження інноваційного ризику у фармацевтичній промисловості є диверсифікація інноваційної діяльності, яка полягає в розподілі зусиль розробників та інвестицій для здійснення різноманітних інноваційних проектів, безпосередньо не зв'язаних один з одним. Не підлягає сумніву той факт, що запорукою успіху створення та виробництва інноваційних ЛЗ є наявність дієвої системи патентного захисту. Так, можливе здійснення блокуючого патентування; патентного прикриття при вторгненні в прибуткові ринкові сегменти з інтенсивною конкуренцією; отримання виключних прав на перспективні технології; виявлення вірогідних правопорушників, а разом з тим - і можливих джерел доходу від продажу ліцензій.

**Висновки:** в умовах жорсткої конкуренції ефективна стратегія управління інноваційними ризиками дозволяє фармацевтичному підприємству займати найбільш конкурентні ринкові позиції, використовуючи сучасні технології у виробництві своєї продукції й послуг; удосконалювати фінансову діяльність, виявляючи патентні активи для одержання нових доходів.

## Література

1. Шибаєва А. А. R&D-активність на мировому фармринку / А. А. Шибаєва // Еженедельник Аптека. – 2011. – № 1 (772). – С. 30.
2. Баула О. П. Інтелектуальна власність та доступність до лікарських засобів в Україні / О. П. Баула // Фармація України. Погляд у майбутнє: матеріали VII Нац. з'їзду фармацевтів України – Х.: НФаУ, 2010. – С. 120.
3. Міндрул А. В. Охорона даних випробувань лікарських засобів в Україні: реалії і перспективи / А. В. Міндрул // Інтелектуальна власність – 2010. – № 3. – С. 14- 24.
4. Посилкіна О. В. Управління процесами комерціалізації інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі : наук.-метод. реком. / О.В. Посилкіна, В. М. Тіманюк. – Х. : НФаУ, 2006. – 22 с.
5. Посилкіна О.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / О. В. Посилкіна, Г. В. Костюк, В.М. Тіманюк – Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2009. – 272 с.

### Макалюк І.В.

аспірант факультету менеджменту і маркетингу  
*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут», м. Київ*

## ПРОБЛЕМА ВКЛЮЧЕННЯ ПОДАТКІВ ДО СКЛАДУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства є пошук шляхів оптимізації трансакційних витрат, критерієм якої є довгострокова мінімізація відносно із зовнішнім середовищем. На сьогоднішній день в працях вітчизняних і зарубіжних науковців можна спостерігати наявність великого різноманіття поглядів щодо класифікації видів трансакційних витрат, які виникають у суб'єктів господарювання з розвитком ринку. І чи не найбільш гостро в даній ситуації постає проблема включення до складу трансакційних витрат підприємства податків, оскільки поки що думки вчених з приводу даного питання категорично відрізняються.

Так, на думку Я.І. Кузьминова, К.А. Бендукідзе, М.М. Юдкевича [3], до трансакційних витрат можна відносити податки, що є класичним типом трансакційних витрат для будь-якого підприємства. Дані автори вважають, що податки—це доплата державі за надання трансакційних благ, до яких відносяться грошова система, система різноманітних стандартів (які знижують вимірювані витрати), надання гарантій особистої безпеки, гарантій прав власності, фонові інформації. Держава являє собою, так би мовити, механізм економії на трансакційних витратах за рахунок податків, які їх скорочують. Податки чітко поділяються на такі, що забезпечують трансакційні блага, і на такі, що забезпечують соціальні блага.

Звідси випливає, що підприємства фактично повинні бути зацікавлені в сплаті податків, щоб зекономити на витратах вимірювання, на витратах приведення в дію своїх контрактів, оскільки без цього вони просто не змогли б функціонувати з економічної точки зору. Проте, в дійсності підприємства

намагаються уникати сплати податків. Тому податки сприймаються підприємствами як трансакційні витрати [5, с.248].

Існує й інша точка зору на зв'язок податків і трансакційних витрат. І.П. Булеев [1], наприклад, вважає, що підприємство в обмін на одержувану від держави інформацію, виконання громадських функцій, захист прав власності зобов'язані платити державі. Ця плата дорівнює вартості такого специфічного загально громадського товару, як адміністративні ресурси, формування і функціонування певних відповідних інституцій, а також формування системи управління і регулювання економічних і соціальних процесів у суспільстві. Ця плата здійснюється в формі загальнодержавних і місцевих податків, обов'язкових зборів і платежів. Проте, вони, на думку І.П.Булеева, не відносяться до трансакційних витрат. А витрати підприємств, пов'язані з обслуговуванням податкової системи, з подоланням опортунізму органів державних служб, з обслуговуванням механізму вилучення коштів повністю відносяться до трансакційних витрат підприємства.

Проте, на сьогодні все більше авторів визнають податки, збори та платежі складовою частиною трансакційних витрат підприємства, оскільки без них неможливе існування підприємства в інституціональному середовищі [2, 4]. Це зумовлено, насамперед, появою та розвитком маржиналістської та неомаржиналістської економічних теорій, які значно збагатили сучасну науку і практику новими підходами та інструментами управління витратами підприємств, зокрема обґрунтували поняття трансакційних витрат та запропонували вважати податки різновидом інституційних трансакційних витрат підприємств. Включення податків до складу трансакційних витрат дозволяє по-іншому поглянути на управління ними. У зв'язку з цим важливим та актуальним завданням для підприємства постає визначення та обґрунтування головних принципів податкового планування та розробка методичного інструментарію прийняття планових рішень щодо податків з урахуванням того, що тепер вони є різновидом трансакційних витрат промислового підприємства [2].

Таким чином, основні завдання планування податкових трансакційних витрат, зумовлених характером впливу на кінцевий фінансовий результат діяльності організації, полягають у наступному: оптимізації умов господарювання організації з погляду оподаткування (регулювання величин податкових баз, оптимізація термінів податкових платежів); оцінюванні податкових наслідків поточних господарських і фінансових управлінських рішень менеджерів підприємства та системній довгостроковій мінімізації трансакційних витрат підприємства [2].

### **Література**

1. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти.—Донецк, 2002.—154 с.
2. Кудріна О.Ю. Використання аналітичних моделей у плануванні податкових трансакційних витрат підприємства — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://eme.ucoz.ua/publ/zbirniki/23\\_i\\_2011/29](http://eme.ucoz.ua/publ/zbirniki/23_i_2011/29)

3. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты [Текст]: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юджевич—М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.—443 с.
4. Склярук Т.В. Оцінювання та планування транзакційних витрат машинобудівних підприємств : автореферат дисертації кандидата економічних наук : 08.00.04 / Т. В. Склярук ; Національний університет "Львівська політехніка". - Львів, 2010. - 24 с.
5. Шепеленко О.В. Транзакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: Моногр. / МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли шимени Михаила Туган-Барановского.—Донецк, 2007.—360 с.

**Мучка Р.Р.**

аспірант

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

## **ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Домінуючою реальністю сучасності є глобалізація та інтеграція світових економічних процесів як феномен, сформований сучасним розподілом праці, виробництва та послуг, який істотно впливає на економіку підприємств. Розробка і застосування науково обґрунтованих стратегій управління підприємствами є основними передумовами участі України в євроінтеграційних процесах та адаптації діяльності підприємств у складних умовах глобальної ринкової економіки. Загострення паливно-енергетичної кризи суттєво впливає на економічні результати роботи підприємств і вимагає ефективного управління засобами логістичної інфраструктури. Використання українськими підприємствами стратегій логістичного управління дозволить підвищити конкурентоспроможність і прибутковість бізнесу, поліпшити стан національної економіки й рівень добробуту населення.

Важливий внесок у теоретичні питання економічного зростання, основних положень сучасної парадигми стратегічного управління та формування стратегій логістичної діяльності внесли вчені Ф. Котлер, Р. Баллоу, Дж. Койл, М. Портер, Д. Ламберт, М. Кристофер, І. Ансофф, В. Руделіус, М. Чинкота, І. Циглер, К. Рутковський, Є. Крикавський, Л. Федулова, Л. Фролова, І. Решетнікова, Р. Ларіна, М. Постан, А. Гаджинський.

Відаючи належне науковій і практичній значущості творчого пошуку зарубіжних і українських учених, праць учених-економістів, необхідно відзначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі відсутній комплексний підхід до управління інноваційною логістичною діяльністю, обумовлений глобалізацією та її соціально-економічною значущістю для суспільства і бізнес-середовища, узгодження інтересів зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємств, необхідністю координації об'єктивних умов ринку і суб'єктивних управлінських рішень у сфері логістичної діяльності підприємств.

Концепція логістики підприємства — це образ мислення, філософія діяльності, згідно з якою слід уникати часткової оптимізації зведених разом логістичних функцій через виявлення реальних можливостей для їх балансу і

забезпечення поставки товарів “точно у термін”. Концепція вимагає координації всіх систем руху та зберігання матеріалів і товарів. У результаті створюється логістична система підприємства — єдино можлива форма існування логістики як інтегрованої функції управління матеріальним потоком. Виявлено, що сутність і призначення концепції логістики полягає у впровадженні на підприємствах логістичних систем, потрібних для того, щоб матеріали і товари могли долати простір і час [1].

Метою логістики є сервіс — поставка товарів “точно у термін”. Для досягнення вказаної мети слід забезпечити вирішення п’яти завдань: мінімум протиріч, мінімум запасів, максимум транспортної консолідації, контроль якості поступаючих ресурсів, підтримка життєвого циклу товару.

Концепція логістики ґрунтується на принципі комплексності і синхронності, який проявляється в трьох теоретичних положеннях:

1. Розгляд руху і зберігання матеріалів, товарів, інформації від первинного джерела до кінцевого споживача як єдиного матеріального й інформаційного потоків підприємства.

2. Упровадження логістичної системи підприємства — організаційно-управлінського механізму координації дій фахівців різних служб, що управляють матеріальним потоком.

3. Використання агрегованого показника ефективності функціонування логістичної системи підприємства, який, окрім витрат, пов’язаних з матеріальним потоком, ураховує втрати прибутку внаслідок невикористаних (втрачених) можливостей, обумовлених існуванням матеріальних запасів.

Методика розрахунку агрегованого показника ефективності функціонування логістичної системи ( $A_{\text{лог}}$ ), який, по суті, є рентабельністю логістичних витрат, має такий вигляд [2]:

$$A_{\text{лог}} = \frac{\Pi}{B_{\text{лог}}} \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\text{при } \sum_{l=1}^k \sum_{z=1}^p a_{lz} = \sum_{l=1}^k \sum_{z=1}^p b_{lz},$$

де  $\Pi$  — прибуток від реалізації готової продукції;

$B_{\text{лог}}$  — логістичні витрати;

$a_{lz}$  — обсяг поставок готової продукції  $l$  виду  $z$  споживачеві, ( $l = \overline{1, k}$ ), ( $z = \overline{1, p}$ );

$b_{lz}$  — попит на готову продукцію  $l$  виду  $z$  споживача, ( $l = \overline{1, k}$ ), ( $z = \overline{1, p}$ ).

$$B_{\text{лог}} = B_{\text{рух}} + B_{\text{збер}} + B_{\text{приб}}, \quad (2)$$

де  $B_{\text{рух}}$  — витрати руху матеріалів;

$B_{\text{збер}}$  — витрати на зберігання матеріалів;

$B_{\text{приб}}$  — втрати прибутку внаслідок невикористаних (втрачених) можливостей, обумовлених існуванням матеріальних запасів.

Для досягнення мети логістики у межах логістичної системи підприємства потрібна інтеграція у трьох напрямках. По-перше, у функціональних ланках логістики (фізичний розподіл, підтримка виробництва,

постачання) компоненти логістичної системи, — місцезнаходження і розпланування, комунікація, транспорт, запаси, склади та упаковка, — повинні бути інтегровані на основі загальних витрат. По-друге, фізичний розподіл, підтримка виробництва, постачання повинні бути скоординовані в єдиний матеріальний потік. По-третє, логістична політика повинна бути взаємопов'язана з іншими частинами економічної політики підприємства.

### Література

1. Каїра З.С. Інноваційні стратегії управління: аспекти впровадження логістичних систем // Комп'ютерне моделювання та інформаційні технології в науці, економіці та освіті: зб. наук. пр. – Кривий Ріг: KEI КНЕУ, 2005. – С. 91-92.
2. Окландер М.А. Оцінка ефективності менеджменту на основі логістичного підходу // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – 1998. – №1. – С. 78 – 81.

**Нечивілова Н.І.**

здобувач

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків*

## ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Здійснення малими підприємствами господарської діяльності в умовах швидких змін зовнішнього середовища, підвищення конкуренції, посилення вимог споживачів до продукції та недостатньої державної підтримки вимагає постійного вдосконалення існуючої системи управління.

Досліджуючи питання організації управління на малих підприємствах, треба враховувати їхні особливості, які обумовлені меншою кількістю взаємодіючих елементів (працівників, матеріальних, фінансових, інформаційних потоків, кількістю рівнів організаційної структури та процесів) в порівнянні з середніми та великими підприємствами. У зв'язку з цим проведено аналіз характерних ознак, переваг та недоліків малих підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

### Характерні ознаки, переваги та недоліки малих підприємств

Ознаки	Переваги	Недоліки
Характер виробничого процесу малого підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оперативність освоєння нової продукції та зміни обсягів виробництва;</li> <li>- невелика номенклатура виробів, що випускаються, тобто вузька спеціалізація;</li> <li>- технологічна гнучкість виробничих процесів;</li> <li>- неформальні взаємовідносини з вузьким колом постачальників і споживачів;</li> <li>- використання коопераційних зв'язків з середніми та великими підприємствами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- часте використання основних фондів не на повну потужність;</li> <li>- складність зі своєчасним здобуттям якісної сировини;</li> <li>- обережність партнерів при укладенні договорів на постачання матеріально - сировинних ресурсів;</li> <li>- низька продуктивність праці;</li> <li>- нездатність впроваджувати важливі капіталомісткі досягнення науки і техніки у виробництво</li> </ul>
Специфіка системи менеджменту малого	<ul style="list-style-type: none"> <li>- єдність права власності і безпосереднього управління підприємством;</li> <li>- особлива роль керівника-власника в житті підприємства;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недостатній рівень управлінських знань;</li> <li>- самостійне прийняття рішень, що призводять до невинного ризику;</li> </ul>

підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- раціональна організаційна структура підприємства, простота інформаційних зв'язків, особливий характер планування і контролю;</li> <li>- оперативність в прийнятті і у виконанні рішень;</li> <li>- сімейний характер у веденні справи</li> </ul>	
Управління персоналом малого підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- особливий персоніфікований характер стосунків між господарем-підприємцем і працівником підприємства;</li> <li>- високий рівень особистої мотивації керівника в підвищенні ефективності роботи підприємства;</li> <li>- вища інтенсивність праці</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поширення тіньових форм заробітної плати;</li> <li>- скорочення об'ємів трудових і соціальних гарантій найнятих робітників;</li> <li>- обмежена можливість підвищення кваліфікації робітників;</li> <li>- відсутність профспілок</li> </ul>
Фінансово-економічні ознаки малого підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- невеликі інвестиції;</li> <li>- швидка окупність вкладень, невисокі експлуатаційні та накладні (операційні) витрати підприємства;</li> <li>- швидка адаптація підприємства до місцевих умов господарювання, поліпшення побажань, звичаїв, звичок і інших характеристик місцевого ринку;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обмеженість джерел фінансування і постійний брак капіталу;</li> <li>- низька капіталізація: власники направляють на розширення основного капіталу лише малу частину доходів;</li> <li>- залежність від коливань економічної кон'юнктури,</li> <li>- локальність ресурсних і збутових ринків, що не дозволяють підприємству робити скільки-небудь серйозний вплив на ціни і об'єм товару, що реалізовується</li> </ul>
Організаційні ознаки малого підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- короткий термін створення підприємства;</li> <li>- юридична незалежність господарюючих суб'єктів малого бізнесу;</li> <li>- велика можливість для підприємця реалізувати свої ідеї, свої здібності;</li> <li>- раціональна організація підприємства, обумовлена зближенням менеджменту, маркетингу та виробничого процесу;</li> <li>- можливість швидкого впровадження нових ідей, проектів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нестабільність і велика можливість банкрутства;</li> <li>- економія на умовах праці та техніці безпеки;</li> <li>- обмеженість у впровадженні найпрогресивніших форм та методів організації виробництва</li> </ul>
Соціально-політичні ознаки малого підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечення зайнятості населення, в тому числі з особливими вимогами та умовами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- високий рівень ризику в підприємницькій діяльності унаслідок залежності від політичної обстановки та зміни законодавства;</li> <li>- залежність від системи державної підтримки малого підприємництва</li> </ul>

Відзначивши переваги і недоліки малих підприємств, слід вказати, що вони відносні в тому сенсі, що достоїнства і недоліки виникають на базі порівняння даних суб'єктів з великими та середніми підприємствами.

Слід підкреслити і такий аспект: залежно від обставин окремі переваги малого підприємства стають його недоліками і навпаки.

Дослідження концептуальних підходів щодо побудови системи управління малими підприємствами показало, що в сучасних умовах господарювання процесно-орієнтований підхід є одним із домінуючих, набуває все більшого поширення, а крім того дозволить використати переваги малих підприємств і забезпечить підвищення ефективності їхньої діяльності.

У концепції процесно-орієнтованого управління мале підприємство розглядається як сукупність бізнес-процесів і управління ними.

В сучасних умовах господарювання місце на ринку визначається не тільки темпами росту виробництва або збільшенням оборотів підприємства, а ще й рівнем організації бізнес-процесів.

В методологічному плані концепція процесно-орієнтованого управління стосовно малих підприємств практично не досліджувалася, деякі аспекти фрагментарні та не мають системного характеру, тому потребує подальшого наукового дослідження.

### **Література**

1. Ареф'єва О. В. Управління формуванням підприємництва [Текст] : збірник научних трудов / Ареф'єва О.В., Герасимчук Н.А. - К. : Корпорація, 2006. - 227 с.
2. Безгін К. С. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / К. С. Безгін ; Приазов. держ. техн. ун-т. - Маріуполь, 2009. - 20 с.
3. Маркіна І. А. Управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища [Текст] : монографія / І. А. Маркіна, Н. В. Бакало ; "Полтав. ун-т економіки і торгівлі", вищ. навч. закл. Укоопспілки. - Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. - 152 с.
4. Мартинюк Л. А. Особливості становлення та розвитку системи управління малими підприємствами України [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. / Л.А.Мартинюк ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. - К. : [б. и.], 2004. - 20 с.
5. Шубін О. О. Формування інтегрованої системи управління якістю продукції малих підприємств [Текст] : монографія / О. О. Шубін, Д. В. Махноносів ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. - 203 с.

### **Носач Л.Л.**

к.е.н., доцент

*Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків*

## **ІННОВАЦІЙНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**

Ринкові умови господарювання, з їх тенденцією до швидких змін, створюють для більшості підприємств конкурентне середовище, що спонукає їх до формування конкурентних переваг. Конкурентні переваги можуть бути створені як у сфері виробництва товарів, так і у сфері їх просування на ринок.

Як правило, вони формуються на базі інноваційної діяльності, що вважається

основою успішного функціонування підприємства на ринку. Для багатьох підприємств розробка та здійснення маркетингових інновацій є важливим видом інноваційної діяльності з точки зору впливу на їх результативність. Маркетингова інновація – це впровадження нового методу маркетингу, включаючи значні зміни у дизайні або пакуванні продукту, його розміщенні, просуванні на ринок або у призначенні ціни. Нові маркетингові методи у просуванні продукту на ринок включають використання нових концепцій просування товарів і послуг цього підприємства [1]. Сучасні тенденції розвитку світової економіки демонструють зростання ризиків підприємницької

діяльності. Це потребує застосування підприємствами гнучких підходів до використання маркетингових інструментів.

На сьогоднішній день до маркетингових інновацій просування товарів на зовнішній ринок та стимулювання продажів слід віднести використання соціальних мереж. Social media marketing (SMM) – маркетинг у соціальних медіа – просування брендів, товарів або послуг у соціальних мережах, став одним з відносно нових інструментів комунікації, що переживає динамічний розвиток як у світі, так і в Україні. Фахівці наголошують на тому, що SMM стає першочерговою потребою для бізнесу, адже соціальні мережі є потужними катализаторами формування споживчого сприйняття товарів, що робить їх ефективним інструментом сучасного маркетингу [2]. Сучасний ринок ІТ-продукції демонструє одну з найстрімкіших тенденцій розвитку. Суттєва привабливість цієї галузі говорить про збільшення кількості фірм-конкурентів, які прагнуть закріпитися на ринку. Сьогодні компанії вже не обмежуються електронними поштовими розсилками та власними веб-сайтами, а беруть участь в інтернет-форумах, ведуть корпоративні блоги, створюють сторінки в соціальних мережах. Дедалі частіше вони використовують у маркетинговій та PR-практиці блогінгові майданчики (Live Journal, Twitter), соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, ВКонтакте), відео-, фото- та файлообмінники (YouTube, Flickr), соціальні новини (Diggs), віртуальну реальність (Second Life), а також підкастинг, різноманітні форуми тощо. Передусім це продиктовано прагненням бізнес-організацій розширити своє інформаційне поле, зробити його більш інтерактивним, просунути товар на ринок, забезпечити якісний двосторонній контакт зі споживачами, клієнтами, партнерами та співробітниками. І хоча це явище в Україні поки що не набуло масового характеру, можна говорити про певні актуальні тенденції розвитку комунікативного потенціалу.

Зазначимо, що просуваючи товар на зовнішній ринок, за умов інноваційного використання SMM, слід пам'ятати: більш важливим є не зростання продажів, доходу або прибутку компанії протягом місяця або року, а те, що вона не отримає, якщо буде ігнорувати соцмедіа, у той час, як більш спритні конкуренти будуть спілкуватися з клієнтами.

### **Література**

1. Нові медіа: практичні поради та професійні стандарти: наук. видання / уклад.: О. Бондаренко, О. Гресько, Т. Петрів, Д. Янушевский. — К. : СІД Рудницька А. М. ; Вид-во «Синопис», 2009. — 128 с.
2. Попов А. Маркетинг в социальных сетях – стоимость социальных действий [Электронный ресурс] / А. Попов // Режим доступа: <http://semempire.info/marketingsocialnyh-setyah/1-marketing-v-socialnyh-setyah>

**Очерedyкo O. O.**

аспірант

*Приазовський державний технічний університет, м. Маріуполь*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Інноваційний розвиток представляє надзвичайно розмаїтий процес суспільних трансформацій, котрі спрямовані на удосконалення, модернізацію та оновлення наявних виробничих сил на базі засвоєння та впровадження у практику господарювання новітніх досягнень науки і техніки. Інноваційні перетворення, які складають зміст інноваційного процесу, послідовно охоплюють складний комплекс соціально-економічних відносин, що здійснюються на міжнародному, національному та регіональному та підприємницькому рівнях. Проте, саме в межах регіонів, де заходи щодо стимулювання інноваційних перетворень набувають цільову орієнтацію на конкретні суб'єкти господарювання, відбувається формування потужного потенціалу інтенсифікації розвитку фундаментальних та прикладних наукових досліджень, підвищення освітнього рівня економічно-активного населення, зміцнення виробничо-технологічної бази виробництва, збільшення добробуту та забезпечення високої якості життя людей.

Вивченню проблем, пов'язаних з аспектами формування та розвитку регіонального інноваційного потенціалу приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні дослідники як: Бистрицький С., Бубенко П., Булига С., Гончарова Т., Гриньова В., Ковальов М., Криворучко І., Матросова Л., Ореховський П., Погодіна Т., Попов О., Снісаренко О., Шипуліна Ю. Проте до цього часу об'єднанню регіональних аспектів формування інноваційного потенціалу підприємств дає можливість тільки окреслити передумови та дати оцінку результатам впровадження нововведень і не дозволяє сформулювати рекомендації щодо утворення належного організаційно-економічного забезпечення стимулювання інноваційної активності, що вимагає подальших досліджень.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів та розробка рекомендацій щодо створення методичного забезпечення оцінки інноваційного потенціалу підприємств Донецького регіону.

Пріоритетним завданням регіональної економічної політики, котра спрямована на інтенсифікацію структурно-інноваційних трансформацій та підвищення конкурентоспроможності національного господарства, є забезпечення подальшого розвитку науково-технологічного та інноваційного потенціалу регіону. Виконання зазначеного завдання передбачає насамперед створення належних умов для формування в регіоні сучасного виробничого комплексу, здатного до розвитку та забезпечення внутрішніх потреб, нарощування експорту конкурентоспроможної продукції та послуг, збільшення обсягів виробництва наукоємної промислової продукції на основі найбільш повного використання вітчизняного виробничого потенціалу. Таким чином, основою політики економічного зростання на регіональному рівні має стати перш за все підвищення ефективності використання наявних науково-

технологічних та виробничих можливостей, ресурсної бази розвитку виробництва, що обумовлює необхідність активізації заходів щодо формування в регіоні потужного потенціалу забезпечення інноваційних змін [1, С. 250-261].

Інноваційний потенціал підприємства залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу. Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу [2, с.278].

Після узагальнення теоретичних і методологічних засад визначення змісту поняття інноваційного потенціалу регіону ми маємо можливість визначити такі основні підходи щодо вирішення цього питання:

1) цільовий підхід, відповідно до якого інноваційний потенціал регіону відображає здатність регіонального науково-промислового комплексу щодо забезпечення досягнення свідомо встановлених цілей інноваційного розвитку (параметрів генерації та впровадження нововведень);

2) динамічний підхід, що пов'язує сутність інноваційного потенціалу регіону із складним сполученням наявних можливостей і потребами забезпечення реалізації бажаних альтернатив розвитку, перш за все зумовлених станом виробничо-технологічної і ресурсної бази, вимогами досягнення певного рівня конкурентоспроможності;

3) ресурсний підхід, в рамках якого відбувається узагальнення усього різноманіття інноваційних ресурсів (науково-технологічної та виробничої бази, а також ресурсів, що можуть бути залучені до інноваційного процесу) в межах регіону, суб'єкти господарського комплексу якого можуть використовувати ці ресурси для забезпечення досягнення поставлених цілей та реалізації можливих альтернатив розвитку.

Для кожної з описаних концепцій притаманною є власний (певною мірою специфічний) підхід щодо структуризації інноваційного потенціалу регіону, встановлення властивостей окремих його складових, особливостей і закономірностей їхньої побудови і взаємодії в процесі регіонального розвитку.

Проте переважна більшість існуючих методичних підходів щодо оцінки стану та можливостей трансформації інноваційного потенціалу регіону базується на узагальненій оцінці стратегічних та поточних можливостей регіонального господарського комплексу, які можуть бути використані для забезпечення певних результатів розвитку.

Відповідно до більшості підходів до його оцінки, інноваційний потенціал регіону характеризується насамперед обсягами накопичених (або таких, що знаходяться у сфері відносно вільного доступу потенційних учасників процесу впровадження нововведень) ресурсів і максимально можливими обсягами й різноманіттям корисних товарів і послуг, яких можна досягти в перспективі при

оптимальному впровадженні інновацій для досягнення цілей регіонального розвитку, визначення яких досягається шляхом досягнення консенсусу між основними групами впливу в контексті необхідності забезпечення вимог конкурентоспроможності регіонального господарського комплексу відносно інших територіально відокремлених економічних систем.

Таким чином, реалізація обраної стратегії структурної трансформації національної економіки в контексті регіонального розвитку насамперед передбачає необхідність створення сприятливих організаційно-економічних умов для формування гнучкого інноваційного потенціалу, інтенсифікації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, створення досконалого механізму управління стратегічними змінами. Проте, існуючі підходи до оцінки інноваційного потенціалу регіону не дозволяють в повній мірі досягти комплексності, координованості та обґрунтованості заходів щодо удосконалення умов для інтенсифікації інноваційної діяльності. Зокрема, до складу суттєвих вад слід віднести такі: недостатність охоплення цілісного комплексу факторів, взаємодія яких відбувається при проходженні етапів складного циклу «наука-техніка-виробництво»; недостатність уваги до забезпечення пропорційності розвитку різних складових інноваційного потенціалу регіону; обмеженість урахування впливу інституціональних та інфраструктурних факторів на динаміку інноваційного розвитку та ін.

Для удосконалення методичного забезпечення оцінки інноваційного потенціалу регіону здається доцільним використання підходу, заснованого на систематизації складових інноваційного потенціалу регіону за стадіями циклу «наука-техніка-виробництво», протікання якого в межах регіонального господарського комплексу є підґрунтям для генерації, відбору та впровадження нововведень. В рамках розгляду кожного з етапів пропонується здійснювати оцінку стану таких складових інноваційного потенціалу регіону: ресурсної (матеріально-технічна база, ресурсне забезпечення діяльності); продуктивної (виробничі потужності, обсяги виробництва); кадрової (кількісні і якісні параметри задіяного персоналу); фінансової (необхідні обсяги та доступні джерела фінансування, параметри оцінки ефективності інвестицій); організаційно-управлінської (ступінь відповідності рівня розвитку управлінської системи мірі складності об'єкту управління); інфраструктурної (мережа структур, які забезпечують здійснення основних етапів інноваційного циклу); інституціональної (параметри інституціонального середовища).

Узагальнення оцінки інноваційного потенціалу пропонуємо здійснювати на основі розрахунку інтегрального показника радарного типу:

$$R_1 = \frac{S_R}{S_P} \quad (1)$$

де  $R_1$  – інтегральний рівень інноваційного потенціалу регіону;

$S_R$  – площа радару (багатокутника), утвореного позиціонуванням значень  $R_1$ -х показників оцінки на площі оцінки інноваційного потенціалу регіону;

$S_P$  – площа площини оцінки інноваційного потенціалу регіону [3, с. 46].

Використання описаного підходу дозволить не тільки в комплексі визначити параметри наявного стану інноваційного потенціалу регіону, але й

надати обґрунтування необхідних заходів з удосконалення взаємодії та узгодженості складових інноваційного потенціалу регіону.

Інноваційний потенціал регіону, відповідно до більшості підходів до його оцінки, характеризується обсягами накопичених ресурсів і максимально можливими об'ємами й різноманітням корисних товарів і послуг, яких можна досягти в перспективі при оптимальному впровадженні інновацій для досягнення цілей регіонального розвитку [4, р. 76]. До складу суттєвих вад існуючих підходів слід віднести такі: недостатність охоплення цілісного комплексу факторів, взаємодія яких відбувається при проходженні етапів складного циклу «наука-техніка-виробництво»; недостатність забезпечення пропорційності розвитку різних складових інноваційного потенціалу регіону; обмеженість урахування впливу інституціональних та інфраструктурних факторів на динаміку інноваційного розвитку.

Для удосконалення методичного забезпечення оцінки інноваційного потенціалу регіону здається доцільним використання підходу, заснованого на систематизації складових інноваційного потенціалу за стадіями циклу «наука-техніка-виробництво». В рамках розгляду кожного з етапів пропонується здійснювати оцінку стану таких складових інноваційного потенціалу регіону: ресурсної (матеріально-технічна база, ресурсне забезпечення діяльності); продуктивної (виробничі потужності, обсяги виробництва); кадрової (кількісні і якісні параметри задіяного персоналу); фінансової (необхідні обсяги та доступні джерела фінансування, параметри оцінки інвестицій); організаційно-управлінської (ступінь відповідності рівня розвитку управлінської системи мірі складності об'єкту управління); інфраструктурної (мережа структур, які забезпечують здійснення основних етапів інноваційного циклу); інституціональної (параметри інституціонального середовища).

### **Література**

1. Шипуліна Ю. С. Потенціал інноваційного розвитку регіону: сутність, структура, підходи до оцінки / Ю. С. Шипуліна, В. І. Тарановський // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3, Т.2. – С. 250-261.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. - Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с.
3. «Експерт» – інновації. Сборник аналитических материалов. – М.: РА «Эксперт», 2011. – 46 с.
4. European Innovation Scoreboard (EIS) 2009. Comparative analysis of innovation performance. Pro Inno Europe Paper №15. – European Union, 2010. – 76 p.

**Пересыпкина Н.А.**

аспірант

*Одесская национальная морская академия, г. Одесса*

## **ПАРАМЕТРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ КРУИЗНЫХ ЛИНИЙ**

Современная круизная индустрия является одним из самых эффективных направлений глобализации. Постоянно возрастает число портов захода и

разнообразных маршрутов, обеспечивающих спрос многонациональной клиентуры. Характерным считается многообразие бортового персонала со всех континентов. При этом выделяется комплекс правового, экономического, экологического и социального влияния на национальное и глобальное хозяйство.

Флот состоит из нескольких сотен больших круизных судов, перевозящих миллионы пассажиров, курсирует разнообразными маршрутами во всех географических районах, и их диапазон постоянно расширяется, предлагая более чем 500 направлений по всему миру. Однако главными традиционно остаются Карибский регион и круизы по Средиземному морю. В том числе предоставляется возможность посетить и те места, которые не включены в обычные предложения, представляемые другими туристическими операторами, такие как Арктический и Антарктический регионы.

Этот феноменальный рост также создал потребность в более эффективных управленческих и организационных структурах для борьбы с растущей конкуренцией и решения проблем постоянно развивающегося рынка, который генерирует более 30 миллиардов долларов в год - 79% из которых приходится на североамериканские и британские рынки. А также круизный рынок предоставляет сотни тысяч прямых и косвенных рабочих мест по всему миру, что приносит многомиллиардные ежегодные доходы в различных отраслях промышленности во всем мире (промышленные товары кратковременного и долгосрочного пользования, профессиональные и технические услуги, туристические услуги, финансовые услуги, авиакомпания и транспорт, оптовая торговля) [2;4].

В глобальном аспекте, основными круизными направлениями являются: Карибский бассейн, Средиземноморье, Северная и Западная Европа, Азия / Тихий океан, Аляска.

Другие круизные направления охватывают такие регионы, как Африка, Антарктида, Австралия / Новая Зеландия, Багамы / Бермудские острова, Великобритания, Ирландия, Канада, Центральная Америка, Флорида, Гавайи, Мексика, Ближний Восток, Панамский канал, Полинезия, Южная Америка, США. Определенную роль играют трансатлантические круизные предложения [3].

При планировании новых маршрутов рассматривается множество аспектов.

Круизный регион должен иметь популярные порты, расположенные близко друг к другу. Они должны сохранять устойчивость в условиях социально-политической нестабильности. Разнообразие портов должно предложить смесь культурных, исторических и развлекательных впечатлений. Кроме того, благоприятный климат всегда является преимуществом.

Так как круизные суда становятся все больше, и их мощности возрастают, информация о порте и его технических характеристиках имеет очень большое значение при его ранжировании.

Кроме того, услуги по обслуживанию пассажиров такие, как быстрое прохождение таможенного контроля и обработка багажа (при необходимости),

безопасность, расстояние между причалом и центром города и других туристических достопримечательностей, услуги профессиональных туроператоров, гостеприимство местных жителей и доступность объектов связи (например, телефоны и т.д.), удобный местный пассажирский транспорт и парковка, высокий уровень гостиничного бизнеса, аэропорт являются очень важными факторами.

При формировании новых маршрутов для каждого сезона, круизные компании должны жестко отслеживать мнение своих пассажиров. Они проводят опросы среди, чтобы выяснить их симпатии и антипатии, которые выявились во время нахождения в порту назначения. Пассажирский рейтинг очень часто определяет, какие порты добавить или исключить из круизных маршрутов.

По мере ужесточения конкуренции между круизными линиями и возрастания требований пассажиров, операторы круизных морских лайнеров соревнуются друг с другом в предоставлении уникальных услуг, связанных с отдыхом и развлечениями.

За последние десятилетия, современная круизная индустрия превратилась в постоянно расширяющийся рынок, регулярно представляющий инновационные концепции круизного отдыха, новые суда, еще более экзотические направления по всему миру, и новые бортовые и береговые услуги и развлечения, разработанные, чтобы предложить альтернативный отдых, который удовлетворит потребности каждого.

Будущий успех круизных линий зависит от предоставления услуг, которые будут отличаться от других круизных линий, а также заботится о том, чтобы эти отличия были как можно больше значимыми [1;3].

### **Литература**

1. Sea.2008 Ashgate, p.198.
2. An overview of Cruise market and industry//CLIA. – November 2010. – p. 368-377.
3. Challenges and future trends: Ports and Passengers in Europe//Sprinter Research Ltd. – 2007.- p.136
4. Cruise industry on slow speed//Lloyd's shipping economist. – March 2011. – p. 2-10. Christine B.N. Chin. Cruising in the Global Economy: Profits, Pleasure and Work at.

**Полунина Г.О.** магістр,  
**Поповенко Н.С.** к.е.н., професор

*Одеський Національний політехнічний університет, м. Одеса*

## **АУТСОРСИНГ – ДІЄВИЙ СПОСІБ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Розвиток бізнесу стає можливим завдяки ефективному управлінню активами, в тому числі шляхом концентрації ресурсів у профільній діяльності. Сучасним підприємствам доцільно більш активно переходити до аутсорсингу як до дієвого способу досягнення економічних переваг перед конкурентами. Він забезпечує підвищення ефективності функціонування комплексу взаємопов'язаних підприємств.

Аутсорсинг виробництва – один з напрямів сучасної світової економіки, що найбільш динамічно розвивається. Це елемент стратегії підприємства, при якому воно на тривалий час передає сторонній організації повністю функцію виробництва окремих складових своєї продукції чи окремий бізнес-процес.

Практика виводу непрофільних активів розповсюдилася вже достатньо широко, охопивши при цьому практично всі галузі економіки. За свідченням журналу Fortune, не менш ніж 90% сучасних західних підприємств вже передали на аутсорсинг хоч би одну функцію свого виробництва. А такі підприємства, як Toyota, Honda, Chrysler делегують стороннім організаціям 70% бізнес-процесів, що раніше виконували самостійно [1].

Традиційними для передачі на аутсорсинг є:

- бізнес-процеси, що тісно пов'язані з виробництвом, але не є забезпечувальними (енергетичне господарство, транспорт, логістика);
- бізнес-процеси, що є важливими для розвитку бізнесу компаній, але потребують відповідного обладнання й спеціалізованої підготовки співробітників, що виконують цю роботу (інформаційні технології, маркетинг, реклама, бухгалтерські й юридичні послуги, підбір й навчання персоналу);
- бізнес-процеси, які не потребують високої кваліфікації, але займають багато робочого часу й монотонні за характером виконання (некваліфікована ручна робота на виробництві, прибирання приміщень, кур'єрські послуги тощо).

В результаті переходу на аутсорсинг підприємства досягають ефективності виробництва за рахунок збільшення виробництва на профільному напрямку, зниження рівня видатків, скорочення терміну виробництва продукції.

Об'єктивно можна зауважити, що розвитку аутсорсингу в Україні заважають наступні об'єктивні обставини:

- бізнес українських підприємств не завжди започатковувався виходячи з економічних міркувань;
- з перших контактів неможливо встановлення довірливих відносин зі сторонніми організаціями;
- рівень розвитку постачальників послуг аутсорсингу досить низький для того, щоб забезпечити якість, яку вимагає підприємство-замовник.

Для прийняття рішення щодо доцільності використання аутсорсингу для певного підприємства, менеджменту необхідно здійснити наступні заходи [2]:

1. Виділити бізнес-процеси, які можна передати на аутсорсинг. При цьому доцільність передачі визначається можливістю знизити накладні видатки таких підрозділів:

- з неповним чи сезонним завантаженням;
- що виробляють продукцію чи послуги, які можна придбати на ринку за порівнянною ціною;

2. Що потребують стовідсоткової модернізації дорогого спеціалізованого обладнання за умови існування на ринку підприємств, що вже мають подібний налагоджений бізнес.
3. Здійснити розрахунок собівартості послуг підрозділів, що плануються до передачі на аутсорсинг, й порівняти її з пропозиціями аутсорсингових компаній.
4. Упорядкувати й прописати організацію бізнес-процесів, що передаються на аутсорсинг, з тим, щоб у випадку укладання контракту з аутсорсинговою компанією детально прописати в ньому взаємні очікування й домовленості щодо виконання послуг.
5. Визначити підрозділ, який відповідатиме за підтримку регулярних контактів та здійснення контролю якості й термінів надання послуг аутсорсинговою компанією.

Перехід на аутсорсинг – це стратегія, що спрямована на підвищення прибутковості й конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. У випадку застосування аутсорсингу, підприємство отримує можливість сконцентрувати ресурси на профільному бізнесі й не займатися побудовою й підтримкою інфраструктури, що з ним не пов'язана.

Сумніви щодо використання аутсорсингу зникнуть у тому випадку, коли питання конкурентоспроможності й прибутковості підприємства залежатимуть не тільки від скорочення видатків, але й від ефективності виконання певних бізнес-процесів. При цьому підприємства повинні будуть сформулювати чіткі вимоги до послуг, що надаватимуться по аутсорсингу, а аутсорсингові компанії – підвищити якість послуг та завоювати довіру замовників.

#### **Література**

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. М.: Инфра-М, 2003. – 192 с.
2. Аутсорсинг: понятие, цели, практика использования в России. Козориз Т.С. // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, № 12 (31), декабрь 2006.

**Попов Н.А.**

аспирант

*НТУ «Харьковский политехнический институт», г. Харьков*

### **ВОСПРИИМЧИВОСТЬ К ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМ ИННОВАЦИЯМ НА МАСЛОЖИРОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В связи с увеличением цен на топливно-энергетические ресурсы, возникает проблема эффективного их использования на предприятиях масложировой отрасли. Ключевым индикатором, который характеризует энергоэффективность на предприятиях, является энергоемкость продукции, показатель определяющий отношение всей потребляемой за год энергии к годовому объему выпускаемой продукции предприятием. Согласно [1] энергоемкость масложировой продукции достаточно высокая. Определяющим фактором, снижение энергоемкости, является

энергосбережение. Сегодня есть множество потенциальных инновационных энергосберегающих направлений, которые бы нашли свое применение на предприятиях масложировой отрасли, это, прежде всего:

- применение когенерационной установки, которая будет обеспечивать не только тепловой, но и электрической энергией производство;
- применение пинч-анализа теплообменных систем и технологических схем масложировых производств;
- усовершенствование нормативно-технической базы при нормировании затрат топливно-энергетических ресурсов для масложировых предприятий;
- внедрение системы энергоменеджмента и энергоаудита;
- применение нетрадиционных возобновляемых источников энергии.

Однако, как показывает практика, восприимчивость к инновационным энергосберегающим технологиям находится на очень низком уровне. И основные причины в этом следующие:

- во-первых, это экономические факторы – экономическое положение государства и предприятия; ставки процента, ценовая политика, курсы валюты, доступность в кредите;
- во-вторых, организационно-правовые факторы – недостаточно усовершенствованная нормативно-правовая база, как на уровне государства, так и предприятия; правовое обеспечение финансирования энергосберегающих мер (фонды сохранения разных уровней, льготные кредиты);
- в-третьих, научно-технические факторы – обеспеченность квалификационными кадрами способных к разработке инноваций в области энергосбережения, а также усовершенствование существующего оборудования и технологических процессов; недостаточное инвестирование в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки энергосберегающих технологий.

Таким образом, решение вышеперечисленных проблем повышения инновационной восприимчивости к энергосберегающим технологиям на предприятиях является приоритетным направлением, которое обеспечит снижение себестоимости масложировой продукции и закрепит ее конкурентные позиции на рынке.

### Литература

1. Попов М.О. Проблеми підвищення енергоефективності в олійно-жировій галузі // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ», 2012. – № 25 – 212 с.

**Посилкіна О.В., Сагайдак-Нікітюк Р.В., Козирєва О.В.**  
д.ф.н., професор, к.ф.н., доцент, к.е.н., доцент  
*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

## **МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПРИПУСТИМОГО ОБСЯГУ ВІДХОДІВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

На сьогодні в екологічно забруднених районах спостерігається підвищення рівня алергічних захворювань і нервово-психічні відхилення. При цьому в населення, яке мешкає в цих районах, спостерігається підвищення кількості захворювань органів дихання (на 12 %), нервової системи (на 29 %), системи кровотворення (на 37 %), туберкульозу (на 45 %) та гіпертонічної хвороби (на 67 %), значна частина цих захворювань пов'язана з екологічним впливом і складає приблизно 40 % [1, с. 4]. Тому особливу увагу необхідно приділяти ретельному регулюванню й контролю за процесами утворення відходів, стану основних, допоміжних і пакувальних матеріалів, які використовуються при виробництві лікарських засобів (ЛЗ), а також поводженню з бракованою продукцією фармацевтичного виробництва, фальсифікованими, контрафактними ЛЗ і виробами медичного призначення (ВМП) та тощо.

Фармацевтичні підприємства, які виробляють продукцію, необхідну для підтримки здоров'я населення, не повинні завдавати додаткової шкоди їх здоров'ю, що нажалі, спостерігається зараз. По-перше, у процесі своєї діяльності фармацевтичне підприємство забруднюють навколишнє природне середовище (НПС) викидами в атмосферу, стічними водами та твердими відходами. По-друге, в Україні на сьогодні не створені регіональні комплекси з переробки відходів фармацевтичної та медичної галузей, без наявності яких організації фармацевтичної галузі не в змозі досягти збалансованості соціальних, екологічних й економічних цілей своєї діяльності [2, с. 10]. По-третє, відсутні методичні підходи до визначення припустимих обсягів відходів, які утворюються на фармацевтичних підприємствах.

Припустимий обсяг відходів, які зберігаються на території фармацевтичного підприємства, повинен визначатися безпосередньо підприємством за участю місцевих екологічних інспекцій на підставі класифікації відходів за класом небезпеки, їх фізико-хімічних властивостей, спрямованості біологічної дії на людину й НПС з урахуванням можливої комбінованої дії, можливості фармацевтичного підприємства до організації місця зберігання відходів і перспектив їх знешкодження або утилізації.

При нормуванні обсягів відходів фармвиробництва необхідно розраховувати максимально та мінімально припустимий їх запас. Це пов'язано з тим, що при управлінні відходами фармацевтичного підприємства прагнуть, по-перше, мінімізувати витрати на їх складування, зберігання та транспортування; по-друге, усунути штрафи за зберігання понаднормованих обсягів відходів та часу їх зберігання на складі підприємства, що пов'язане з необхідністю сплати відповідних штрафів [3, с. 2; 4, с. 1].

У моделі управління обсягами з фіксованим розміром обсяг вивезення відходів є постійною величиною.

Максимальний обсяг відходів фармацевтичного підприємства визначає обсяг відходів, при досягненні якого замовляється транспортний засіб, необхідний для вивезення відходів, і розраховується раціональне завантаження площ складів відходів за критерієм мінімуму сукупних витрат, пов'язаних з управління відходами.

Максимально припустимий обсяг відходів повинен бути не меншим (у грошовому виразі) витрат на їх транспортування. При цьому модель управління обсягами відходів повинна забезпечувати реалізацію мети й функцій фармацевтичного підприємства при зменшенні обсягу забруднення НПС. Припустимий обсяг  $i$ -го виду відхода визначається за формулою:

$$x_i^k = \sqrt{\frac{2(Z_i^{mp} + Z_i^{util})}{C_i^{zb} + Z_i^{ump} + Z_i^{opz}}} x_i^2, \quad (1)$$

$$\frac{Z_i^{mp} + Z_i^{util}}{Z_i^{sp} + Z_i^{ump} + Z_i^{opz}} \geq \frac{x_i}{2} \quad (2)$$

де:  $x_i$  – фактичний обсяг відходів, що утворилися на фармацевтичному підприємстві за аналізований період, нат.од.;

$C_i^{zb}$  – питомі витрати на зберігання  $i$ -го виду фармацевтичних відходів, грн;

$Z_i^{mp}$  – питомі витрати на транспортування  $i$ -го виду відходів фармацевтичного підприємства, грн;

$Z_i^{opz}$  – питомі витрати, пов'язані з організацією процесу управління обсягами  $i$ -го виду відходів на фармацевтичному підприємстві, грн;

$Z_i^{util}$  – питомі витрати на утилізацію  $i$ -го виду відходів, грн;

$Z_i^{ump}$  – питомі штрафи за несанкціоноване зберігання понадлімітованого обсягу  $i$ -го виду відходів на фармацевтичному підприємстві, грн.

Впровадження запропонованої моделі дозволяє фармацевтичному підприємству оптимізувати витрати на утримання й транспортування відходів, а також зменшити штрафи за забруднення НПС.

### Література

1. Деревянко Я. Я. Пути снижения негативного влияния окружающей природной среды на здоровье населения / Я. Я. Деревянко, Т. Б. Рахимова // Экология и здоровье человека. Охрана воздушного и водного бассейнов. Утилизация отходов : сб. науч. ст. XVI Междунар. науч.-практ. конф. – Х. : Сага, 2008. – Т.1. – 462 с.
2. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Логістика управління відходами фармацевтичної галузі : моногр. / Р. В. Сагайдак-Нікітюк – Х. : ППВ «Нове слово», 2010. – 290 с.
3. Про відходи : Закон України (із змінами, внесеними згідно із Законами від 07.03.2002 № 3073-III, від 23.12.2004 № 2290-IV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=187%2F98-%E2%F0>.
4. Система екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосуванню : ІСО 14001-2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mintrans.gov.ua/uk/mtzu\\_decrees/print/625.html](http://www.mintrans.gov.ua/uk/mtzu_decrees/print/625.html).

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ЗА ОПЕРАЦІЯМИ ПО ПАСАЖИРСЬКИМ ЗАЛІЗНИЧНИМ ПЕРЕВЕЗЕННЯМ**

Для успішної діяльності залізничного транспорту, його конкурентоспроможності в ринкових умовах, коли ключовою вимогою для ефективної роботи є відповідність тарифу на пасажирські залізничні перевезення їх якості, все більшого значення набуває формування витрат підприємств залізничного транспорту на здійснення таких перевезень. З цією метою, поряд з іншим, необхідно удосконалення розподілу (групування) витрат на перевезення пасажирів залізничним транспортом за певними ознаками, що забезпечує удосконалення класифікації витрат.

Для перевезення пасажирів структурні підрозділи та підприємства на залізничному транспорті виконують певні роботи (надають послуги), які здійснюють відповідно визначених технологічних процесів. В свою чергу, за операціями будь-якого технологічного процесу виникають відповідні витрати, що обов'язково враховуються в собівартості цих робіт або послуг. Отже, удосконалення класифікації витрат на залізничному транспорті, перш за все, повинно базуватись на угрупованні виконуваних операцій за певною ознакою.

На сьогодні на залізничному транспорті України витрати за виконуваними технологічними операціями по перевезенню пасажирів розподіляють за наступними ознаками: за окремими підприємствами Укрзалізниці (залізницями та ін); за основними видами економічної діяльності (пасажирські перевезення у внутрішньодержавному (крім приміського) та міжнародному сполученнях, пасажирські перевезення в приміському сполученні, утримання інфраструктури, послуги локомотивної тяги, ремонт рухомого складу); за структурними підрозділами підприємств залізничного транспорту (виконавцями операцій, які віднесено до певного галузевого господарства); за операціями перевізного процесу (початково-кінцевими та рухомою); за складовими перевізного процесу (локомотивною (магістральною і маневровою), вагонною, інфраструктурною та вокзальною); за джерелами покриття (плацкарта і квиткова частина).

Але такий розподіл витрат не дозволяє визначити витрати на перевезення певного пасажира у визначеному пасажирському залізничному потязі, що прямує за конкретним маршрутом слідування. Тож вважається доцільним подальше удосконалення класифікації витрат на пасажирські залізничні перевезення за операціями технологічного процесу, які здійснюються на залізничному транспорті для забезпечення перевезення пасажирів.

Додатково до вищенаведеної класифікації витрат необхідно виокремлювати витрати за виконуваними роботами (надаваними послугами) з перевезення пасажирів залізничним транспортом за наступними ознаками: 1) за послідовністю етапів процесу перевезення (витрати на передпоїзні роботи і послуги, роботи і послуги під час перевезення, післяпоїзні роботи і послуги, що

обумовлене як різноманітністю місць їх виконання, так і різним переліком здійснюваних операцій); 2) за об'єктами переміщення (витрати на забезпечення транспортних робіт і витрати на надання послуг з обслуговування пасажирів, що пов'язане з виконанням різних операцій: для переміщення транспортного засобу (пасажирського залізничного потягу, який може слідувати і без пасажирів), та для самих пасажирів у цьому потязі); 3) за складовими територіального переміщення – витрати, що виникають на станції, ділянці, в інших місцях, виокремлення яких обумовлене різноманітністю виконуваних операцій та використовуваних для цього засобів і ресурсів в різних місцях підготування та переміщення пасажирського потягу в процесі його функціонування.

Запропоноване виокремлення витрат за наведеними ознаками дозволить забезпечити більш прозору структуру собівартості за диференційованими умовами перевезення пасажирів залізничним потягом.

**Приймук О. Р.**

к.е.н., доцент,

*Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

## **ІНТЕГРАЦІЯ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Сталий розвиток пасажирських інтермодальних перевезень уже включений у транспортну політику Європейського Союзу. Вона передбачає зручні стиковки між різними режимами перевезення, генерації впливу на розподіл перевезень по видах і заохоченнях, використання альтернативних видів пересування пасажирів. Крім того, враховує також широкий спектр умов, таких як екологічні аспекти, безпеки дорожнього руху, заторів на автошляхах крупних міст. Високі рівні перевантаження створюють значний вплив на місцевому та національному ВВП.

Курс на європейську інтеграцію вимагає відповідної гармонізації транспортної політики з ЄС. Основними принципами транспортної політики відповідно до Білої книги ЄС є:

- досягнення балансу використання різних видів транспорту в міських пасажирських перевезеннях;
- розміщення користувачів у центр транспортної політики, чітке визначення їх прав та обов'язків;
- зменшення вдвічі аварійності на дорогах міста;
- використання науково-технічних досягнень для створення екологічно чистого транспорту;
- управління результатами транспортної глобалізації, зокрема адекватне суспільне фінансування інфраструктури в нових країнах-членах.

При цьому комісія переслідує дві політичні цілі: з одного боку, вона забезпечує розширення вибору транспортних послуг для європейських громадян, задоволення необхідної їх мобільності, з іншого боку, через більш повну інформацію про варіанти пересування пасажирів міським транспортом,

спонукаючи громадян раціонально використовувати існуючу міську транспортну інфраструктуру, у тому числі більш екологічно чистих видів транспорту.

Результати інтеграції пасажирських перевезень залежать із взаємозв'язку різних видів міського транспорту, співпрацею, конкуренцією у наданні послуг. Ефективне поєднання вимагає надання інтегрованих мереж і послуг, які є привабливими для користувачів. Найкращою взаємопов'язаністю є впровадження інтегрованих квитків, що дозволяє використовувати їх на різних видах транспорту або у різних транспортних операторах і при цьому відчувати пасажиром повне задоволення від транспортних послуг.

Основними перевагами інтегрованих тарифів є збільшення задоволеності пасажирів, зростання доходів і зменшення операційних та адміністративних витрат транспортних операторів, скорочення часу посадки та висадки пасажирів, отримання більш точних даних по пасажирообігу для планування потужностей та роботи міської транспортної інфраструктури тощо.

Комплексна система тарифів характеризується:

- фіксованою платою, яка не залежить від фактичної довжини поїздки;
- терміном дії проїзного документа;
- можливістю використання різних видів транспорту (трамвай, автобус, метро тощо).

Комплексні тарифи поєднують велику гнучкість споживання для споживачів, які обирають один з багатьох варіантів руху. Обмежений час дії, що характеризує проїзні документи інтегрованих тарифів сприяє вимірюванню надлишку споживача, причому в конкретних випадках, він може служити основою для підтримки нелінійної системи ціноутворення.

Інтегрована транспортна система має вагомий вплив на розвиток міста як комерційного, промислового, торговельного центрів, а також покращення освіти та інших послуг.

**Рябенков О.В.**, здобувач  
**Гриценко О.М.**

магістрант спеціальності «Адміністративний менеджмент»  
*Сумський державний університет, м. Суми*

## **РОЗРОБКА «ДЕРЕВА ЦІННОСТІ» ПІДПРИЄМСТВА**

У системі стратегічного управління підприємством одним із елементів організації системи фінансового контролінгу є розробка «дерева цінності». Важливу роль в управлінні цінністю відіграють ключові фактори створення цінності компанії, тобто параметри діяльності, що фактично визначають вартість бізнесу. Важливість їх визначення обумовлюють наступні причини: по-перше, підприємство не може працювати безпосередньо з вартістю, а може займатися лише тими показниками, на які може впливати (собівартість, запити споживачів, капіталовкладення і т. ін.), по-друге, ключові фактори цінності

допомагають менеджменту вищої ланки управляти діяльністю усіх рівнів компанії, оскільки за їх допомогою можна здійснити розбивку стратегічних цілей діяльності підприємства на конкретні показники, яких має досягати кожен з визначених підрозділів компанії у процесі реалізації єдиної стратегії.

Фактором цінності можна назвати будь-яку змінну, яка впливає на вартість підприємства. Для того, щоб ефективно використовувати фактори цінності бізнесу, слід визначити головний серед них, який найбільшою мірою впливає на цінність, а потім впроваджувати систему параметрів діяльності компанії у розрізі центрального критерію. Одиниці виміру факторів цінності називають ключовими показниками діяльності. До них відносяться, зокрема, завантаження виробничих потужностей, чи норма збереження складу споживачів. На думку Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурріна [1] правильне визначення факторів цінності потребує дотримання трьох важливих принципів: фактори цінності мають бути напряму пов'язані зі створенням цінності для акціонерів і з необхідною деталізацією доведені до всіх рівнів організації; при встановленні цільових нормативів і при оцінці результатів діяльності фактори цінності слід виражати як фінансовими так і операційними ключовими показниками діяльності; фактори цінності мають відображати як поточну діяльність, так і довгострокові перспективи зростання.

Під час визначення ключових факторів створення цінності компанії та розмежування їх на показники діяльності окремих підрозділів, слід приділити увагу призначенню відповідальних осіб за досягнення запланованого рівня означених показників та розробці системи мотивації, що дозволить підприємству використовувати потенціал не тільки ключових характеристик її діяльності, але й інтелектуальний потенціал менеджерів різних рівнів.

У процесі об'єднання факторів створення цінності компанії у єдине дерево цінності важливого значення набуває вибір ключового показника верхнього рівня цінності, який має бути пов'язаний зі значеннями інших обраних параметрів, що характеризують різні рівні та різні аспекти операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. З даною метою доцільно використовувати показники на основі економічного прибутку, які, з одного боку, найбільшою мірою корелюють з ринковою оцінкою вартості, а з іншого – можуть бути використані в процесі оперативного управління діяльністю компанії. Найбільш поширеним показником, що використовується для відображення стратегічної мети зростання цінності компанії, є параметр «економічна додана вартість». При цьому процес визначення ключових факторів цінності зводиться до виявлення фінансових факторів, що найбільшим чином впливають на економічну додану вартість.

Ключові фактори цінності не є статичними, тому для підприємства повинен мати місце періодичний перегляд набору параметрів. Також слід звернути увагу на горизонтальний взаємозв'язок ключових факторів між собою, що дозволить найбільш ефективно використовувати систему сценарного планування діяльності компанії.

## Література

1. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.

**Савицький А.В.**

здобувач

*Хмельницький національний університет, м.Хмельницький*

## **ПОСЛІДОВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

За сучасному етапі розвитку досить важливого аспекту набує розвиток інтеграційних процесів в умовах посилення конкуренції і підвищення якості продукції, як головного чинника підвищення конкурентоспроможності підприємства. На сьогодні, існує велика кількість методів управління якістю продукції, але для отримання кращого результату оцінюваних якісних параметрів прородукції, яка виробляється на підприємстві, виникає необхідність в їх послідовному застосуванні та вибору найефективніших.

На думку таких вчених, як Д.П. Лойко, О.В. Вотченікова, О.П. Удовіченко, М.А. Котляр, методи управління якістю продукції підприємства являють собою засоби, якими керівництво підприємства впливають на елементи продуктивного процесу підприємства, забезпечуючи досягнення і підтримку планового стану і рівня якості продукції [2, с.123].

Посилення конкуренції вимагає від багатьох підприємців на національному та міжнародному ринку використовувати статистичні методи управління кістю продукції, які визнано досить рентабельним елементом управління якістю продукції на підприємстві [3, с.167].

Використання сучасних методів управління якістю продукції опирається на стандарти серії ISO 9001 - ISO 9003, в яких чітко зазначені рекомендації щодо використання восьми сучасних статистичних методів управління якістю продукції на підприємствах, якщо виникає необхідність перевірки можливостей технологічності процесу і прийнятності характеристик продукції [4]: контрольні листи, схема процесу, контрольні карти, діаграми розсіювання, гістограми, діаграми Парето, причинно-наслідкові діаграми, часові ряди [3, с.167].

Однією з основних проблем, на яку потрібно звертати увагу у сфері управління якістю продукції є контроль якості [1, с.31]. Для того, щоб здійснити контроль якості, необхідно декілька разів зібрати параметри якісних характеристик продукції, які в процесі зміни виробничих умов при незмінному технологічному процесі можуть дещо відрізнятись. Якщо таке розсіювання даних після їх багаторазового зібрання не відбувається, то це свідчить про стабільний виробничий процес, який забезпечить потрібну якість майбутньої продукції підприємства [3, с.167-168].

У випадку розходження якісних характеристик параметрів продукції при незмінному технологічному процесі виникає необхідність застосування

декількох основних методів управління якістю продукції, які зможуть логічно у послідовній формі представити всі основні тенденції та причини відхилення значень. Для дослідження зазначеного процесу, необхідно потрібні методи управління якістю продукції розташувати у послідовності за своїм значенням, а саме: спочатку слід здійснити оцінку на кожному виробничому етапі (початкової стадії процесу, стадії розвитку, рішення та кінця) за допомогою використання методу побудови карти технологічного процесу; далі потрібно порівняти існуючу якість з нормативно встановленою якістю за допомогою побудови контрольної карти; наступним кроком буде застосування причинно-наслідкової діаграми, яка дозволить зрозуміти головну залежність між результатом та його установленими причинами; і останньою складовою такого підходу стане побудова діаграми Парето, яка дозволить виокремити основні фактори впливу на отриманий результат процесу в цілому.

Таким чином, послідовне використання методів управління якістю продукції сприятиме вирішенню багатьох проблем, які виникають в сфері управління та контролю якості продукції промислового підприємства, планування якості, та удосконалення якісних параметрів продукції, які в свою чергу, стануть однією з рушійних сил, які в перспективі зможуть підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств.

#### **Література**

1. Куйбіда М.С. Удосконалення управління якістю на підприємствах та організаціях: Монографія. Рівне: ПП ДМ, 2011. – 160 с.
2. Лойко Д.П., Вотченікова О.В., Удовіченко О.П., Котляр М.А. Управління якістю: навч. посіб – 2-е вид., Львів: «Магнолія 2006», 2010 р. – 336 с.
3. Мережко Н.В. Управління якістю: підруч. для вищ. навч. закл. / Н.В. Мережко, В.В. Осієнка, Н.С. Ясинська. – К.: Київ, нац. Торг.-екон. Ун-т, 2010. – 216 с.
4. Статистичні методи керування якістю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.vlasnasprava.info/ua/business\\_az/how\\_to\\_grow/quality\\_management.html?\\_m=publications&\\_t=rec&id=415](http://www.vlasnasprava.info/ua/business_az/how_to_grow/quality_management.html?_m=publications&_t=rec&id=415)

**Сердечна С. М.**

аспірант

*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

#### **SWOT – АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ТУРБОАТОМ»**

У сучасних умовах розвитку економіки внаслідок економічної та політичної нестабільності вітчизняні підприємства машинобудування не здатні адекватно реагувати на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища, в результаті чого можуть потрапити у кризові ситуації.

Для діагностики кризового стану на підприємстві машинобудування потрібно проводити SWOT – аналіз для виявлення слабких та сильних сторін, можливостей та загроз [1,2].

Аналіз сильних і слабких сторін підприємства машинобудування Харківського регіону ПАТ "Турбоатом":

Сильні сторони: великий вік підприємства, і, відповідно, накопичений великий досвід роботи на ринку при різних умовах; виробничі можливості підприємства; зручне географічне розташування постачальників; зручне розташування виробництва біля транспортних вузлів; наявність асортименту різнопланової продукції; висока конкурентоспроможність продукції.

Слабкі сторони: висока витратність виробництва для підприємства; слаборозвинута інфраструктура підприємства; недоліки кваліфікації у виробничого і обслуговуючого персоналу; неплатоспроможність основних споживачів; наявність заборгованостей підприємства; фізичний і моральний знос всіх видів устаткування; наявність асортименту, що давно не обновлявся; відсутність регіональних представництв; дефіцит засобів для закупівлі напівфабрикатів.

Можливості: можливість розширення виробництва за рахунок існуючих потужностей; конкурентоздатна продукція привертає основну масу клієнтів; зниження цін на покупний напівфабрикати дозволить, зменшивши витрати, збільшити прибутковість; широкі можливості у сфері упровадження нових технологій із наявності науково-технічного дочірнього підприємства; невелика кількість сильних конкурентів в Україні.

Загрози: зміна цінової політики конкурентами може викликати втрату частини споживачів; нестабільність політичної ситуації; наявність економічної нестабільності; загроза подальшого підвищення цін на напівфабрикати примусить підвищити ціну, що зменшить частку ринку; загроза збільшення боргу підприємства і втрати можливості його реструктуризації.

Для нейтралізації слабких сторін та загроз, потрібно: зменшити ціни на продукцію машинобудування, для того, щоб посилити конкурентоспроможність на ринку. Тим самим керівник підприємства машинобудування збільшить прибуток від продажу продукції машинобудівної галузі; проводити набір на роботу високо кваліфікованих працівників, тим самим підняти рівень якості виробництва на підприємстві машинобудування; приділяти увагу інноваціям на підприємстві машинобудування, тим самим підприємство зможе збільшити прибуток та бути лідером на ринку серед конкурентів; привабити інвесторів, для того щоб, підприємство машинобудування могло зможу розширитися та мати зможу конкурувати на ринку.

Негативний вплив нестабільного зовнішнього середовища призвели до того, що сьогодні проблема банкрутства підприємств стала однією з найбільш актуальних питань в країні.

### **Література**

1. Штангер А. М. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / А. М. Штангер, О. І. Копилук. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
2. Якубовський М., Новицький В., Кіндзерський Ю. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року // Економіка України. – 2007. - №11. - С. 4 – 20.

## **Серединська І.В.**

аспірант спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»  
*Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя, м. Тернопіль*

### **ПОБУДОВА ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ**

Вітчизняні підприємства машинобудування характеризуються досить низьким рівнем менеджменту. Це пов'язано з тим, що більшість з них, сформувавшись за умов командно-адміністративної системи, і далі продовжують працювати за її принципами, не використовуючи сучасних, світових досягнень теорії і практики управління. В результаті чого домінує інтуїтивний, безальтернативний підхід до прийняття управлінських рішень, орієнтація на традиційні показники ефективності господарювання, розраховані лише за даними фінансової звітності, відсутні стратегічні концепції розвитку у власників, низьким є рівень інвестиційної привабливості та інноваційної активності і т.п. Не дивлячись на це, український бізнес прагне працювати ефективно і зайняти лідируючі позиції на світовому ринку. Таке, цілком зрозуміле прагнення, не можливе без подолання невідповідностей між динамічними змінами зовнішнього ринкового середовища і повільним трансформаціями внутрішнього господарського механізму підприємств. З огляду на це, особливо актуальними є дослідження пов'язані з удосконаленням теоретичних і практичних підходів до управління вітчизняними підприємствами взагалі, і машинобудівними, зокрема.

Найбільш дієвим засобом, що забезпечує якісне зростання підприємства, навіть незначного розміру, може стати інтегрована система управління, яка є сукупністю двох чи більше систем менеджменту, що функціонують як одне ціле, їх взаємозближення і утворення взаємозв'язків. Організаційно-методичним підґрунтям для інтеграції управлінських систем повинні слугувати стандарти ISO 9001, адже запропоновані ними принципи та підходи тісно пов'язані з принципами і підходами загального менеджменту. На особливу увагу заслуговує процесний підхід до управління, який дозволяє реально ідентифікувати процеси, які функціонують в сучасному бізнесі. Організована за процесною моделлю діяльність підприємства спонукає розглядати бізнес-процеси з позицій корисності та результативності, передбачає неперервне спостереження за ходом їх здійснення та постійне удосконалення, сприяє більш чіткому розподілу відповідальності та повноважень серед працівників.

Для практичного створення інтегрованої системи управління пропонуємо варіант, при якому до системи менеджменту якістю (СМЯ), яка виконує роль базису, послідовно додається система збалансованих показників. Інтеграція вимагає внесення змін в обидві системи, правильне їх позиціонування та узгодження регламентів. Враховуючи це, дослідимо можливі трансформації систем при їх спільному використанні за умови реалізації підприємством вартісної стратегії розвитку.

Для спільного використання управлінських систем необхідно:

- розширити коло зацікавлених осіб в діяльності підприємства для досягнення конкурентних переваг, реагувати на їхні потреби та очікування;
- виділяти не тільки бізнес-процеси життєвого циклу продукції, що визначають її якість, але і ті, які впливають на результативність та ефективність бізнесу в цілому; аналізувати та оптимізувати їх взаємодію;
- поліпшувати бізнес-процеси з метою росту цінності не тільки для кінцевих споживачів продукції, але і для інших зацікавлених осіб;
- оцінювати свої ринкові можливості, “слабкі місця“ і майбутні конкурентні переваги;
- використовувати методи бенчмаркінгу для виявлення можливостей економічного росту;
- внести в структуру документації СМЯ карти стратегічних завдань, стратегічні карти і процеси управління ними;
- поряд з цілями СМЯ виділяти стратегічну ціль – ріст вартості підприємства, стратегічні завдання з відповідними цільовими показниками для забезпечення радикальних змін в бізнес-процесах з метою задоволення потреб зацікавлених сторін; узгоджувати їх з цілями СМЯ та враховувати у процедурах планування; поширювати цю інформацію на всі рівні підприємства, включаючи персональний рівень працівників;
- створити організаційну структуру, оцінити та виділяти ресурси, необхідні для підтримки стратегічних завдань та реалізації стратегічних ініціатив;
- розглядати контроль і аналіз виконання стратегічних карт і карт збалансованих показників як процедуру моніторингу і виміру бізнес-процесів.

Формування стратегічних карт в умовах використання СМЯ є доречним не тільки тому, що вони допомагають логічно і послідовно обґрунтовувати стратегію розвитку, але і тому, що не дозволяють зосереджуватися лише на вирішенні локальних завдань і оперувати лише тими показниками, які є важливими з позиції певних структурних підрозділів. Їх використання сприяє становленню нового типу управлінського мислення.

В рамках запропонованої інтегрованої системи управління зазнає зміни класична модель збалансованої системи показників. Зміни, які пропонуються полягають у відмові від декомпозиції корпоративної стратегічної карти на рівень структурних підрозділів, хоча за методологією BSC (Balanced Scorecard – збалансована система показників) [1] орієнтована на функціональний підхід до управління. Інтеграція процесного підходу в BSC - систему дозволить виявити бізнес-процеси, які потребують уваги і вдосконалення. З метою підвищення зрозумілості і простоти побудови стратегічних карт бізнес-процесів варто відмовитися від відображення на них стратегічних тем, адже вони єдині для всіх - ріст фундаментальної, внутрішньої вартості підприємства. При цьому, крім основних чотирьох класичних перспектив: “Фінанси“, “Клієнти“, “Внутрішні бізнес-процеси“, “Навчання і розвиток“ пропонуємо

вести ще одну – “Закупівельна логістика“. Це дозволить виконати вимоги розділу 7.4.1 ISO 9001:2008 “Процес закупівлі“ [2] та 5.2.2 ISO 9004:2000 “Потреби та очікування“ [3] щодо вибору постачальників, а також налагодження з ними партнерських відносин, що сприятиме створення і росту цінностей для обох сторін. До аргументів на користь виділення даної перспективи, варто додати ще і особливість сучасного вітчизняного машинобудування, а саме – високу залежність від інших суб’єктів господарювання, які формують технологічний ланцюг.

Виділені перспективи на карті будуть деталізувати вартісну стратегію на стратегічні цілі, які відповідають факторам формування вартості і є спільними для всіх промислових підприємств машинобудівної галузі, які реалізують стратегію максимізації своєї вартості. Для перспективи “Навчання і розвиток“ такою ціллю є “Впровадження інновацій, прогресивної техніки, нових видів продукції та формування кваліфікованого персоналу“, для “Закупівельної логістики “ – “Розвиток партнерських відносин з постачальниками“, для “Бізнес-процесів“- “Підвищення результативності внутрішніх бізнес-процесів“, для “Клієнтів“ – “Задоволення поточних, майбутніх потреб та очікувань наявних та потенційних споживачів“ для “Фінансів“ – “Ріст економічної доданої вартості“. Виділені стратегічні цілі конкретизуються у стратегічних завданнях, актуальність яких визначається конкретною ситуацією підприємства. Їх виконання сприяє досягненню зазначених цілей і веде до росту його фундаментальної вартості. Враховуючи те, що перспектива “Фінанси“ формується на основі показника EVA ( Economic Value Added – економічної доданої вартості), то стратегічні завдання даної перспективи для всіх промислових підприємств будуть однаковими, і визначатимуться факторами його формування: доходом, витратами, структурою та вартістю інвестованого капіталу.

Впровадження СМЯ зумовлює прямі причинно-наслідкові зв’язки між виділеними стратегічними цілями, що робить недоцільним встановлення зв’язків між несусідніми перспективами стратегічної карти. Так, кваліфікований персонал, використовуючи управлінські, технологічні та продуктові інновації, сформувавши партнерські відносини з постачальниками, виконуючи вимоги міжнародних стандартів якості, досягає ефективного і результативного функціонування внутрішніх-бізнес процесів, що веде до росту споживної вартості виготовленої продукції, дозволяє задовольнити поточні, майбутні потреби та очікування наявних та потенційних клієнтів. Досягнення зазначених цілей, таким чином, будуть сприяти росту економічної доданої вартості.

Цілі і стратегічні завдання передбачені СМЯ та інші стратегічні цілі і завдання підприємства можуть відображатися на стратегічній карті як окремо, так і інтегровано. При спільному поданні стратегічних завдань, можна ті, які стосуються СМЯ виділяти на стратегічній карті іншим кольором. Якщо вони будуть відображатися окремо, то для цього варто до запропонованих перспектив додати ще одну – „Якість“. Взагалі, практика впровадження збалансованої системи показників свідчить про те, що ключові аспекти

діяльності можуть виділятися навіть для вирішення конкретної проблеми, якщо вона є важливою для стратегічного розвитку підприємства. Це природно, адже стратегічні карти використовуються для управління розвитком бізнесу і дозволяють сконцентруватися на проблемах. Головне, щоб виділені перспективи були орієнтовані на головну ціль менеджменту – рист вартості підприємства.

### **Література**

1. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие систему сбалансированных показателей / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.
2. Системи управління якістю. Вимоги. ( ISO 9001: 2008, IDT) : ДСТУ ISO 9001: 2009. – 2009. – [Чинний від 2009-09-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с. – (Державний стандарт України).
3. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності . ( ISO 9004: 2000, IDT) : ДСТУ ISO 9001: 2001. – 2001. – [Чинний від 2001-06-27]. - К.: Держспоживстандарт України, 2001. – 60 с. - (Державний стандарт України).

### **Сорокина А.С.**

студентка 3 курса ЭПФ специальности менеджмент ВЭД

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, г. Одесса*

## **ПРИНЦИПЫ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ**

Управление качеством как наука и область практической деятельности менеджера в организации должно базироваться на ряде основополагающих принципов. Современные концепции управления предлагают широкий спектр принципов, соблюдение которых должно позволить организации достичь поставленных целей в улучшении ее деятельности. В наиболее компактной и всеобъемлющей форме эти принципы приведены в МС ИСО серии 9000: 2000. Дадим краткую характеристику каждого принципа:

1) ориентация на потребителя - организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания;

2) лидерство руководителя - руководители обеспечивают единство целей и направления деятельности организации. Они должны создавать и поддерживать среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации;

3) вовлечение работников - работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает ей возможность с выгодой использовать их способности;

4) процессный подход - желаемый результат достигается тогда, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом;

5) системный подход - выявление, понимание и управление системой взаимосвязанных процессов, направленных на достижение поставленной цели, повышают результативность и эффективность организации;

б) постоянное улучшение - неизменной целью организации является постоянное улучшение ее деятельности;

7) принятие решений, основанное на фактах, - эффективные решения основываются на анализе данных и информации;

8) взаимовыгодные отношения с поставщиками - организация и поставщики взаимозависимы. Их взаимовыгодные отношения способствуют расширению возможностей каждого из них создавать ценности [5, с. 40].

Реализация принципов управления качеством осуществляются с помощью целого комплекса методов. Методы управления качеством представляют собой способы и приемы осуществления управленческой деятельности и воздействия на управляемые объекты для достижения поставленных целей в области качества.

Наиболее распространены такие новые методы менеджмента качества:

- "непрерывное улучшение" (метод Кайзен);
- "точно в срок" (метод Канбан);
- "всеобщее управление производительностью".

Базовые положения и наиболее существенные элементы этих методов достаточно схожи с классическими методами. В новых и классических методах общим является первостепенность роли и ответственности руководства; прямая ориентация на заказчика; ориентация на безошибочное производство; управление процессами; механизмы мотивации, подготовки сотрудников.

Новые методы менеджмента качества имеют много общего в структуре и методологии. Это позволяет рассматривать их не как некоторые отдельные части, а как варианты общего управленческого подхода. Многие из них являются частью методологии "всеобщего управления качеством".

Однако существуют принципиальные различия между новыми и классическими методами управления качеством. Первое состоит в том, что управление качеством сегодня предусматривает комплексное применение существующих технических, организационных, управленческих и других специальных методов, в то время как традиционно применялся последовательный набор специальных методов.

Второе различие заключается в том, что старые методы построены в основном по принципу организации настоящего на основании анализа прошлого, а в новых подходах сделан акцент на организации настоящего на основе представлений об идеальном будущем [3, с. 99].

Основными принципами создания эффективной системы менеджмента качества являются совершенствование современных методов и инструментов управления качеством, контроль всех действий коллектива предприятия в обеспечении качества продукции и услуг, грамотное построение структуры менеджмента, наличие квалифицированного персонала.

### **Литература**

1. Векслер Е. М., Рифа В. М., Василевич Л. Ф. Під загальною редакцією Е.М.Векслера. Менеджмент якості. Навчальний посібник. — К.: «ВД «Професіонал», 2008. — 320 с.
2. Кане М.М., Иванов Б.В., Корешков В.Н. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2008.— 560 с.

3. Основы управления качеством: Учеб. Пособие / С.К.Фомичев, А.А.Старостина, Н.И.Скрябина. — 2-е изд., стереотип. — К.: МАУП, 2002.— 192 с.
4. Средства и методы управления качеством: учебное пособие / В.В.Ефимов.- М.: КНОРУС, 2006. – 265с.
5. Управление качеством: учеб. по специальности «Менеджмент организации» / Т.А.Салимова. – Москва: Издательство «Омега-Л», 2007.- 414 с.

**Стецюра Н. П.,**  
аспірант

*ННЦ “Інститут аграрної економіки”, м. Київ*

## **МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Під час визначення показників ефективності думки науковців розійшлися. Одні з них вважають за доцільне нехтувати необхідністю отримання єдиної оцінки і будувати систему показників ефективності. При цьому остаточний висновок, на їхню думку, має зробити експерт, який аналізує цю систему показників. Інші вчені пропонують відразу обмежити множину факторів впливу і визначати комплексний показник ефективності. Існують також і певні компромісні підходи. Зустрічаються методики, в яких спочатку визначається система показників, а потім до неї застосовуються певні правила згортання для отримання інтегральної оцінки. Серед прибічників єдиного показника є такі, які будують настільки складний комплексний показник, що він за широтою охоплення вхідних параметрів фактично не поступається системам показників. Також розроблені й ситуаційні алгоритми, які дають змогу обирати той чи інший комплексний показник на базі попереднього аналізу певних характеристик підприємства.

Особливо жвавіми дискусії з цього приводу були саме серед економістів радянської школи. Адже досить стабільна економічна система СРСР створювала ілюзію можливості “легкого” (тобто з урахуванням дуже обмеженого набору факторів) отримання адекватних оцінок ефективності. Але практика переконує в протилежному – справді точна оцінка ефективності може бути отримана лише на основі поглибленого аналізу ситуації і врахування великої кількості обставин [3, ст. 286-287].

Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва називають ще загальною продуктивністю виробничої системи.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення.

Розрізняють результат самого процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, і кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства, який, крім обсягів

виготовленої продукції, враховує її споживну вартість, значимість для суспільства [2, ст. 356-358].

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці.

Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва:

1) узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю витрат, рентабельність виробництва);

2) показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, темпи зростання продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці);

3) показники ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів);

4) показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, економія матеріальних витрат, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції);

5) показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення обігових коштів, питоми капіталовкладення, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій);

6) показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам) [5, ст. 400-401].

Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною вартістю, або частиною їх вартості у формі виробничих витрат. Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії ефективності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, доцільно розрізняти такі види ефективності: технологічну, економічну і соціальну [1, ст. 340].

Технологічна ефективність – це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва. Досягнутий рівень технологічної ефективності виробництва істотно впливає на економічну ефективність, насамперед через існування постійних витрат, на які, виробники в короткостроковому періоді впливати не можуть. Важливо й те, що показники технологічної ефективності відображають специфіку й особливості

сільського господарства, пов'язані з функціонуванням у цій галузі основного засобу виробництва – землі і живих організмів як засобів виробництва. Вони дають змогу здійснювати порівняльну оцінку результативності виробництва в динаміці і в територіальному аспекті за окремими підприємствами і регіонами.

Економічна ефективність – це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва. При цьому можливі три варіанти вказаного співвідношення: 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі; 2) ресурси – у вартісній, а результати – у натуральній формі; 3) ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі. Вимірювальну систему економічної ефективності сільськогосподарського виробництва доцільно будувати таким чином, щоб вона була здатна повністю розкривати дві взаємопов'язані і взаємодоповнюючі результативні сторони діяльності аграрних підприємств.

Соціальна ефективність – поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці). Соціальна ефективність є, по суті, похідною від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вишого рівня економічної ефективності досягнуто. Соціальна ефективність не завжди може бути кількісно визначена. Проте досить ґрунтовно про досягнуту соціальну ефективність можна судити за такими показниками, визначеними у динаміці, як питома вага прибутку, направленою на соціальні заходи, в загальній масі чистого прибутку; величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства [1, ст. 342-344].

Економічну ефективність сільськогосподарських підприємств доцільно оцінювати з точки зору інтересів:

- власників бізнесу, а також потенційних інвесторів чи власників інвестиційних ресурсів – підхід інвестора;
- суб'єкта підприємницької діяльності або менеджерів підприємства – комерційний підхід;
- держави або органів місцевого самоврядування – загальноекономічний підхід.

У конкретних випадках сторона, яка оцінює економічну ефективність, використовує показники ефективності, що найбільше відповідають її економічним інтересам та враховують вимоги критерію ефективності. На основі результатів аналізу економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств ухвалюється рішення, що найкраще відповідає інтересам сторони, яка здійснює оцінювання [4, ст. 372].

Застосування загальних показників економічної ефективності дає змогу у конкретних випадках однозначно ухвалити рішення щодо майбутнього сільськогосподарських підприємств. Загальні показники дають можливість практичного застосування вимог критерію економічної ефективності.

Отже, підбиваючи підсумок, можна сказати, що ґрунтуючись на загальному для всіх форм підприємницької діяльності критерії економічної ефективності, у практиці оцінювання сільськогосподарських підприємств

доцільно застосовувати показники економічного ефекту й ефективності, які найбільше враховують особливості конкретних форм підприємництва і відносин власності, а також інтереси зацікавлених сторін.

#### **Література**

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. - 2-ге вид., доп. і перероблене - К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
3. Верхоглядова Н.І., Ядранський Д.М., Іваннікова Н.А. Економіка підприємства // Навч. посібник – К.: “Видавничий дім “Професіонал”, 2008 – 384 с.
4. Ільчук М.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: Навч. посібник / М. М. Ільчук, Т. Д. Іщенко, В. К. Збарський та ін.; за ред. М. М. Ільчука. – К.: Вища освіта, 2002. – 398 с.: іл.
5. Филатов О.К. Экономика предприятия (организации): учебник / О.К.Филатов, Г.Ф. Рябова, Е.В. Минаева – 4-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2008 – 512 с.: ил.

### **Стрельбицька Н.Є.**

к.е.н., доцент

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО СТАНДАРТУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

В сучасних умовах нестабільності все більшого значення для функціонування підприємств набуває ефективне управління ризиками. Дослідженню проблеми управління ризиками присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Однак, на практиці підприємствам дуже важко знайти орієнтир, який може допомогти їм визначити який чином необхідно ідентифікувати, оцінити та управляти ризиками.

Таким орієнтиром можуть слугувати національні чи міжнародні стандарти управління ризиками. У той час як національні стандарти відрізняються в залежності від того в якій країні вони були розроблені та прийняті, то міжнародний стандарт ISO 31000:2009 є уніфікованим стандартом, що враховує недоліки національних стандартів та може використовуватись представниками малого, середнього та великого бізнесу будь-якої країни світу [1].

Завдяки простій мові написання, зрозумілій термінології та рекомендаціям стандарт ISO 31000:2009 може допомогти підприємствам розробити власні підходи до управління ризиками. Він дає змогу провести порівняння власної практики управління ризиками з міжнародним досвідом.

Використання даного стандарту є особливо актуальним для вітчизняних підприємств, що працюють із зарубіжними партнерами чи інвесторами, адже закордоном питання управління ризиками займає провідне місце у будь-якій сфері господарювання.

Необхідно виділити наступні переваги для керівників підприємств при застосуванні ISO 31000:2009: у працівників та керівництва з'являється усвідомлення необхідності в ідентифікації, оцінці та управлінні усіма ризиками підприємства; покращується сам процес ідентифікації можливостей та загроз;

ефективніше відбувається розподіл та використання ресурсів для управління ризиками; вдосконалюються підходи щодо попередження втрат та управління інцидентами, тощо.

Згідно стандарту ISO 31000:2009, процес управління ризиками розпочинається з визначення того, що організація хоче досягнути та, які внутрішні і зовнішні фактори можуть вплинути на досягнення поставлених завдань.

Наступним етапом є оцінка ризику. Відповідно до даного стандарту оцінка ризику складається з трьох етапів, а саме ідентифікації ризику, аналізу та безпосередньої оцінки ризику.

Після оцінки ризику приймається рішення щодо рівня ризику та за попередньо встановленими критеріями визначаються пріоритетні ризики.

Етап управління ризиками – це процес вдосконалення наявних та розробка і впровадження нових методів управління ризиками. Управління ризиками включає оцінку та вибір альтернатив, а також аналіз витрат і переваг та оцінку нових ризиків, які можуть бути спричинені вибором того чи іншого методу управління [2].

Потрібно наголосити, що застосування даного стандарту вітчизняними підприємствами дасть змогу оцінити заходи по організації управління ризиками, виявити слабкі та сильні сторони корпоративного ризик-менеджменту, скоротити витрати на підготовку відповідних звітів, внести необхідні зміни в організаційну структуру, підвищити ефективність тощо.

### **Література**

1. Стрельбицька Н. С. Становлення та розвиток міжнародних стандартів управління ризиками / Н. С. Стрельбицька // Вісник КНТЕУ, Київ. – 2008. – № 6. – С. 84–93.
2. Стрельбицька Н. С. Уніфікований міжнародний стандарт ризик-менеджменту як відповідь на виклики глобалізації [Електронний ресурс] / Н. С. Стрельбицька // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11snyvnh.pdf>.

**Титенко Н.О.**

студентка 3 курсу спеціальності «Менеджмент ВЕД»

*Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова, г. Одесса*

## **НОВАЯ ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Одним из новейших направлений развития организации является теория изменений, которая исследует множество методов и способов поведения организации с целью выживания и развития в условиях постоянно растущих темпов изменчивости внешней среды. Одним из сторонников и исследователей данной теории является Дж. Коттер. Предложенная им концепция «впереді перемен» предусматривает разработку совокупности последовательных этапов организационных изменений, включая разъяснение персоналу необходимости изменений, создание команды реформаторов, разработку и пропаганду нового видения перспектив будущих рынков и определение стратегии их завоевания,

обеспечения работников условиями для возможности их широкого участия в изменениях [4, с. 10-11, 14].

Важной составляющей развития организации является развитие ее культуры. Организационная культура представляет собой усвоенные реакции на внешние проблемы выживания: понимание средств, которые должны применяться для достижения цели, определение системы измерения для оценки достигнутого прогресса или совершенных ошибок, а также понимание средств, которые должны применяться для их исправления. Кроме внешних реакций, важным является усвоение проблем внутренней интеграции, в частности таких, как: общий язык, понятия и процессы; общие критерии получения власти и социального статуса; общие правила внешних и близких отношений между людьми; общие критерии наград и наказаний.

Актуальной на сегодняшний день является проблема лидерства. Наиболее гуманный стиль лидерства базируется на ценностях: руководитель должен вдохновлять, а не мотивировать работника на достижение цели; основой отношений между руководством и подчиненными должно быть доверие, а не авторитет; организацией должен пропагандироваться авторитет личности, а не занимаемой должности; организация должна инвестировать в личность, развивать ее всесторонне, как можно шире открывать ее потенциал, а не использовать только необходимые для достижения определенной цели способности; целью организации, а следовательно и лидерского поведения, должно быть не только формирование благоприятного микроклимата, а построение так называемого общества организации [2, с. 135, 146, 157, 179].

Наиболее популярной сегодня является теория самообучающейся организации. Один из ученых, который занимается ее исследованием, П. Сенж утверждает, что «недостаточно уметь выживать, или приспосабливаться, важно еще и накапливать и умножать полученные знания организации, а это увеличит ее возможности творить». Он выделяет пять основных «компонент-технологий», которые образуют самообучающуюся организацию: системное мышление, личное мастерство, ментальные модели, построение пространственного видения; командное обучение [3, с. 6-9].

Однако новейшим и самым оригинальным подходом организации предприятия является предложенная датским консультантом по вопросам реорганизации и проектирования организации предприятий Л. Колинсом модель, для которой характерным является переплетение многократных индивидуальных ролей сотрудников. В рамках этой модели происходит полный отказ (или минимизация) от бюрократической в пользу максимально гибкой организационной структуры [1, с. 130].

Л. Колинс переосмыслил организацию, разместив в самом ее ядре взаимодействие, сотрудничество и возможность объединения людей, клиентов, поставщиков и идей. Она отличается от других определенными особенностями: выбором - работник выбирает для себя определенный проект, образуя вокруг себя команду (при этом люди, приглашенные для выполнения проекта в ходе его реализации могут меняться, а менеджеры занимаются координационной деятельностью); мультикратностью ролей - проектный

підхід створює, виховує мультидисциплінованих людей; прозорістю - рівномірне розподілення знань по всій організації [1, с. 130-131].

### **Література**

1. Fagerberg G. The Oxford handbook of innovation / G. Fagerberg, D. Mowery, R. Nelson. – Oxford: Oxford University Press, 2006. – 656 p.
2. Fairholm G. Mastering inner leadership / G Fairholm. – London: Quorum Books. – 2001. – 217 p.
3. Senge P. The fifth discipline. The art and practice of the learning organization / P. Senge. – London: Century Business, 1993. – 424 p.
4. Коттер Дж. Впереді перемен / Дж. Коттер. – М. : Олимп-бізнес, 2007. – 256 с.

**Черненко К. В.**

аспірант

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

## **РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА**

Для економіки України агропромисловий комплекс – надзвичайно важлива ланка, що значною мірою визначає соціально-економічний стан суспільства та продовольчу безпеку держави.

Розвиток агропромислового комплексу України як пріоритетної галузі національної економіки зорієнтовано на забезпечення продовольчої безпеки держави, зростання її експортного потенціалу, а саме: формування багатокладної аграрної економіки, забезпечення вільного розвитку підприємництва та малого бізнесу, різнобічних ефективних організаційно-правових форм господарювання з максимальним використанням можливостей кооперації та орендних відносин, вдосконалення прав власності на землю та засоби виробництва; забезпечення опосередкованого державного регулювання економіки агропромислового виробництва з економічною свободою підприємств і організацій в умовах ринкових відносин; державна підтримка розвитку агропромислового комплексу на основі освоєння цільових державних програм; забезпечення захисту вітчизняних товаровиробників, формування інфраструктури ринку, входження агропромислового комплексу з конкурентоспроможною продукцією і продовольчими товарами у світове співтовариство; удосконалення ринкових механізмів цінового регулювання, кредитно-фінансової системи та податкової політики, формування інфраструктури ринку, спрямування інвестицій на відновлення та розвиток ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва і харчової промисловості; прискорення розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та хімічної промисловості для забезпечення агропромислового виробництва сучасною технікою, мінеральними добривами, засобами захисту рослин, ветеринарними препаратами; продовження земельної реформи з першочерговим вирішенням питань прав власності на землю та

створення ринку землі; раціональне використання земель, вжиття заходів для екологічної безпеки, оптимізації структури угідь, відновлення зрошувальних та осушувальних систем, нарощування обсягів захисного лісівництва; освоєння новітніх ресурсозберігаючих технологій виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції та охорони довкілля; розвиток інтеграційних процесів у виробництві сільськогосподарської продукції та її промисловій переробці з метою виробництва високоякісних конкурентоспроможних продуктів харчування, здешевлення витрат на переробку та реалізацію продукції; здійснення державної науково-технічної політики для поліпшення наукового, інформаційного та кадрового забезпечення агропромислового виробництва, розвиток селекції і насінництва сільськогосподарських культур та селекційно-племінної справи у тваринництві та рибористві; прискорення соціального відродження села, створення повноцінних умов для проживання населення в сільській місцевості [1].

В агропромисловому комплексі зайнята п'ята частина працівників усіх галузей, зосереджена майже чверть виробничих фондів і виробляється близько 70% товарів народного споживання.

Створений виробничий потенціал дозволяє забезпечити населення продовольством, а переробну промисловість – сировиною й експортувати значні обсяги продукції [2].

Аграрна реформа, яка послідовно здійснюється впродовж останніх років, набула незворотного характеру.

Напрацьована законодавча і нормативно-правова база аграрних перетворень; подолано державну монополію власності на землю; завершується процес повернення землі тим, хто на ній працює; суттєво змінюється структура суб'єктів господарювання в сільському господарстві, переробних та обслуговуючих галузях; формується ринок грошових і матеріально-технічних ресурсів, сільськогосподарської продукції та продовольства [3].

Агропромисловий комплекс України має стійкі та стабільні передумови для досягнення високої ефективності іноземних інвестицій. Такими передумовами є родючі ґрунти, достатньо розвинута транспортна інфраструктура, географічне розташування, сприятливі для сільського господарства кліматичні умови, наявність кваліфікованої робочої сили.

### **Література**

1. Коніщева Н., Балашова Р., Гураль В. Аналітичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств // Економіст. – 2010. – №12. – с. 44-47.
2. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика: Навчальний посібник. – К.: Ніка-Центр, 2008. – 216 с.
3. Макаренко М. В., Махалина О. М. Производственный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: «Издательство «ПРИОР», 2006. – 384 с.

**Угримова И. В.**

старший преподаватель

*НТУ «Харьковский Политехнический институт», г. Харьков*

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ**

Рыночные реформы в Украине законодательно закрепили многообразие организационно-правовых форм предприятий, сделали возможным развитие свободного предпринимательства. В настоящее время промышленным предприятиям Украины необходимо техническое перевооружение, реконструкция и современные методы управления. Формирование цивилизованных отношений в украинской экономике нельзя себе представить без применения современных инструментов эффективного управления структурными преобразованиями, ориентированными на стратегическую перспективу.

Стремительное возрастание интереса к реструктуризации предприятия и отдельным ее направлениям остро ставит проблему разработки действенной стратегической программы развития и функционирования промышленных предприятий. Тем не менее, процесс стратегической реструктуризации предприятия до сих пор остается недостаточно изученным.

В таких условиях проблема эффективного управления организационными изменениями субъектов промышленности предстает как многогранное явление, требующее оптимизации различных подходов в оценке и методах реструктуризации, стратегических и тактических вопросах выживаемости предприятий. Разработка механизма стратегической реструктуризации промышленных предприятий является важнейшим условием эффективного управления промышленными предприятиями в настоящее время и в ближайшей перспективе.

Реструктуризация предприятия - это осуществление организационно-хозяйственных, финансово-экономических, правовых, технических мероприятий, направленных на реорганизацию предприятия, изменение формы собственности, управление, организационно-правовой формы, что содействует финансовому оздоровлению предприятия, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства и удовлетворения требований кредиторов. [5]

В зависимости от объекта и характера осуществляемых мер по реформированию предприятия, различают следующие формы реструктуризации: реструктуризацию производства, реструктуризацию активов предприятия, финансовую реструктуризацию, реорганизацию, т.е. изменение организационной структуры предприятия.

Каждая из этих форм реструктуризации предполагает проведение целого комплекса мероприятий, направленных на усовершенствование и оптимизацию соответствующей сферы предприятия. Ключевой и наиболее сложной формой реструктуризации является реорганизация предприятия, предусматривающая

совершенствование организационно-хозяйственной и управленческой структуры предприятия. Обычно различают такие виды реорганизации (и соответственно реструктуризации) предприятий: направленную на укрупнение предприятия (слияние, присоединение, поглощение); направленную на дробление предприятия (разделение, выделение); без изменения размеров предприятия (преобразование) [4].

### **Литература**

1. Афонін А.С., Нестерчук В.П. Технологія реструктуризації підприємства. – Київ: 2000.
2. Мазур І.І., Шапіро В.Д. Реструктуризація підприємств і компаній. – М. : Экономика, 2001.
3. Примакова Е. Ликвидация (реорганизация) предприятия. – Харьков: Фактор, 2002.
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – Київ: КНЕУ, 2000.
5. <http://www.rada.gov.ua/zakon/new/karta.htm>

### **Вертель В.В.**

доцент кафедри «Менеджмент організацій і логістики»

*Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

## **ОЦІНЮВАННЯ ПОПИТУ У ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ**

Дослідження основних характеристик ринку починається з попиту. Це пов'язано з тим, що попит є більш мобільним параметром ринку ніж пропозиція, внаслідок чого ринковий механізм значно частіше рухається під впливом зміни саме попиту. Попит у залізничних пасажирських перевезеннях являє собою вплив потенційного пасажир на залізниці, який має на меті здійснити перевезення для задоволення потреби у переміщенні. Попит у залізничних пасажирських перевезеннях не є потребою, т. як потреба у переміщенні виникає до попиту і може бути задоволена без попиту.

Необхідні елементи виникнення попиту у залізничних пасажирських перевезеннях наступні:

1. Наявність потреби у переміщенні і необхідність її задовольнити протягом певного проміжку часу

2. Відсутність можливості задовольнити потребу у переміщенні власними силами та за допомогою інших видів транспорту.

3. Наявність необхідних засобів для задоволення цієї потреби

Лише при наявності всіх трьох елементів виникає вплив потенційного пасажир на залізницю з метою задоволення потреби у залізничному перевезенні.

Коливання попиту притаманні практично всім видам транспортних послуг. Слід розрізняти поняття перевезення і транспортної послуги. Транспортна послуга крім власне процесу перевезення, як безпосереднього переміщення вантажу або пасажир транспортним засобом, містить у собі і інші операції та роботи, що не входять до складу транспортного перевізного

процесу, але пов'язані з його підготовкою та здійсненням, такі як складські операції, вантажно-розвантажувальні роботи, експедирування тощо [1].

Попит на більшість пасажирських транспортних послуг характеризується нестабільністю, тому його достовірний прогноз є одним з основних факторів успішної діяльності транспортного підприємства на ринку. Специфіка залізничних пасажирських перевезень в Україні полягає у тому, що майже 48 % пасажирообігу складають перевезення в приміському сполученні, при цьому витрати на їх забезпечення покриваються тільки на 15 %. У загальній сумі збитків від пасажирських перевезень збитки від приміських становлять 57 % [2]. Проведення дослідження пасажиропотоку дає різносторонню інформацію стосовно попиту на послуги залізничного транспорту. Але цієї інформації недостатньо для побудови достовірного прогнозу. Це призводить до хибного прогнозування пасажиропотоку і основних показників діяльності пасажирського господарства.

Своєчасне і достовірне оцінювання попиту у пасажирських залізничних перевезеннях особливо актуальне у процесі реформування залізничної галузі тому, що лише достовірний прогноз обсягів пасажиропотоку може залучити інвесторів для оновлення рухомого складу, також дозволить планувати побудову нових маршрутів, оптимізувати кількість і структуру пасажирських потягів за напрямками, розклад руху тощо.

### **Література**

1. Власенко Д.О. Теоретико-методичні підходи до визначення особливостей маркетингу транспортних послуг. Проблеми системного підходу в економіці. Електронне наукове фахове видання. Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010\\_4/](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_4/).
2. М.В. Макаренко, М.Ю. Цветов, О.В. Левченко та ін. Трансформація економіки та транспорт України. – К.: ДЕДУТ, 2012. – 180 с. ISBN 978-966-2197-33-4.

**Веселовська О.В.**

аспірантка,

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, м. Київ*

## **РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ТАРГЕТ-КОСТИНГУ НА ОСНОВІ АВС-МЕТОДУ**

У сучасному світі жорсткої конкуренції та суперництва підприємства все менше використовують традиційні методи управління витратами. Жоден із методів управління не використовується у «чистому» вигляді, відбувається поступова інтеграція систем та концепцій, методів та прийомів.

Таргет-костинг – це концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізовує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькуляції цільової собівартості відповідно до ринкових реалій [1, с.15]. Для визначення цільової собівартості виробу (послуги) величина прибутку, яку хоче отримати фірма, віднімається з очікуваної ринкової ціни, яка визначається шляхом попередніх маркетингових досліджень. Надалі керівництво компанії та менеджмент повинні розробити заходи, які б забезпечили досягнення цільової собівартості новостворюваної

продукції. Якщо, у процесі проектування або конструювання виявляється, що виріб перевищує межі встановленої собівартості, його повертають на доопрацювання. У випадку, коли незважаючи на всі зусилля, досягнення цільової собівартості неможливо, роботи по розробці даного продукту припиняються.

У 1980 році професори Гарвардської школи бізнесу Р. Купер та Р. Каплан публікують ряд статей, у яких викладають основні ідеї методу обліку витрат за видами діяльності (activity-based costing). ABC – це метод віднесення витрат по функціях, які здійснюються на підприємстві, на кінцеву продукцію [2, с.12]. Метод, при якому розраховуються індивідуальні ставки розподілу накладних витрат для кожної функції, визначення яких базується на ідентифікації обсягу споживання продукції цими функціями. Під функцією автори розуміють певний процес, який відбувається на підприємстві (переналагодження обладнання, контроль якості продукції та ін.). При цьому необхідно пам'ятати, що усі процеси (функції) повинні бути чітко визначені та детально проаналізовані з метою забезпечення точної калькуляції витрат за окремими видами діяльності. На відміну від традиційних методів визначення витрат, за якими «продукція споживає ресурси», в основу методу обліку витрат за видами діяльності покладено принцип «продукція споживає види діяльності, які, в свою чергу, поглинають ресурси підприємства». Для кожного виду діяльності існує свій фактор витрат – кількісний вимірник обсягів виду діяльності та ідентифікатор зв'язку між видом діяльності та об'єктом калькулювання [3, с.25]. Зміни показників фактору витрат істотно впливають на показники витрат окремого виду діяльності.

На наш погляд, саме метод ABC може найбільш ефективно використовуватися на платформі таргет-костингу. Так, беручи до уваги цілі таргет-костингу, якими являються – цільова ціна, якість, функціональність і строки, та враховуючи можливості методу ABC можна зробити висновок про те, що ABC є саме тим інструментом, що забезпечує досягнення таргет-цілей. Дане твердження підтверджується наступними прикладами.

Основною характерною рисою методу розподілу витрат за видами діяльності є чітке встановлення собівартості продукції. Якщо визначена за ABC собівартість перевищує таргет-собівартість, то відповідно і ціна нового продукту буде перевищувати таргет-ціну. Задля досягнення таргет-ціни та, відповідно, таргет-собівартості, конструкторський відділ буде змінювати функціональні характеристики нового продукту. У даному випадку зменшувати функціональність до рівня таргет-собівартості. Отже, ABC здійснює непрямий вплив на досягнення рівня цільової ціни та цільової функціональності.

При застосуванні платформи таргет-костингу значна увага приділяється якості продукції, яка виготовляється. Відповідно до попереднього прикладу, прагнення досягнення таргет-собівартості може вплинути на якість продукції. Тому використання методу ABC дає можливість розглянути витрати по видам діяльності та визначити, де є можливі джерела економії. При цьому якість продукції залишається незмінною навіть при зменшенні функціональності.

Щодо досягнення цільових строків, то облік витрат по видам діяльності дає можливість швидко та оперативно дістати всю необхідну інформацію та досягти таргет-строків. Маючи уявлення про концепцію таргет-костингу та метод ABC, можемо розглянути запропоновану нами модель реалізації таргет-костингу на основі методу розподілу витрат за видами діяльності (рис. 1).

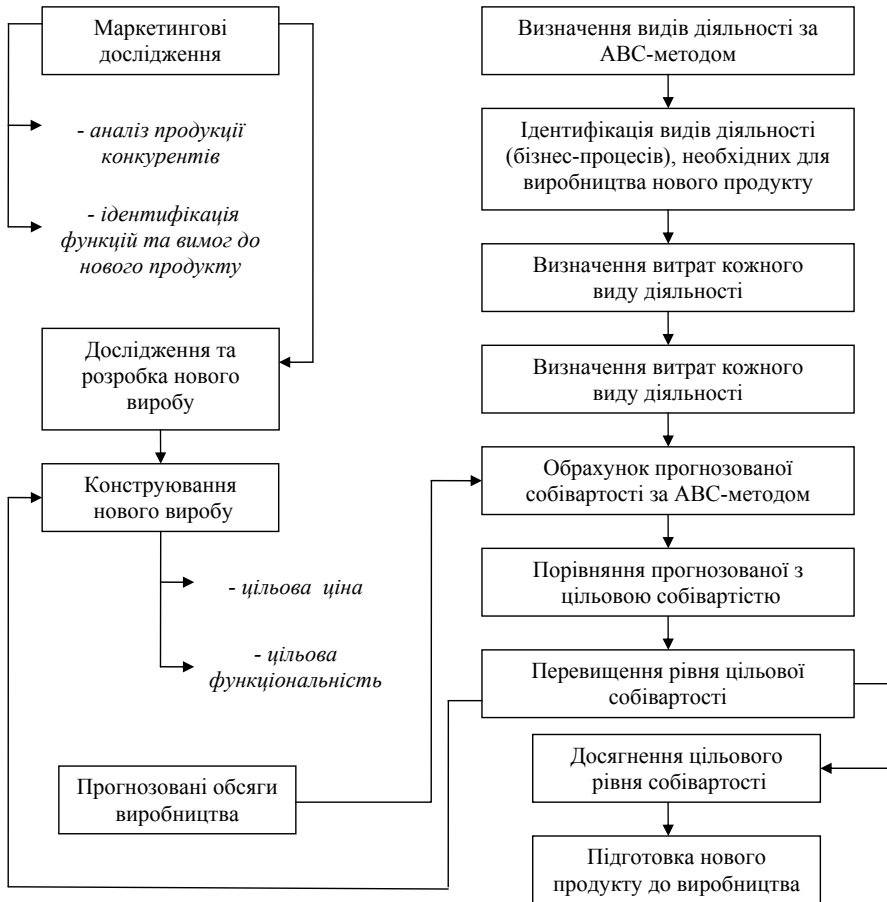


Рис. 1. Процес визначення цільової собівартості на основі ABC-методу

З вищевикладеної схеми видно, що процес реалізації таргет-костингу починається з маркетингової складової, де визначаються споживчі вимоги та цінові можливості нового продукту. Далі відбуваються процеси дослідження та конструювання нового виробу. Після визначення бажаного рівня цільової собівартості потрібно здійснити перевірку того чи може бути така цільова собівартість досягнена. Для цього, застосовуючи метод ABC ідентифікуємо види діяльності, необхідні для виробництва нового продукту та визначаємо

витрати виду діяльності. Після цього відбувається ідентифікація факторів витрат, необхідною складовою якої є визначення прогнозних обсягів виробництва нового продукту. Далі, за методом ABC відбувається поглинання витрат діяльності об'єктом калькулювання через систему факторів витрат та, як результат – отримання прогнозної собівартості нового продукту. Наступним етапом є порівняння прогнозованої з цільовою собівартістю: якщо цільовий рівень собівартості досягнуто, то здійснюється підготовка нового продукту до виробництва. Якщо ж має місце перевищення рівня цільової собівартості, то новий продукт повертається на етап конструювання.

Таким чином, реалізація методу розподілу витрат за видами діяльності на платформі таргет-костингу – є новим підходом до управління витратами, використання якого значно спрощує процес виявлення та контролю за витратами, а також дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни конкурентного середовища. А, як відомо: «час – це гроші».

#### **Література**

1. Hiromoto T. Another hidden Edge: Japanese Management Accounting // Harvard Business Review. – 2008.
2. Cooper R. and Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions. Harvard Business Review, Sept.-Oct., 2002, – P.96-103.
3. Савчук В. ABC. Activity Based Costing – принцип разумной достаточности // Финансовый директор. – №3 (19). – 2004.

### **Секція 3. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка**

**Абрамова І. О.**

аспірант,

*Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

#### **ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ**

Досягнення стійкого економічного зростання й забезпечення добробуту населення багато в чому визначається ефективністю дій держави щодо антикризового управління. У сучасних умовах вирішення проблеми антикризового управління набуває першочергового значення.

Актуальність дослідження принципів антикризового менеджменту регіону пов'язана, по-перше, з відносно новим видом управління взагалі-регіональним, тому відсутність розуміння тлумачення дефініції “антикризовий менеджмент регіону “ та як результат відсутність основних засад, на яких повинен базуватись такий вид управління, призводить до необхідності подальших досліджень у цій сфері, по-друге, актуальність дослідження питання антикризового управління регіоном пов'язана з зміною повноважень та функцій регіону, що обумовлює необхідність розробки нових принципів регіонального управління, по-третє, рання діагностика кризових явищ у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання та їх класифікація, дослідження основних факторів, що зумовлюють виникнення цих кризових явищ, сприяють попередженню виникнення кризи соціально-економічного розвитку регіону, що у результаті сприяє сталому соціально-економічному розвитку держави.

Варто зазначити, що, проаналізувавши сучасну наукову літературу по питанню антикризового управління, ми дійшли висновку, що більшість вчених розглядали принципи антикризового управління або на загальнодержавному рівні, або на рівні підприємства, мало приділяючи уваги принципам антикризового менеджменту на мезорівні, хоча, на нашу думку, регіональний рівень антикризового управління є пріоритетним. Серед представників вітчизняної наукової думки, спробу здійснити класифікацію принципів регіонального управління було здійснено в працях М.А.Коваленко, Н.А.Кругла, М.А.Радванська, Г.М. Швороб та колективом авторів під керівництвом Воронкової В.Г [ 1 , 2 ] .

Оскільки антикризовий менеджменту соціально-економічного розвитку регіону має на меті попередження виникнення кризи соціально-економічного розвитку регіону та мінімізації негативних наслідків кризи для економіки регіону, тому під принципами антикризового управління регіоном варто розуміти правила управлінської поведінки, що забезпечують попередження, нейтралізацію та ліквідацію кризи.

На думку науковців М.А.Коваленка, Н.А. Круглої, М.А.Радванської та Г.М. Швороба [ 1 ] , основу управління регіональним соціально-економічним розвитком складають такі принципи: принцип історизму, принцип єдності регіональної політики суспільства та господарського будівництва, принцип

комплексності, принцип природно-господарської збалансованості та оптимальності, принцип пріоритетності, принцип варіантності, принцип узгодженості місцевих органів управління з комплексним розвитком регіону основі єдиної відомчо-територіальної системи стимулювання і підприємств з госпрозрахунковими інтересами підприємств на основі єдиної відомчо-територіальної системи і стимулювання і відповідальності.

На нашу думку, з позиції антикризового управління з вищезазначених принципів, варто погодитись з принципом історизму, який за колективом авторів під керівництвом М.А.Коваленка, що дає змогу об'єктивно оцінити відносну цілісність, завершеність того чи іншого етапу соціально-економічного розвитку регіонів країни [ 2, 36 ]. Решту принципів, визначених як основні, на думку М.А.Коваленка, з позиції розгляду антикризового управління регіоном, на нашу думку, не можуть бути використаними як основоположні засади, на основі яких базується антикризове управління регіоном, хоча є досить вагомими принципами регіонального менеджменту. Окрім того, основним недоліком даного розмежування принципів є не врахування циклічності розвитку економічної системи, що у результаті призводить до неясності у принципах регіонального управління.

Таким чином, зважаючи на те, що регіон має свою власну специфіку управління, яка заключається в тому, що воно виражається інтегрованою функцією галузевого, державного, місцевого і міжгалузевого управління та і спирається на розуміння того, що регіон має складну структуру; елементи регіональної системи вимагають для свого управління розробки специфічного механізму управління та з урахуванням того, що кожна фаза циклу розвитку регіону повинна мати розроблену специфічну програму антикризового розвитку, притаманну лише тій фазі, на якій знаходиться розвиток економіки регіону, тому, на нашу думку, антикризовий менеджмент на регіональному рівні повинен спиратися на певну специфічну систему методологічних принципів.

Отже, принципи антикризового управління регіоном варто розділити на 2 групи – загального характеру та специфічного.

До принципів загального характеру, якими варто керуватись при здійсненні антикризового управління регіоном, варто віднести: принцип науковості, історизму, пропорційності і збалансованості, оптимальності й ефективності.

Так, принцип історизму дає можливість оцінити ступінь завершеності певних етапів циклічного розвитку регіону в часовому вимірі. Принцип науковості означає врахування при розробці антикризового менеджменту новітніх досягнень науки і техніки, постійне вдосконалення механізму регулювання та управління регіоном. Принцип пропорційності і збалансованості передбачає дотримання пропорцій виробничого, економічного, соціального характеру, складників регіональних господарських систем, обумовлює взаємну відповідальність їх розвитку, оптимізує загальноекономічні, територіальні і галузеві пропозиції структурних змін країни і регіонів. Принцип оптимальності й ефективності пов'язаний з

перебудовою і вибором за певними критеріями альтернатив варіантів досягнення цілей антикризового менеджменту на певних етапах з урахуванням обмежень. Це досягнення найвищого ефекту управління з найменшими затратами.



Рис. 1. Система загальних та специфічних принципів антикризового менеджменту регіону

Оскільки під антикризовим менеджментом регіону варто розуміти систему заходів, які спрямовуються на забезпечення рівноваги у соціально-економічному розвитку регіону та недопущення виникнення дисбалансу соціально-економічних відносин у результаті структурних зрушень у господарському комплексі регіону на різних етапах циклічного розвитку регіональної системи з метою попередження виникнення кризи соціально-економічного розвитку регіону та мінімізації негативних наслідків кризи для економіки регіону, тому основу антикризового управління регіональним соціально-економічним розвитком складають такі специфічні принципи:

- принцип рівноважності – суть його полягає у недопущенні виведення господарської систем зі стану рівноваги;
- принцип гармонійності – передбачає забезпечення пропорційного і збалансованого функціонування території, пропорційний

взаємоузгоджений розвиток економічних систем як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів з метою попередження виникнення дисбалансів;

- принцип адаптивності – пристосування рішень керівництва до нових кризових умов господарювання, вимог зовнішнього і внутрішнього характеру;
- принцип пріоритетності - передбачає забезпечення етапності антикризового управління, які підпорядковані основній меті антикризового управління з урахуванням циклічності розвитку регіональної системи, сприяє вибору найголовніших цілей і завдань антикризового управління;
- принцип безпечності – передбачає такий напрям антикризового управління і таке екологічне, економічне та соціальне регулювання, яке сприяє припиненню руйнівного впливу на стан соціально-економічного розвитку регіону;
- принцип цілеспрямованості - передбачає визначення основної мети та і розробку заходів щодо їх досягнення у форматі антикризового управління регіоном;
- принцип єдності всіх видів управління - передбачає інтегровану єдність територіального, галузевого та міжгалузевого управління як складових здійснення ефективного антикризового менеджменту регіону.

Наводимо схему принципів антикризового управління загального і специфічного характеру (рис. 1).

Така система принципів, врахування та дотримання яких сприятиме ефективному антикризовому менеджменту регіону, що у результаті забезпечуватиме стабільний розвиток країни в цілому.

#### **Література**

1. Регіонально-адміністративний менеджмент: навчальний посібник/ [за ред. В.Г. Воронкової]. -К.: Видавничий дім «Професіонал», 2010.- 352 с.
2. Коваленко М.А., Радванська Л.М. Фінанси спільного інвестування: Навч. посібник. – Херсон: Олді – плюс, 2002.

**Бабець І.Г.**

к.е.н., доцент,

*Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів*

### **СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

З огляду на особливості соціально-економічного розвитку регіонів нашої країни важливим критерієм обґрунтування ефективної та економічно доцільної моделі інтеграції України до ЄС є зміцнення економічної безпеки держави та її підсистем, зокрема, регіональної. Перспективним напрямом реалізації євроінтеграційної стратегії України та поглиблення співробітництва з країнами ЄС вважаємо запровадження нових форм міжнародного співробітництва

регіонів з врахуванням критеріїв економічної безпеки. Зокрема, реалізація інтеррегіонального співробітництва, що передбачає об'єднання конкурентних потенціалів транскордонних регіонів та регіонів, які не мають спільного кордону з країнами ЄС, повинна базуватися на інноваційних та науково-технічних проєктах. Цим зумовлена актуальність проведення оцінки економічної безпеки регіонів-учасників інтеррегіонального співробітництва з врахуванням науково-технічної складової, що потребує формування відповідної системи індикаторів.

Найповніше врахувати загрози, що виникають в різних сферах діяльності, дозволяє індикативний метод, на якому базується затверджена Міністерством економіки України методика розрахунку рівня економічної безпеки держави. Методика передбачає інтегральну оцінку рівня економічної безпеки України на основі визначення стану безпеки її основних складових: макроекономічної, фінансової, виробничої, інвестиційної, науково-технологічної, енергетичної, зовнішньоекономічної, соціальної, демографічної та продовольчої [1].

Активізація інтеррегіонального співробітництва через поглиблення кооперації промислових підприємств насамперед вплине на рівень відкритості регіонів-учасників внаслідок зростання обсягів зовнішньої торгівлі, інвестицій та інтенсивності обміну технологіями. Стан зовнішньоекономічної безпеки відобразить прямий вплив інтеррегіонального співробітництва на виробничу, науково-технологічну, інвестиційну складові економічної безпеки, посилення яких позитивно впливає на забезпечення життєздатності та розвиток адаптивного потенціалу регіональної системи.

Методика розрахунку рівня економічної безпеки держави містить перелік індикаторів стану зовнішньоекономічної безпеки: частка імпорту у внутрішньому споживанні; частка імпорту продовольства у внутрішньому споживанні держави; питома вага провідної країни-партнера у загальному обсязі зовнішньої торгівлі; питома вага сировинного та низького ступеня переробки експорту у загальному обсязі експорту товарів; коефіцієнт покриття імпорту експортом; відношення обсягу експорту (імпорту) до ВВП. Недоліком існуючого підходу є складність розрахунку окремих індикаторів для регіону та відсутність індикаторів, що враховують науково-технологічну компоненту міжнародного співробітництва. Для проведення комплексної оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки регіону доповнимо наведений перелік індикаторів часткою високотехнологічної продукції в експорті (імпорті), часткою експортованої інноваційної продукції у загальних обсягах реалізованої інноваційної продукції; коефіцієнтом технологічної залежності.

Для дослідження економічної безпеки регіонів в процесі інтеррегіонального співробітництва важливою є оцінка виробничої, науково-технологічної та інвестиційної складових, які забезпечують здатність території до стійкого зростання та визначають стан зовнішньоекономічної безпеки. У методиці оцінки рівня економічної безпеки держави серед інших індикаторів виробничої безпеки, що розраховуються на макрорівні, виділимо показники, важливі для характеристики конкурентного потенціалу території: частка у промисловому виробництві обробної промисловості; частка у промисловому

виробництві машинобудування [1]. В. Криворотов пропонує чотири індикативні показники для діагностики ситуації в регіоні за сферою виробничої безпеки: середні темпи економічного зростання за останні 5 років; індекс фізичного обсягу промислового виробництва порівняно з базовим періодом; ступінь зносу основних виробничих фондів; частка найбільшого виробництва в структурі промисловості за видами економічної діяльності [2, с. 121-122].

В умовах інтеррегіонального співробітництва конкурентоспроможність регіону повинна забезпечуватися розвиненими факторними перевагами, що базуються на ефективному використанні науково-технічного потенціалу. Про рівень розвитку таких факторних переваг певною мірою свідчить структура промисловості регіону та активність впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах. Відповідно, перелік індикаторів виробничої безпеки необхідно доповнити часткою обсягів високотехнологічних галузей у загальних обсягах реалізованої продукції промисловості, індексом технологічного оновлення виробництва на промислових підприємствах.

Діагностику науково-технологічної безпеки регіону вчені [2, с. 122-123; 3, с. 55] пропонують проводити, розраховуючи: частку бюджетних витрат на освіту у ВРП; частку витрат на фінансування науково-технічних робіт у ВРП; відношення середньої заробітної плати в науці до прожиткового мінімуму; частку інноваційних товарів у загальних обсягах реалізованої продукції. Для оцінки науково-технологічної безпеки регіону в процесі інтеррегіонального співробітництва доцільно використати перелік індикаторів, який враховує не лише показники інноваційного потенціалу, а й результативність його використання, а саме: чисельність спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи на 1 тис. осіб; частку інноваційно активних підприємств; коефіцієнт винахідницької активності; відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності до зареєстрованих; індекс зміни активності створення зразків нової техніки; індекс зміни активності освоєння нових видів продукції.

У наукових дослідженнях інноваційна та інвестиційна діяльність розглядаються як взаємопов'язані та взаємообумовлені процеси. Проте, існуючі методи діагностики інвестиційної безпеки не враховують науково-технічну складову. У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [1] індикаторами інвестиційної безпеки визначені: ступінь зносу основних засобів; відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів; відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП; відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до ВВП; частка ПІІ у загальному обсязі інвестицій. В умовах інтеррегіонального співробітництва важливим критерієм економічної безпеки є галузева структура інвестицій, а перелік індикаторів інвестиційної безпеки доцільно доповнити такими показниками: частка інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах інвестицій в основний капітал; частка інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах ПІІ.

Про ефективність реалізації інтеррегіонального співробітництва України з ЄС свідчитиме рівень зовнішньоекономічної, науково-технологічної, інвестиційної та виробничої складових безпеки регіонів-учасників, оскільки в

цих сферах життєдіяльності спостерігатимуться первинні ефекти залучення регіонів до участі в інтеррегіональних проектах. Конкурентоспроможність регіону в умовах техноглобалізму повинна ґрунтуватися на розвинених факторах, одним з яких є науково-технічний потенціал, тому показники наукомісткості доцільно враховувати при оцінці зовнішньоекономічної, інвестиційної та виробничої безпеки.

### **Література**

1. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 р. № 60 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert-ua.info/document/archivepa/law5xwqoi/index.htm/>.
2. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. Пособие для студентов вузов / В.В.Криворотов, А.В.Калина, Н.Д.Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 351 с.
3. Кузьменко В.В. Економічна безпека та сталий розвиток: регіональний аспект: монографія / В.В.Кузьменко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 145 с.

### **Бесшмильна І.О.**

студентка 4 курсу спеціальності менеджмент

*Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІВНЕНЩИНІ**

Функціонування значної кількості малих підприємств створює в країні атмосферу виробничої та ринкової конкуренції, перекидає великим підприємствам шляхи до монополізму, що є прогресивним явищем в економіці будь-якої країни. Аналіз динаміки розвитку малого підприємництва м. Рівне у контексті його розвитку в цілому по Рівненській області показав, що за показником кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення місто Рівне значно випереджає його значення у цілому по області – у 2,5 разів. Частка малих підприємств міста Рівного, як обласного центра у структурі їх загальної кількості в цілому по Рівненській області залишалася стабільною впродовж усього досліджуваного періоду і становила 54-55 %. Впродовж 2006-2011 рр. спостерігається повільне збільшення кількості малих підприємств, найбільший їх приріст відбувся у 2009 р.

В ході структурно-динамічного аналізу виявлено такі закономірності у структурі малих підприємств за видами економічної діяльності: найбільша частка належить торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (39,7 % у 2006 р. та 40,1 % у 2011 р.), підприємства малого бізнесу, які займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям займають другу позицію (20,6 % у 2007 р. та 22,9 % у 2011 р.), третє місце належить промисловості, хоча її частка дещо зменшилася впродовж досліджуваного періоду і становила відповідно 13,2 % у 2007 р. та 12,3 % у 2011 р[1]. Проведений у даному дослідженні аналіз структури надходжень до міського бюджету від малого

бізнесу показує, що найбільшу питому вагу складають податки з доходів фізичних осіб та єдиний податок, що становлять відповідно 57 % і 13 %[2].

Отже, незважаючи на наслідки фінансово-економічної кризи, на території міста Рівного малий бізнес має значний вплив на соціально-економічний стан та розвиток даного обласного центру, виступає важливим чинником у наповненні місцевого бюджету, забезпечує робочі місця для населення, формує та забезпечує діяльність цілої низки підприємств різних сфер економічної діяльності

Основними причинами, що гальмують розвиток малого підприємництва у нашому регіоні залишаються наявність великої кількості нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів підприємницької діяльності; недосконалість та обтяжливість чинної системи оподаткування, її нерегульованість на законодавчому рівні; надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання; недосконалість процедури отримання документів дозвільного характеру; недостатня розвиненість інфраструктури підтримки малого підприємництва[3].

У зв'язку з цим пропонується створити службу погоджень при виконавчому комітеті Рівненської міської ради, регулярно проводити конкурсний відбір інвестиційних проектів суб'єктів малого підприємництва, розробити та запровадити програми мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва, створити умови для використання суб'єктами малого підприємництва державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів.

### **Література**

1. Програма соціально- економічного [http://economy.rv.ua/tmp/social\\_economy\\_development\\_programm\\_2011\\_2015.doc](http://economy.rv.ua/tmp/social_economy_development_programm_2011_2015.doc).
1. Рівненське обласне управління статистики. Електронний ресурс. Режим доступу <http://www.oblstat.rivne.com/>
2. Виконавчий комітет Рівненської міської ради. Режим доступу <http://www.city-adm.rv.ua/RivnePortal/ukr/index.aspx>.

**Білак Г.Г.**

здобувач кафедри менеджменту

*Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси*

### **ЗМІСТ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ**

Зміст терміну «відтворення» досить однозначно визначений в економічній науці. «Відтворення – це виробництво, що розглядається не як окремий акт, а як безперервно повторюваний процес в нерозривному взаємозв'язку з розподілом, обміном і споживанням» [1, с.308].

В загальному розумінні «відтворення – це процес постійного поновлення виробництва матеріальних і духовних благ, суспільних відносин і самого суспільства. Відтворення людини здійснюється як на рівні сім'ї, так і на рівні всього суспільства, з урахуванням необхідності

відтворення багатосторонньої природи людини, не тільки біологічної, але й соціальної, професійної, культурної. Відтворення матеріального продукту має місце на трьох рівнях:

- 1) підприємства (мікроекономіка);
- 2) міжгалузевих зв'язків багатьох підприємств (мезоекономіка);
- 3) у масштабі країни в цілому (макроекономіка) [2, с. 180].

У поняття «відтворення» економічна наука безпосередньо вкладає два принципово важливі моменти:

- постійне поновлення будь-якого процесу чи явища, які постійно відтворюються;

- системність процесу, органічний взаємозв'язок всіх його елементів за принципом прямих, зворотних і мережових зв'язків.

Звідси слідує, що головна особливість регіонального відтворення – наявність двох його аспектів: міжрегіонального та внутрішньо регіонального. Ці аспекти дозволяють чітко розмежувати предмет територіального та регіонального управління. Для міжрегіонального аспекту суспільного відтворення важливими є питання територіального поділу праці, розподілу державних інвестицій та міжрайонної інтеграції. Внутрішньо регіональний аспект суспільного відтворення пов'язаний з формуванням пропорцій між внутрішніми елементами регіональної економіки та управлінням їх розвитком.

Два аспекти суспільного відтворення нерозривно пов'язані і взаємозалежні. Ефективність міжрайонного відтворювального процесу залежить від ефективності внутрішньо регіонального відтворення. Проте, ідеальне розміщення продуктивних сил по території країни може виявитися неефективним, якщо в регіоні, де функціонує підприємство, організація не розвинена виробнича і соціальна інфраструктура, немає збалансованих фінансових джерел розвитку цього регіону. Досліджуючи ефективність внутрішньо регіонального відтворювального процесу, необхідно уявляти, якими показниками вона вимірюється і якими методами розраховується [3].

Таким чином, суспільне відтворення в якості фундаментальної передумови життєзабезпечення людського суспільства по своїй природі існує як безперервний процес відновлення населення, продуктивних сил і поточного виробництва, а також регіональних соціально-економічних відносин.

### Література

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія: політекономія: підручник / авт.: В. Д. Базилевич та ін. ; за ред. В. Д. Базилевича. - 6-те вид., переробл. і допов. - Київ : Знання – Прес, 2007. - 719 с.
2. Денисов Ю.Д., Савельєв Л.А., Шевчук Л.Т. Регіональний дискурс: сутність, еволюція, сучасні уявлення, перспективи розвитку // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 179-185.
3. Про стимулювання розвитку регіонів: закон України від 08.09.2005 р. № 2850- IV (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – С. 548.

**Дербеньова Я.В.**

студентка 4 курсу кафедри міжнародної економіки  
*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ЗМІНА В ПРОДУКТИВНИХ СИЛАХ КИТАЮ, ЯК РУШІЯ СВІТОВОГО РОЗВИТКУ**

Економіка Китаю є другою за величиною в світі і ключовою рушійною силою глобального економічного зростання. На її частку припадає від 10 до 15 відсотків світового ВВП (в залежності від використовуваних показників), і в 2011 році вона забезпечила близько однієї четвертої зростання світового ВВП [1].

У зв'язку з цим можна говорити про збільшення привабливості Китаю. Поступово країна припиняє грати роль світового центру зі збору електронних пристроїв, яка раніше відводилася їй завдяки наявності величезного ринку дешевої некваліфікованої робочої сили. Зараз все більшу популярність здобувають чисті технології і наукомістке виробництво (зокрема, Китай прагне налагодити власне виробництво мобільних телефонів). Можна очікувати, що в найближче десятиліття на частку цієї країни припадатиме половина приросту обсягу торгівлі на світовому ринку інформаційних технологій. Завдяки такому перегрупуванню сил на виробничій арені на Китай та Індію до 2020 року буде доводитися майже п'ята частка світового товарообігу. Цей процес буде супроводжуватися радикальними змінами в ієрархії торгових партнерів. Наприклад, обсяг зовнішньоторговельного обороту між Китаєм і європейськими країнами перевищить обсяг торгівлі між Європою і США, а експорт китайських товарів до Європи складе понад 1 трлн дол. США, що в два рази перевищить експорт товарів із США в Європу. За той же період часу обсяг європейського експорту в країни Африки і Близького Сходу буде майже на половину більше, ніж у США [2].

У світовій торгівлі відбудуться й інші зміни. Китай вже взяв на себе роль найбільшого торгового партнера Бразилії, потіснивши США, а його частка в загальному обсязі експорту Бразилії різко зросла з 2% в 2000 році до 17% в 2011 році. Дані зміни головним чином зумовлені зростанням експорту сировинних товарів, особливо залізної руди і сої. Крім того, Бразилія активно імпортує дешеві китайські товари масового виробництва. У найближчі роки завдяки дешевій робочій силі основний обсяг виробництва буде як і раніше зосереджений в Китаї. Однак взятий урядом курс на щорічне підвищення мінімальної заробітної плати на 12%, який вже відбився на витратах роботодавців у великих містах, поступово призведе до вирівнювання місцевого ринку праці. Китайські компанії розглядають можливість перенесення виробництва до В'єтнаму, Мексику чи африканські країни. Ці та інші країни будуть, в свою чергу, експортувати вироблену ними продукцію в Китай. За прогнозами, протягом найближчого десятиліття річний приріст експорту з країн Африки та Близького Сходу перевищить 12%.

Китайський уряд починає переорієнтувати національну економіку таким чином, щоб вона в меншій мірі залежала від обсягів інвестицій і чистого експорту і в більшій - від обсягів внутрішнього споживання, які демонструють позитивну динаміку. Зростання доходів населення і збільшення частки представників середнього класу будуть стимулювати підвищення споживчого попиту в Азіатському регіоні. За прогнозами, в Китаї кількість домогосподарств з доходом у розпорядженні від 30 000 до 50 000 дол. США до 2020 року збільшиться до 26 млн. (у 2010 році їх було 1,6 млн.), а попит на предмети розкоші, товари та послуги преміум-класу значно зросте [2].

Зростання доходів населення (перш за все, в сільських районах) сприяє підтримці споживчої активності і збалансованості китайської економіки. В кінці 2011 року вперше чисельність міського населення в Китаї перевищила чисельність сільського. Важливі зрушення відбулися і в структурі зростання доходів громадян - в 2011 році вперше з 1996 року рівень доходів сільського населення підвищився набагато істотніше, ніж у міського населення (18% по порівнянні з 14%). Тим не менше ситуація вимагає проведення і подальших структурних реформ і коригування обмінних курсів, щоб переорієнтувати стимули з інвестицій, особливо в сектор експортних товарів, на підвищення доходів домашніх господарств та збільшення споживання [3].

Китай завдяки своїй величезній території і положенню на ринку, безсумнівно, залишиться одним з ключових світових гравців [4]. До 2020 року Китай стане головним торговим партнером Європи, набагато випередивши США. Тому компаніям буде необхідно переглянути свої стратегії розвитку з урахуванням змін, що відбуваються в структурі світової торгівлі. Важливу роль на світових ринках почнуть грати порівняно недавно існуючі підприємства з країн, що динамічно розвиваються. Компаніям слід прагнути задалегідь підготувати собі позиції на таких швидкозростаючих ринках як Китай та Індія - відкрити місцеві підрозділи і завоювати певну частку ринку.

### **Література**

1. Финансы и развитие - Март 2012 [Електронний ресурс] / Режим доступу:<http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/03/pdf/prasad.pdf>
2. Sowing the seeds of future success [Електронний ресурс] / Ernst&Young official page. Режим доступу: [http://www.ey.com/GL/en/Issues/Driving-growth/Issues\\_Driving-growth\\_Sowing-the-seeds-of-future-success](http://www.ey.com/GL/en/Issues/Driving-growth/Issues_Driving-growth_Sowing-the-seeds-of-future-success).
3. World Economic Outlook 2012 [Електронний ресурс]/ International Monetary Fund official page / Режим доступу: <http://www.imf.org/>
4. «Взгляд в будущее» [Електронний ресурс]/ PricewaterhouseCoopers / Режим доступу: <http://www.pwc.com/ua/ru/pressroom/release115.jhtml>

**Ковалик І.І.**  
аспірант кафедри міжнародної економіки  
*Інститут економіки та менеджменту*  
*Національний авіаційний університет, м. Київ*

## **ЗРОСТАННЯ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ: АНАЛІЗ СИРОВИННОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ КРАЇН**

У жовтні 2011 року населення планети досягло 7 млрд. людей. При цьому сировинних ресурсів на Землі, за прогнозами ООН, вистачить на 60 років. [4] Якщо населення найбідніших держав, за даними Світового банку і МВФ, в 2010 році зросло на 2,1%, то мешканців багатих країн стало більше лише на 0,6%. Тобто населення найбідніших країн світу приростає майже в 4 рази швидше, ніж населення «золотого мільярда». Близько 5 млрд. (72%) людей на планеті проживає в країнах з середнім рівнем доходів, в країнах з високими доходами проживає 1,1 млрд. (16%) населення і приблизно 800 млн. (12%) людей живе в найбідніших країнах світу.

У зв'язку з перенаселенням виникає ряд глобальних проблем. Найбільш серйозні – безробіття і брак природних ресурсів.

Рівень зайнятості населення – один з найважливіших показників, що характеризують добробут держави. Максимальний рівень, зайнятості, за даними МВФ – у Китаю. Проте, починаючи з 2000 року безробіття там росте і знаходиться вище 4%. [4] Що стосується африканських країн з дуже високими темпами зростання населення, то, наприклад, в Єгипті рівень безробіття знаходиться в межах 10,5%, а в Ефіопії – близько 20,5%.

Погіршує ситуацію соціальна нерівність. Так, 61 млн. людей у світі отримують дохід такий же, як і 3,5 млрд. людей з найнижчими доходами. Тобто на кожен долар, який отримують найбільш заможні люди світу, найбільш бідні отримують 1,7 цента. [5]

В умовах перенаселення надзвичайно актуальне питання наявності ресурсів: їжі, води та енергії. В останні роки більша частина природних ресурсів використовувалася США і Китаєм. На інші країни припадало трохи більше половини запасів планети.

Що стосується їжі, по наявності сільськогосподарських земель і лісових територій на душу населення Росія є безумовним лідером, за нею йдуть Бразилія і США. Китай та Індія є аутсайдерами за рахунок високої щільності населення.

Лідером за обсягом вироблених зернових в перерахунку на душу населення є США, за ними слідує Росія. Лідерство США пояснюється дуже високою продуктивністю в сільському господарстві. Врожайність зернових в Америці втричі вище, ніж у Росії.

Прісна вода сьогодні стає одним з найбільш дефіцитних природних запасів. Лідером за наявності сукупних поновлюваних водних ресурсів серед розглянутих держав є Бразилія, за нею йде Росія.

Найзначніша частка світових запасів нафти знаходиться в Саудівській Аравії і Венесуелі, Росія за цим показником знаходиться на 8-му місці, тоді як Україна лише на 53-му місці. [1] При поточних обсягах доведених запасів і видобутку нафти вистачить людству не більше ніж на 50 років.

За запасами природного газу на першому місці в світі знаходиться Російська Федерація, за нею зі значним відривом йдуть Іран і Катар. При поточних обсягах доведених запасів і видобутку цього виду палива вистачить людству трохи більше ніж на 60 років. [6]

Зростання населення планети – виклик для урядів країн, що розвиваються, які безпосередньо стикаються з витікаючими з цього труднощами, а також для найбільш розвинених держав, так як саме вони мають технології, засоби, фахівців, за допомогою яких проблеми, пов’язані зі зростанням населення, можуть бути вирішені. Справитися із загрозою продовольчої і сировинної кризи міжнародне співтовариство може тільки спільно.

### **Література**

1. Державна служба статистики України // режим доступу [<http://www.ukrstat.gov.ua/>]
2. Зовнішня трудова міграція в Україні як демографічна проблема // режим доступу [<http://dialogs.org.ua/ua/project>]
3. Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України // режим доступу [<http://www.idss.org.ua/>]
4. Міжнародна організація з міграції // режим доступу [<http://www.iom.int/jahia/jsp/index.jsp>]
5. Організація об'єднаних націй // режим доступу [<http://www.un.org/ru/>]
6. Світовий Банк // режим доступу [<http://www.worldbank.org/>]

**Кудревич С.М.**

здобувач кафедри менеджменту

*Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси*

## **ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ**

Регіональна економічна система являє собою сукупність елементів суспільного виробництва, тобто питому вагу продуктивних сил і виробничих відносин. Це складна, імовірна, динамічна система, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ. Регіональна економічна система відноситься до класу кібернетичних систем, володіє багатоступеневою ієрархічною структурою, причому окремі ланки є також складними, ймовірнісними і динамічними елементами, що володіють певною самостійністю і деякими можливостями до саморегулювання [1, с.470].

В даний час регіони мають потребу в розробці ефективних економічних стратегій розвитку. Практично у всіх є програми соціально-економічного розвитку, розроблені як самостійно, так і за підтримки зовнішніх досліджень на базі національних інститутів. Однак, звичайно, це декларативний документ, що

містить: деякий аналіз бюджету та ресурсів регіону, можливі перспективи розвитку та перелік інвестиційних проектів.

Як правило, такі програми створюються для того, щоб обґрунтувати можливість отримання коштів на розвиток національних програм, фінансування яких здійснюється з державного бюджету. Проте, їх практична реалізація не завжди має своє логічне завершення. Основною проблемою є те, що автори не завжди беруть до уваги фундаментальні відмінності України відносно інших країн.

В цілому, стратегія розвитку економічної системи регіону базується на трьох основних компонентах (рис. 1), які забезпечують її подальше ефективне управління.

Однак, важливо розуміти, що на сьогодні не настільки важливі ресурси, якими володіє регіон, вагомими виступають спроможності органів влади та бізнесу, у відповідь на виклики ринку, швидко адаптувати існуючі ресурси, а також розвивати і створювати нові [2, с. 22-23].

Тому, в процесі розробки стратегії необхідно аналізувати стан галузі в даний момент часу (поточна регіональна стратегічна платформа) і сформулювати бачення майбутнього стану (майбутньої платформи). Важливо аналізувати стратегічні розриви між економічними суб'єктами, станом бізнес-клімату та ефективністю адміністрації регіону.



Рис. 1. Компоненти стратегії розвитку економічної системи регіону

### Література

1. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік: закон України від 20.05.2010 р. № 2278-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 33. – С. 470.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – С. 21–32.

**Миленький В.М.**

здобувач кафедри менеджменту

*Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси*

## **СУЧАСНИЙ ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Процеси регіоналізації економіки, що активно розвиваються в рамках загальносвітових тенденцій, придбали новий імпульс в економіці України в силу ринкових перетворень і відходу від переважно галузевого принципу управління регіонами, характерного для адміністративно-командної системи економіки.

Зазначені процеси виступають як передумова зростання активного інтересу до проблем регіоналізації, як з боку науковців, так і з боку державної влади, особливо в частині регулювання збалансованого розвитку регіонів. Це знайшло своє практичне впровадження в різних концепціях, державних цільових програмах розвитку регіонів, нормативно-правовій базі.

Сучасна регіоналістика формувалася на основі теоретичних досліджень про управління функціонуванням господарств регіонів як єдиних взаємозалежних, взаємовпливових та взаємообумовлених комплексів. Початковий етап розвитку регіональних структур характеризувався створенням спеціалізованих виробництв, що використовують у процесі виробництва кінцевої продукції поставки комплектуючих виробів по міжрегіональним зв'язкам, тобто по виробничій кооперації. На цьому етапі створювалися великі заводи, що випускають великі обсяги однорідної продукції з низьким рівнем її собівартості. При переході до ринкових відносин багато з цих підприємств не змогли адаптуватися до вимог ринку через низьку конкурентоспроможність продукції та складні структури управління, що виключають оперативність і маневреність [1, с. 189].

Обґрунтування регіональних структур були, перш за все, покладені фактори, що характеризують природні умови та ресурсний потенціал макрорайону. При цьому, абсолютно різні та самостійні макро-і мезо-економічні утворення в складі соціально-економічної системи національної економіки утворюють її регіональну структуру, елементи якої в системі національного господарства відрізняються господарською орієнтацією і об'єднуються приналежністю до макроекономічної системи країни.

Тобто регіони як структурні підсистеми національної економіки виходячи з взаємозалежності елементів регіональної структури забезпечують комплексний розвиток країни, але в той же час в силу власного потенціалу регіону реалізують принцип його порівняльних переваг. Це виражається у виконанні власних соціально-економічних функцій, що зводяться до розвитку регіону як самостійної одиниці і задоволенню соціальних потреб, інтересів населення в контексті реалізації та підвищення рівня збалансованого розвитку в цілому. При цьому іноді утворюються значні диспропорції в здатності регіонів здійснювати в своїх межах і на основі наявних ресурсів процес розширеного відтворення [2, с. 207].

Таким чином, виходячи з уявлення про економіку регіону як багаторівневу соціально-економічну систему, необхідно проводити її дослідження з позиції реалізації модельного принципу управління формуванням регіональних структур на основі аналізу та оцінки стійкості економіки територій, асиметрії, просторової поляризації її стану та розвитку на макро-, мезо-та регіонально-галузових рівнях.

### **Література**

1. Браян Т., Пат Г., Крайник О.П. Регіональний економічний розвиток: Навч. посібн. / Під ред. О.П. Крайник. – Львів: Ліга-Прес, 2003. – 280 с.
2. Варналій З.С., Мокій А.І., Новікова О.Ф., Романюк О.Ф., Романюк С.А. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / За ред. З.С.Варналій. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.

**Петренко М.П.**

викладач,

*Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ**

На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки постають принципово нові вимоги до формування і розвитку трудового потенціалу аграрної сфери [1, с. 3]. Нижчий рівень оплати аграрної праці порівняно з іншими галузями економіки, погіршення мотивації праці, низькокваліфіковане управління персоналом, відсутність збалансованості між трудовими ресурсами та робочими місцями спричиняють значне вивільнення працюючих із сільськогосподарського виробництва [3, с. 125]. Це призводить до відтоку з аграрного виробництва найбільш працездатних, досвідчених і перспективних трудових ресурсів, що негативно позначається на економіці села і продовольчій безпеці України.

Проведені нами аналітичні дослідження сучасного стану, регіональних тенденцій та головних аспектів розвитку ринку аграрної праці південного регіону (Херсонська, Миколаївська, Одеська області та АР Крим), величини та динаміки кошту й пропозиції на сільському ринку праці, оцінки безробіття сільських трудівників та соціально-економічних наслідків цих явищ виявили ряд особливостей, характерних як для всього українського ринку праці, так і притаманних аграрній сфері південного регіону в цілому.

Однією з найбільших соціально-економічних проблем України є неповна зайнятість і недовикористання трудового потенціалу [4, с. 117]. Основними чинниками цього є нерациональне використання робочої сили й відсутність економічних умов, які б дали працівникам сільськогосподарської галузі застосувати свої навички у продуктивній роботі за пристойну платню. Поясненням цього явища є і те, що в Україні, як традиційно аграрній державі, налічується 14,4 млн. або 31,3% населення сільських мешканців, тоді як у

провідних державах світу (США, Франція, Німеччина) у сільському господарстві зайнято 3-5% працездатного населення [5, с. 436].

Аналіз стану трудового потенціалу на селі показує, що регіональний ринок праці України характеризується стійким скороченням кількості працівників у виробництві аграрної продукції та постійним збільшенням кількості зайнятого сільського населення в сфері послуг та переробних галузях. Це, на нашу думку, вимагає від держави заходів по профорієнтації сільського населення, професійно-технічних закладів на здобуття знань, умінь і навичок в таких видах економічної діяльності як ремонт та обслуговування складної сільськогосподарської техніки, опанування навичками підприємництва в агробізнесі, заготівельно-торгівельна діяльність, ремонт побутових приладів та предметів домашнього вжитку. Вважаємо, що в період кризових явищ на ринку аграрної праці, це дасть змогу в значній мірі виправити ситуацію із незбалансованістю ринку праці, зокрема в південному регіоні.

Так, в 2011 році сукупний попит на працівників у південному регіоні становив: Херсонська область – 489,9 тис., Миколаївська – 537,8; Одеська – 1047,1; АР Крим – 907,3 тис. чоловік, а сукупна пропозиція за даними областями відповідно 534,9 тис., 586,1 тис., 1112,5 і 964,7 тис. Рівень незбалансованості в 2011 році становив за Херсонською областю 9,2%, Миколаївською – 9,0%, Одеською – 6,3% і АР Крим – 6,3%.

Серед безробітного населення майже одну чверть склали сільські мешканці. В цілому по Україні їх кількість досягла 543,7 тис. осіб.

В системі заходів із поліпшення рівня зайнятості сільського населення південного регіону першочергове значення повинні займати ті, котрі орієнтовані на вдосконалення кадрової політики, розвитку підприємництва, альтернативних видів діяльності, регулювання ринку аграрної праці. В досить узагальненому вигляді це може бути створення молодіжних бірж праці, економічне стимулювання роботодавців, які створюють нові робочі місця, зростання несільськогосподарського сектора економіки в сільських регіонах, розширення сільськогосподарської та споживчої кооперації, реформування системи заробітної плати, посилення трудової мотивації тощо [1, с. 84].

Цілком зрозуміло, що позитивне вирішення основних стратегічних завдань з ефективного розвитку аграрного трудового потенціалу залежатиме від всебічності та залученні до реалізації даної проблеми державних, обласних і місцевих органів влади через систему законодавчо-правових, адміністративно-організаційних, економічних, соціальних і психологічних механізмів регулювання.

### **Література**

1. Бідак В.Я. Інноваційний вектор трудових ресурсного забезпечення регіональних суспільних систем / В.Я. Бідак. С.О. Цапок, У.Я. Садова. – Львів: ІРД НАН України, 2008. – 97 с.
2. Богиня Д.П. Трансформаційні процеси в системі формування національного ринку праці: інституційний аспект / Д.П. Богиня // Україна: аспекти праці. – 2005. – №1. – С. 3-8.

3. Жибак М.М. Організаційно-економічні проблеми зайнятості сільського населення окремих областей України / М.М. Жибак // Економіка АПК. – 2008. – №11. – С. 124-128.
4. Ільч Л.М. Ефективність відтворення трудового потенціалу України : [монографія] / Л.М. Ільч. – К.: Енергія плюс, 2007. – 212 с.
5. Транченко Л.В. Формування та регулювання ринку праці на селі: теорія, методологія, практика : [монографія] / Л.В. Транченко. – Умань: Уманське комунальне видавничо-поліграфічне підприємство, 2012.-586 с.

### **Проценко Т.**

здобувач кафедри менеджменту

*Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Даний етап розвитку конкурентної політики визначає її характер взаємодії та зумовлює формування широкого діапазону підходів до оцінки конкурентоспроможності. Вона може бути проведена як для підприємства, регіону, галузі, економіки, так і для окремих товарів підприємств та видів діяльності.

Таким чином, на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду нами визначено основні засади оцінки конкурентоспроможності, які згруповано на основі відповідних методик:

- методи оцінки конкурентоспроможності за ринковою часткою;
- методи, засновані на теорії ефективної конкуренції;
- методи, засновані на теорії якості товару;
- матричні та інтегральні методи.

Методи оцінки конкурентоспроможності за ринковою часткою дозволяють визначити характер розподілу часток ринку, виділити ряд стандартних положень його суб'єктів за рівнем конкурентоспроможності. На основі використання даних методів можна побудувати «конкурентну карту» ринку, яка визначає особливості розвитку конкурентної ситуації в регіоні.

Методи, засновані на теорії ефективної конкуренції визначають конкурентоспроможні підприємства на основі визначення обсягів їх виробництва, збуту продукції та ефективного управління фінансово-економічними відносинами.

Варто відмітити, розроблений Бостонською консалтинговою групою, матричний метод, який заснований на аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат з врахуванням життєвого циклу товару (послуги). Відповідно до проведеного аналізу, найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, які займають значну частку в ринковому середовищі.

Важливими серед методик оцінки конкурентоспроможності є інтегральні методи, які базуються на розрахунку інтегрального показника наступними методами: метод сумм, середня арифметична зважена, метод ранжування або суми місць, метод бальної оцінки та методи рейтингової оцінки.

Останні передбачають створення рейтингових моделей для оцінки конкурентоспроможності підприємства. На основі даного методичного підходу розроблена «Концепція створення рейтингової оцінки регіонів, галузей, національної економіки, суб'єктів господарювання», схвалена розпорядженням КМУ №208-р від 1.04.2004 року [1], де зазначено, що рейтингова оцінка галузей національної економіки проводиться у формі розрахунку інвестиційного рейтингу за допомогою комплексного аналізу статистичної інформації про показники розвитку галузей та розрахунку індексів ділової активності.

Тому, оцінку конкурентоспроможності підприємства на основі системи показників, що відображають ефективність використання ресурсів, можна віднести до підходу, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції. Його основою економісти вважають твердження М.Портера, що конкурентоспроможність відображає продуктивність використання ресурсів, а в якості якої пропонується використовувати показник рентабельності виробництва [2]. Таке бачення можна вважати концептуальним.

#### **Література**

1. Концепція створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання // Електронний ресурс, режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

#### **Татарчук И.В.**

студент 3 курса специальности менеджмент ВЭД

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, г. Одесса*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИОЭНЕРГЕТИКИ УКРАИНЫ**

Биоэнергетика (получение энергии из биомассы) является одним из приоритетных направлений производства энергии из возобновляемых источников в мире. Так, например, в Европейском Союзе энергия из биомассы составляет 118 млн. т н.э./год (почти 70% от всей энергии из возобновляемых источников). Вклад биомассы и возобновляемой части органических отходов в общий объем производства теплоты в ЕС составляет 13,5% - третье место после природного газа (42%) и угля (31%). В ряде стран показатель производства теплоты из биомассы значительно выше среднеевропейского: в Швеции - 60%, в Австрии - 31%, в Финляндии - 27%, в Дании - 25%. Из биомассы и отходов в ЕС производится около 15% потребленной тепловой энергии, почти 4% потребленной электроэнергии, и более 4% потребляемых моторных топлив уже сегодня. Официальные планы ЕС – минимум удвоить эти показатели до 2020 года [3]. Из вышесказанного можно сделать вывод, что развитие биоэнергетики и вытеснение производства газа, нефти и угля является одной из ведущих общемировых тенденций.

Украина же, в свою очередь, обладает значительным потенциалом биомассы, который является экономически целесообразным для производства

энергии. В зависимости от урожайности основных сельскохозяйственных культур этот потенциал колеблется в диапазоне 27-37 млн. т у.т./год, что составляет 13-18% потребления первичных видов топлива в Украине (газа, нефти, угля) [2]. Также весьма перспективным направлением развития биоэнергетики является выращивание специальных быстрорастущих энергетических растений. Более того, Украина имеет дополнительные возможности по наращиванию потенциала биомассы путем достижения европейского уровня урожайности основных сельскохозяйственных культур.

Увы, но на сегодня вклад возобновляемых источников энергии в энергобалансе Украины составляет всего лишь 2,7%, из которых 2% — гидроэнергетика, биомасса - 0,5% и др. Главным преимуществом биомассы являются ее возобновляемый характер и относительная дешевизна по сравнению с традиционными топливами - стоимость энергии, содержащейся в биотопливе, в 3-17 раз ниже, чем в газе [1].

При существующих ценах на ископаемые топлива, тепловую энергию и биомассу, установка котлов на биомассе может рекомендоваться сегодня практически всем объектам теплоэнергетики. Внедрение отопительных, промышленных и бытовых котлов на биомассе в экономику приведет к замещению 5,8 млрд. куб. м/год природного газа и к снижению выбросов парниковых газов на 10,2 млн. тонн в год. При этом суммарная годовая экономия средств составляет около 12,5 млрд. грн., что примерно в 2 раза больше величины общих инвестиционных затрат [1].

В секторе электроэнергетики с учетом влияния «зеленого» тарифа на период до 2020 года Автор предлагает внедрение следующего оборудования для производства электроэнергии из биомассы: мини-ТЭЦ на древесине, мини-ТЭЦ на соломе, когенерационные установки на биогазе из навоза и других отходов сельского хозяйства, мини-электростанции на биогазе с полигонов твердых бытовых отходов.

Следует отметить, что к большому сожалению, в 2011-2012 гг. наметился ряд тенденций, негативно влияющих на развитие биоэнергетики и замедляющих темпы ее внедрения по сравнению с другими видами возобновляемых источников энергии, в частности, такими как солнечная и ветровая энергетика. Причиной этому являются такие факторы:

1) Вето Президента Украины на закон, который распространял действие "зеленого" тарифа на электроэнергию из биогаза.

2) Практически нулевой вклад сектора биоэнергетики в энергетический баланс страны в новой редакции Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года.

3) Продолжение практики субсидирования внутренних цен на природный газ для населения и жилищно-коммунального хозяйства, что делает нерентабельным производство энергии из биомассы в этих секторах.

4) Искусственное создание негативного имиджа биоэнергетики в ряде публикаций и выступлений госслужащих профильных министерств и ведомств.

С целью преодоления этих негативных тенденций и повышения конкурентоспособности электроэнергетики Украины автор считает необходимо выполнить ряд требований:

1. Увеличение роли инвестиционных грантов и государственных субсидий, финансирование через специальные программы, фонды. Так, например, в Австрии возмещается 30 - 40% стоимости строительства или модернизации котельных централизованного теплоснабжения и ТЭЦ на биомассе. Во Франции с 2008 года производство тепловой энергии из биомассы стимулируется грантами из специального фонда, которым распоряжается Агентство экологии и энергетики (Ademe). Общий объем этого фонда составляет 1,3 млрд. евро [3].

2. Законодательная поддержка, налоговое регулирование. В качестве практического примера можно рассмотреть Швецию. По данным Шведского энергетического агентства, в 2009 году страна достигла того, что вклад биомассы до конечного энергопотребления по секторам экономики в объеме 31,7% превысил долю нефти, что составляло 30,8%. Львиная доля такого успеха принадлежит внедрению налога на выбросы углекислого газа для ископаемого топлива. Этот налог был введен в 1990 году, его базовый уровень составляет сейчас 115 евро / т CO<sub>2</sub> (самый высокий среди стран ЕС) с дифференциацией для различных категорий плательщиков [3].

3. Для того, чтобы биоэнергетические проекты были интересны инвестору нужно установить оптимальный для экономики коэффициент зеленого тарифа для биогаза (2 - 4 Евроцент/кВт•ч) [4]. Такое стимулирование производства электрической энергии на базе биогаза повышает уровень экологической безопасности на территории Украины, поскольку биогазовые технологии – один из основных и наиболее рациональных путей обезвреживания органических отходов.

4. Существенное увеличение значимости биоэнергетики в новом варианте Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года – рост вклада биомассы в общем потреблении первичных энергоносителей с 0,7% в 2012 году до 10% в 2030 году [4].

5. Установление соответствующих целей для развития биоэнергетики во всех профильных государственных и отраслевых программах, в том числе с разбивкой их по отраслям и регионам (Энергетическая стратегия Украины, Государственная целевая научно-техническая программа развития и использования возобновляемых источников энергии, Национальная стратегия теплообеспечения населенных пунктов Украины, Государственная целевая экономическая программа энергоэффективности и др.). Также к этому пункту относится разработка государственной программы развития биоэнергетики и утверждение ее в кратчайшие сроки.

6. Создание Биоэнергетической Ассоциации Украины. Миссия данной ассоциации – создание общей платформы для сотрудничества на рынке биоэнергетики Украины с целью обеспечения наиболее благоприятных условий ведения бизнеса и ускоренного развития этого сектора.

7. Снижение НДС на биомассу, предназначенную для использования как топливо и сырье в операциях купли-продажи (например в Австрии НДС на газ, нефть, уголь составляет 20 %, а на биотопливо – 10 %) [3].

8. Внедрение на практике концепции национального проекта «Энергия биогаза». Этот проект предусматривает производство биометана как заменителя природного газа, энергетическую независимость Украины, экологическую безопасность Украины, повышение рентабельности сельского хозяйства, программу экологических реформ до 2015 года, получение экологически чистых биологических удобрений, создание новых рабочих мест, повышение инвестиционной привлекательности Украины и т.д.).

9. Внедрение последовательной политики постепенного отказа от субсидирования бытовых и коммунальных потребителей природного газа, в результате чего тарифы на газ для населения и ЖКХ должны подняться до уровня, покрывающего экономически обоснованные расходы. Это будет способствовать улучшению экономических предпосылок для реализации проектов по замещению природного газа биомассой в данных секторах.

В качестве вывода можно сказать, что именно за биоэнергетикой стоит будущее. По данным мировой статистики через 50-60 лет общемировые ресурсы газа, нефти и угля закончатся, и перед человечеством встанет острый вопрос обеспечения себя энергией. Нужно уже развивать и вкладывать все усилия в развитие инновационных видов энергии, в развитие биоэнергетики, чтобы обеспечить себя стабильным и лучшим будущим, а главное экологически безопасным.

### Литература

1. Гелетуа Г.Г. Биоэнергетическая перспектива Украины. [Электронный ресурс] – 2011. Режим доступа: <http://biomass.kiev.ua/ru/ru/useful-info/our-articles/208-bioenergy-in-ua>
2. Решения восьмой международной конференции «Энергия из биомассы». [Электронный ресурс] – 2012. Режим доступа: <http://biomass.kiev.ua/ru/ru/conferences/conf2012>
3. Гелетуа Г.Г., Железная Т.А., Дроздова О.И. Анализ механизмов стимулирования производства тепловой энергии из биомассы в Европейском Союзе [Электронный ресурс] – 2012. Режим доступа: <http://biomass.kiev.ua/ru/ru/useful-info/our-articles/739-thermal-energy-europe>
4. Гелетуа Г.Г. Нужен ли Украине биогаз. [Электронный ресурс] – 2012. Режим доступа: <http://obozrevatel.com/author-column/73812-nuzhen-li-ukraine-biogaz.htm>

### Закревський А.В.

здобувач кафедри менеджменту

*Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси*

## ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКОВИХ ТА НЕРИНКОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В даний час сфера послуг охоплює широке поле діяльності: від торгівлі і транспорту до фінансування, страхування і посередництва до різного роду

послуг. Практично всі організації надають в тому або іншому ступені послуги, а саме: готелі і ресторани, пральні та перукарські, учбові й спортивні заклади, туристичні фірми, радіо- і телестанції-, консультаційні фірми, медичні установи, музеї, театри і кінотеатри та ін. Виходячи з особливостей розвитку сучасної сфери послуг визначають ринкові та неринкові послуги [2, с.307].

Ринкові послуги можна охарактеризувати як такі, що реалізуються за економічно значущими цінами інституційною одиницею, яка переслідує мету отримання прибутку. Водночас послуги, ціна яких включає лише покриття витрат, а інституційна одиниця, яка надає їх, переслідує виключно соціально корисні цілі, а не отримання прибутку, називаються неринковими, які вказують лише на особливості процесу реалізації послуг, коли держава відіграє роль посередника між виробником і споживачем, при цьому у світовій практиці державою все частіше застосовуються ринкові механізми впливу (табл.1).

Неринкові послуги значною мірою визначають параметри ринку: зменшення неринкового випуску при незмінному чи зростаючому попиті на нього розширює можливості комерційних підприємств, прикладом чого є вітчизняна вища освіта та медицина.

Характерне поєднання ринкового та неринкового випуску для нефінансових послуг, пропорції між якими залежать від моделі національної економіки, стратегічних орієнтирів соціально-економічного розвитку країни та можливостей держави забезпечити безоплатність соціально значимих послуг.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ринкових та неринкових послуг\*

РИНКОВІ ПОСЛУГИ	Характеристики	НЕРИНКОВІ ПОСЛУГИ
Покриття витрат на реалізацію і отримання прибутку	Ціна	Безкоштовне надання чи надання за ціною, що є нижчою 50% від витрат на їх виробництво
Ціна реалізації		Покриття витрат + нульовий прибуток
Отримання прибутку виробником Забезпечення суспільних потреб	Призначення	Забезпечення суспільних потреб
– продаж; – виробництво і надання послуг всередині підприємства ; – надання послуг підприємством власним робітникам в зарахування заробітної плати.	Форми надання	– безкоштовне надання; – виробництво інституційними одиницями для внутрішнього споживання.

\* Складено за методологією Міжнародної стандартної галузевої класифікації всіх видів економічної діяльності (International Standard Industrial Classification of Economic Activities - ISIC)

Слід відмітити, що понад половину загального обсягу нефінансових ринкових послуг підприємств реалізовано в шести регіонах: м. Києві, Одеській, Донецькій, Львівській, Дніпропетровській областях і АР Крим [1, с. 333]. Тому, характеристика ринкових та неринкових послуг визначається специфікою їх надання, властивими особливостями кожного виду послуг та представляє собою всю сферу послуг.

### **Література**

1. Статистичний збірник «Регіони України» 2011 рік / Державний комітет статистики, Частина 2 / за заг. ред. О. Г. Осауленка. – К., 2011. – 783 с.
2. Мальська М. П., Антонюк Н. В., Ганич Н. М. Міжнародний туризм і сфера послуг: Підручник. - К.: Знання, 2008. - 661 с.

### **Завертаний Д.В.**

студент 3 курсу спеціальності «Менеджмент ЗЕД»

*Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова, м. Одеса*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі перед Україною стоїть проблема інтеграції її економіки у світову, зокрема європейську. Подальше розширення міжнародного співробітництва врешті призводить до необхідності впровадження адекватної енергетичної політики. У протилежному випадку наша держава може опинитися у дискримінаційному становищі.

Україна стоїть перед викликом адаптувати протягом наступних років своє енергопостачання з його створеними у 1970-х і 1980-х роках генеруючими і передаючими потужностями до вимог сучасного зростаючого постіндустріального суспільства. При цьому енергетична політика має забезпечити безпеку постачання, скорочення та диверсифікацію міжнародної залежності, підвищення ефективності виробництва і використання електроенергії й тепла, а також врахувати можливості майбутніх зобов'язань щодо захисту клімату.

Україна має значний технічний потенціал для використання відновлюваних джерел енергії. Завдяки її значному сільськогосподарському сектору існують дуже добрі передумови для використання біоенергії. Що стосується помірного потенціалу гідроенергетики, то він уже майже повністю вичерпаний. Проте її частка може бути збільшена за рахунок підвищення ефективності гідроелектростанцій. Помірний технічний потенціал вітрової енергії може у середньостроковій перспективі – зокрема на півдні країни, у Криму та в Карпатах – бути використаний з відповідною економічною рентабельністю. Крім того, існує цілком непоганий технічний потенціал для сонячної та геотермальної енергії, але в середньостроковій перспективі їхнє використання не видається економічно доцільним. Освоєння цього технічного потенціалу визначатиметься економічними передумовами, а також рамковими умовами енергетичної політики.

Важливою особливістю України є дуже тісний зв'язок між державою і приватним капіталом. З одного боку, цей зв'язок полегшує реалізацію організованих на засадах приватної економіки крупних проєктів, тому що їх можна здійснювати за принципом «верху-вниз». Це стосується також сфери відновлюваних джерел енергії. Проте, з іншого боку, цей підхід знижує довіру іноземних інвесторів до структур політичного підпорядкування і гальмує активність саме середніх підприємств.

Німецький досвід засвідчує, що сектор використання відновлюваних джерел енергії тримається на приватних компаніях – і в першу чергу на середніх підприємствах. Цим фірмам у рамкових умовах соціальної ринкової економіки притаманний специфічний профіль вимог щодо оснащеності капіталом, готовності до ризику і здатності виконувати адміністративні завдання, що повинно враховуватися при визначенні спрямування рамкових умов регулювання.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України» однією із загроз енергетичній безпеці України є неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, та розвитку альтернативних джерел енергії. Пріоритетним напрямком розвитку відновлювальних джерел енергії є розвиток сонячної енергетики [2].

В Україні річне надходження сонячного випромінювання знаходиться на одному рівні з країнами, які активно використовують сьогодні сонячні колектори (Швеція, Німеччина, США). Вся територія України придатна для розвитку систем теплопостачання з використанням сонячної енергії. Найперспективнішими регіонами країни для розвитку сонячної енергетики є Кримський півострів та степова Україна. Австрійська компанія Activ Solar активно займається реалізацією проєктів із встановлення сонячних батарей у Криму. Це пояснюється тим, що на півдні України рівень сонячної активності можна порівняти з рівнем у Північній Італії, яка є лідером за кількістю сонячних інсталяцій у світі. У 2010 році Україна не мала жодної великої сонячної електростанції, проте вже у 2011 році в країні вже працювали батареї потужністю 67,55 МВт, у Криму було збудовано найбільший сонячний парк Європи та світу. За короткий час Україні вдалося зробити ривок і вийти в перші ряди за темпами розвитку фотовольтаїки [9, с. 4].

Проте, незважаючи на наміри держави розвивати ринок сонячної енергетики у рамках програми диверсифікації джерел енергопостачання, український ринок сонячної енергетики має певні перешкоди розвитку. Законодавство про «зелений» тариф є неефективним. Навесні 2009 року була прийнята нова редакція Закону України «Про електроенергетику» [3].

Постановою НКРЕ від 23 липня 2009 року № 857 «Про встановлення фіксованого мінімального розміру «зеленого» тарифу» встановлено фіксовані мінімальні ставки «зеленого» тарифу для сонячних електростанцій: наземними об'єктами – 505,09 коп., об'єктами на дахах потужністю до 100 кВт – 463 коп., понад 100 кВт – 484,04 коп. [5].

Відповідно до Податкового Кодексу, прийнятого у грудні 2010 року, до 2020 року включно від податку на прибуток звільняються прибутки від продажу електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел. Також за Податковим кодексом від ПДВ звільняється імпорт обладнання і матеріалів для виробництва енергії з таких джерел – за умови, якщо відповідні товари з аналогічними показниками не виробляються в Україні [1].

Верховна Рада України прийняла Закон України «Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об'єктів», згідно з яким орендна плата за землю для об'єктів відновлюваної енергетики зменшена на 70%. Відповідно до цього документу, від податку на прибуток звільняється 50% прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств, що включені до реєстру НАЕР. [4]

А поки цей механізм не працює, оскільки єдиними включеними у список НАЕР підприємствами є ПАТ «Завод напівпровідників» (Запоріжжя) та ПАТ «Квазар» (Київ). Заощаджені на пільгах кошти виробники зобов'язані інвестувати цільовим чином, що досить складно проконтролювати.

Також разом із державною підтримкою, все більше міжнародних фінансових інститутів виділяють кошти Україні. ІРС оголосила про намір інвестувати близько 500 млн. дол. у 2010 році для підтримки різних проектів (в тому числі і тих, які стосуються енергетики). Європейський банк реконструкції й розвитку (ЄБРР) запустив Програму фінансування альтернативної енергетики в Україні, яка передбачає кредитне фінансування обсягом 50 млн. євро для українських компаній, що інвестують у відновлювані джерела енергії. Світовий Банк та НАЕР домовилися про відкриття довгострокової кредитної лінії в розмірі 350 млн. дол.

Але низькі показники ліквідності операторів мереж ускладнюють доступ до фінансових ресурсів, які власне є джерелом коштів інвест-програм. Так, за даними НАК «ЕКУ», ПАТ «Крименерго» планує витратити у 2010-2011 роках більше 115 млн. грн. на роботи з приєднання трьох площадок сонячних електростанцій. Джерелами фінансування інвест-програми є прибуток компанії та залучений банківський кредит у розмірі 60 млн.грн. Витрати на обслуговування кредиту змушені були включити до структури тарифів на електроенергію, переключивши всі витрати на споживача. При цьому, за даними Республіканського комітету АРК з палива, енергетики та інноваційної політики, зростання навантаження на мережу до 2015 року збільшиться на 250 МВт [9, с. 7].

За даними НАЕР, в 2011 році на реконструкцію електромереж для прийому енергії з малих джерел передбачено витратити 250 млн. грн. Водночас, за інформацією Міненерговуглепрому, щороку енергосистема України втрачає до 460 млн. дол. через недосконалість технологій і знос основних фондів, і ще понад 800 млн. дол. – внаслідок зношеності мереж і трансформаторів.

За Законом України «Про електроенергетику», питома вага сировини, матеріалів, основних фондів, робіт та послуг українського походження у вартості будівництва електростанцій на відновлюваних джерелах, повинна з 1 січня 2012 року становити 30%, а з 1 січня 2014 року – 50%. Більш того, для

сонячної енергетики висунули додаткову умову: з 1 січня 2012 року «зелений» тариф можуть отримати лише ті об'єкти, які використовують модулі, у вартості виробництва яких питома вага матеріалів та сировини українського походження становить не менше 30% [3].

Сьогодні відсутній порядок розрахунку української складової. Проект рішення, який готується в НКРЕ, орієнтуватиметься на дані Держмитниці та проектної документації.

Цим держава фактично закриває ринок сонячної енергетики для іноземних виробників не лише кремнієвої сировини, але й устаткування. За необхідності залучення інвестицій у сектор, отримання передового світового досвіду та технологій, а також закупівлі необхідного виробничого обладнання такий протекціонізм не є виправданим і суперечить зобов'язанням України в сфері міжнародної торгівлі. Приміром, Японія вже звернулася за консультаціями до органу вирішення суперечок СОТ щодо ухваленого в Канаді «Онтарійського акту щодо «зеленої» енергії», стверджуючи, що вимоги щодо місцевих сонячних елементів «суперечать правилам СОТ і є протекціоністськими». США та ЄС виступили з проханням приєднатися до консультацій.

Низька обізнаність громадськості з перспективами відновлюваних джерел енергії, і, зокрема, фотоелектричних технологій. Зацікавленість споживачів життєво необхідна для розвитку внутрішнього ринку. Доказом відсутності попиту на фотовольтаїку всередині країни є факт, що понад 90% вироблених в Україні сонячних модулів експортуються до країн Європи, де такий попит існує.

Таким чином, розвиток сектору відновлюваних джерел енергії, зокрема сонячної енергетики, в Україні буде зумовлюватися низкою загальних політичних та економічних чинників, які впливають на інвестиційний клімат і стосуються економічного процвітання загалом. Значною мірою він буде зумовлений стабільною, орієнтованою на сталий розвиток і зростаючий добробут законодавчою владою, ефективною виконавчою владою, що заслуговує на довіру, та судовою владою, яка забезпечує правову надійність.

### **Література**

1. Податковий Кодекс України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
2. Закон України «Про основи національної безпеки України». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
3. Закон України «Про електроенергетику». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
4. Закон України «Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об'єктів». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
5. Постанова НКРЕ «Про встановлення фіксованого мінімального розміру «зеленого» тарифу» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art\\_id=86748&cat\\_id=34446](http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=86748&cat_id=34446)
6. Бузовський С.А. Нетрадиційні поновлювальні джерела енергії. – К.: ННІ ПО НАУ, 2007. – 21 с.
7. Майсснер Ф., Укердт Ф. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні: потенціал, перешкоди і рекомендації щодо економічної політики. [Електронний ресурс] – 2010.

Режим доступу: [http://euca-energyagency.org/userfiles/file/BE\\_Studie%20erneuerbare%20Energien%20UKR\\_ukr.pdf](http://euca-energyagency.org/userfiles/file/BE_Studie%20erneuerbare%20Energien%20UKR_ukr.pdf)

8. Конеченков А.Е. Відновлювальна енергетика світу // Зелена енергетика. – 2006. – № 1. – с. 4-6.
9. Потенціал відновлювальних джерел енергії в Україні. [Електронний ресурс] – 2011. Режим доступу: [http://ua-energy.org/upload/files/Solar\\_Analit\\_ukr\\_2011.pdf](http://ua-energy.org/upload/files/Solar_Analit_ukr_2011.pdf)

#### **Секція 4. Гроші, фінанси і кредит**

**Багмет К.В.**

асистент,

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
м. Суми*

#### **МЕТОДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Дослідження теоретичних положень інтеграції фінансових посередників свідчить про її синергетичну основу. Взаємозалежність банків і страхових компаній дозволяє їм, об'єднуючи ресурси, отримати додаткові доходи, а банкам, окрім цього, ще й розподіляти ризики у часі та мінімізувати потенційні збитки від своєї діяльності. Так, першочерговою метою банківсько-страхової інтеграції (БСІ) є отримання додаткової вартості бізнесу за рахунок ефективного використання потенціалів як банків, так і страхових компаній внаслідок синергії [1]. Результатом БСІ є отримання її учасниками синергетичного ефекту (СЕ), формалізація якого є актуальним та практично значимим питанням.

Узагальнення науково-методичних засад оцінки результативності інтеграційного процесу дозволяє виокремити чотири підходи до формалізації синергетичного ефекту від БСІ: інвестиційний, ринковий, подвійного ефекту та системний.

У межах інвестиційного підходу ефект оцінюється як рівень повернення на інвестиції та розраховується як відношення різниці між доходами та витратами, понесеними внаслідок БСІ, та обсягу інвестиційних вкладень, здійснених для забезпечення реалізації інтеграційного процесу. З іншого боку, ефект може бути оцінений за такими критеріями, як збільшення обсягу прибутку, зниження операційних витрат, зниження потреби в інвестиціях при попередньому обсязі реалізації банківсько-страхових продуктів. Таким чином, обсяг потенційного прибутку від інвестиційних вкладень інтеграційного об'єднання має бути більшим, ніж сукупний фінансовий результат окремо функціонуючих банків і страхових компаній. Це обумовлено тим, що один і той же обсяг комплексних фінансових продуктів може бути реалізований у межах інтеграційного об'єднання за більш низького рівня витрат.

Відповідно до ринкового підходу синергетичний ефект від БСІ може бути

розрахований як різниця між ринковою ціною продажу та ринковою ціною купівлі банку/страхової компанії з урахуванням супутніх витрат. Основним недоліком даного методу є можливість його використання тільки для фінансових груп, акції учасників яких котуються на фондовому ринку. На основі оцінки SE інвестор приймає рішення про максимальну суму, яку він готовий сплатити за придбання нового банку/страхової компанії та здійснює прогноз зростання капіталізації інтегрованого бізнесу. Іншими словами ефект є функцією зростання вартості бізнесу до та після інтеграції.

У порівнянні з двома попередніми методами більш об'єктивною є оцінка синергетичного ефекту від БСІ на основі підходу подвійного ефекту, запропонованого для оцінювання ефективності інтеграції підприємств [2]. Так, інтегральний ефект складається з відмінних один від одного ефектів генеруючої компанії (ініціатора інтеграції) та компанії-об'єкту інтеграції [2].

Іншим підходом до оцінки синергетичного ефекту від БСІ є системний, що передбачає використання методики, запропонованої в роботі [3]. У межах даного підходу ефект розраховується як абсолютна сума таких складових: SE масштабу при досягненні більш оптимального обсягу реалізації комплексних фінансових продуктів; SE, що отримується на ринку капіталу; SE внаслідок оптимізації оподаткування; SE, що досягається за рахунок монопольної позиції інтеграційного об'єднання на фінансовому ринку; SE внаслідок підвищення якості управління як в банку, так і у страховій компанії, внаслідок інтеграції; SE, що досягається за рахунок диверсифікації діяльності. Недоліками системного методу є практична складність оцінки кожної складової. Так, якщо потенціал зниження витрат, отримуваний внаслідок реалізації ефекту масштабу, піддається кількісній оцінці, то, наприклад, розрахувати додатковий ефект від монопольного положення є практично неможливим. Проте їх оцінка є необхідною для прийняття раціональних рішень щодо доцільності здійснення інтеграції.

Отже, оцінювання синергетичного ефекту від банківсько-страхової інтеграції на практиці є досить складним процесом. Потенційний ефект може бути як штучно завищеним, так і недооціненим. Тому на ранньому етапі необхідним є здійснення аналізу можливостей для зниження адміністративних та збутових витрат, а не проведення оцінки довгострокового результату від БСІ. Крім цього, вибір конкретного підходу до оцінки ефекту залежить від групи факторів: 1) моделі фінансового ринку; 2) суб'єкта інтеграції (ініціатор чи об'єкт інтеграції); 3) мети інтеграції. Так, наприклад, якщо банк і страхова компанія, що мають намір інтегрувати власні капітали, здійснюють свою діяльність у межах країни з банкоцентричною моделлю фінансового ринку (наприклад, в Україні), то застосування ринкового підходу є практично неможливим, враховуючи невисокий рівень розвитку фондового ринку.

### Література

1. Banking and Insurance Market Overview [Electronic resource] // Ensignt. – 2011. – 54 p. – Mode of access : [http://www.adevarul.ro/actualitate/eveniment/Banking\\_and\\_Insurance\\_Market\\_Overview\\_ADVFIL20110404\\_0005.pdf](http://www.adevarul.ro/actualitate/eveniment/Banking_and_Insurance_Market_Overview_ADVFIL20110404_0005.pdf) – Title from the

- screen.
2. Оценка синергетического эффекта при формировании интегрированных структур [Электронный ресурс] / Е. Н. Машкова, С. В. Володин // Режим доступа : <http://www.readings.gmik.ru/lecture/2011-OTSENKA-SINERGETICHESKOGO-EFFEKTA-PRI-FORMIROVANII-INTEGRIROVANIH-STRUKTUR> – Название с экрана.
  3. Анализ основных мотивов слияний и поглощений [Электронный ресурс] / Менеджмент в России и за рубежом // Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.html> – Название с экрана.

**Беззадова О.С.**, магістрант з обліку і аудиту  
**Захарова Н.Ю.**, к.е.н. доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь*

### **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У сучасних умовах господарювання основною проблемою функціонування аграрних підприємств є нестача фінансових ресурсів. Як відомо, основним внутрішнім джерелом формування власних фінансових ресурсів є прибуток підприємства. Низький рівень прибутковості ряду аграрних підприємства зменшив можливості щодо повноцінного використання цього джерела поповнення капіталу. В той же час низький рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості аграрних підприємств також негативно вплинув на можливість залучення позикових коштів у галузь. Статистичні дані свідчать про те, що частка власного капіталу сільськогосподарських підприємств Запорізької області становить більше 70%, тоді як, наприклад, у промисловості - близько 40%. Тому питання раціонального формування власних фінансових ресурсів залишається актуальним для підприємств аграрної галузі.

Слід відзначити, що структура власного капіталу аграрних підприємств залежить від організаційно-правових форм господарювання та форм власності.

В наслідок реформи були сформовані аграрні підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, які засновані на приватній власності: товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ); акціонерні товариства (АТ); селянські (фермерські) господарства; приватні підприємства та ін.

Відповідно до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 2 «Баланс» власний капітал становить частину в активах підприємствах, яка залишається після вирахування його зобов'язань і включає такі елементи: статутний капітал; пайовий капітал; додатковий вкладений капітал; інший додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Крім основних складових елементів власного капіталу П(С)БО 2 визначає також коригуючі показники, які відображають рух

власного капіталу у процесі його формування та управління: неоплачений і вилучений капітал [3,4].

Вимоги щодо формування власного капіталу законодавчо визначені у Законі України «Про господарські товариства», Господарському та Цивільному Кодексі України.

Статутний капітал - характеризує первинну суму власного капіталу підприємства, інвестовану у формування його активів для початку здійснення господарської діяльності. Його розмір визначається статутом підприємства. Разом з тим на підприємствах різних організаційних форм кошти, які надані їх власникам для забезпечення статутної діяльності, мають різну економічну сутність. Так, статутний капітал для акціонерних товариств - це номінальна вартість всіх емітованих акцій; для товариств з обмеженою відповідальністю - це сума частин всіх власників; для державних підприємств - це вартість всього майна, яке закріплене за економічним суб'єктом на правах повного господарського розрахунку. Законодавчо закріплені мінімальні розміри статутного капіталу при створенні господарських товариств (табл.1).

Таблиця 1

Мінімальні розміри статутного капіталу господарських товариств

Вид товариства	Статутний капітал	Розмір статутного капіталу, грн.				
		з 01.01. по 31.03.	з 01.04. по 30.06.	з 01.06. по 30.09.	з 01.10. по 30.11.	з 01.12. по 31.12.
Акціонерне товариство	1250 мін. заробітних плат	1341250	1367500	1377500	1397500	1417500
ТОВ, ТзДВ	1 мін. заробітна плата	1073	1094	1102	1118	1134

Враховуючи особливості формування статутного капіталу акціонерних товариств зазначимо, що дана організаційно-правова форма не є пріоритетно-перспективною для аграрних підприємств.

Щодо повного та командитного товариств, товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю, то мінімальні розміри їхніх статутних капіталів не обмежуються. Для приватних підприємств розмір статутного фонду не встановлено.

Складовою частиною власного капіталу є нерозподілений прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу. Аналіз звітності ряду аграрних підприємств Запорізької області свідчить, що саме нерозподілений прибуток займає основну частину їх власного капіталу. При цьому багато з них не формують резервний капітал, який повинен створюватися для покриття збитків та інші цілі, передбачені законодавством.

Згідно до ст.14 Закону «Про господарські товариства» у товаристві створюється резервний фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менше 25 відсотків статутного капіталу, а також інші фонди, передбачені законодавством України або установчими документами товариства. Розмір щорічних відрахувань до резервного фонду передбачається

установчими документами, але не може бути меншим 5 відсотків суми чистого прибутку [2].

З іншого боку Закон «Про акціонерні товариства» регламентує формування резервного капіталу у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку [1].

Отже, обгрунтовані підходи до формування власного капіталу є важливою передумовою ефективного господарювання аграрного підприємства та обумовлюють можливості його подальшого розвитку.

#### **Література**

1. Закон України «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
2. Закон України «Про господарські товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
3. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92>.
4. П(С)БО 2 «Баланс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92>.

#### **Билык А.В.**

студентка 3 курса специальности «Менеджмент ВЭД»

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, г. Одесса*

### **РОЛЬ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Главной проблемой предпринимательской деятельности является нехватка денежных средств для текущих потребностей бизнеса или развития новых проектов. Одним из действенных способов, развивающих малое предпринимательство, есть микрофинансирование. Международная практика микрокредитования показала его успех во всем мире.

Микрофинансирование – это финансовая отрасль, обеспечивающая предоставление базовых финансовых услуг бедным и малоимущим слоям населения, которые не могут претендовать на традиционные финансовые услуги. Микрофинансирование включает в себя микрокредитование, микрострахование, микровклады, микрорасчетные системы, денежные микропереводы и иные услуги, рассчитанные на небогатых клиентов, которые не способны по тем или иным причинам воспользоваться обычными банковскими услугами [1].

Первым проектом по микрофинансированию можно считать разработанный в 70-х годах XX столетия профессором Мухаммедом Юнусом проект финансирования малообеспеченных слоев населения. В рамках этого проекта он начал предоставлять физическим лицам в качестве займов небольшие суммы собственных денег при условии, что они будут потрачены не на потребительские нужды, а вложены в небольшое собственное дело.

В 1976 году Юнус основал банк "Грамин", который занимался выдачей микрокредитов бедным бангладешцам. Для обеспечения возврата кредитов банком применялась система круговой поруки: среди кредиторов образовывались неформальные группы, члены которых поручались друг за друга и поддерживали друг друга [2].

Целью микрофинансирования является создание высокодинамичной и эффективной системы кредитования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям в приобретении опыта получения прибыли и накопления капитала.

Программы микрофинансирования осуществляют специализированные микрофинансовые институты, которые занимаются исключительно предоставлением кредитов и финансируются из внешних источников; кредитные союзы; сельскохозяйственные кредитные кооперативы; фонды поддержки предпринимательства.

Микрофинансирование помогает миллионам бедняков во всём мире начать свой бизнес, включиться в мир экономических отношений и, как следствие, повысить благосостояние своей семьи и приобрести некоторый иммунитет к кризисам.

Микрофинансирование представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, позволяющего беспрепятственно начать бизнес без наличия стартового капитала и кредитной истории. Микрокредитом считается сумма займа от ста долларов. Верхнюю границу каждый банк определяет по своему [3].

Микрокредит можно получить на срок от 1 месяца до 2 лет, при этом срок устанавливается в зависимости от потребностей и возможностей заемщика. Если брать обычный кредит, то минимальный срок по нему составит 1 год, и процентная ставка, в среднем, будет равна 20%. Если погасить его заранее, как только появятся средства, то необходимо заплатить компенсацию за неполученные банком проценты за весь год. К тому же, появляется риск испортить свою кредитную историю, или попасть в черный список.

А если взять микрокредит на минимальный срок, то конечно, процентная ставка при таком сроке будет больше, чем при сроке 1 год, но, когда заемщик получит деньги, ему будет необходимо погасить только основную сумму долга и проценты по нему.

Практически все программы микрофинансирования предусматривают наличие обеспечения под требуемую сумму. Но, в отличие от обычных кредитов, это обеспечение не обязано быть стопроцентным, то есть заемщик может получить микрокредит, даже если его имущества хватает только на покрытие десятой части микрокредита.

Однако микрокредитование имеет определенные недостатки. К ним относится то, что: некоторые организации наживаются на микрокредитах, устанавливая чрезмерный процент по кредиту; микрокредитование так и не доходит до беднейших слоев населения; микрокредиты могут вызвать у

заемщиков зависимость; микрокредит может дать толчок к финансовому благополучию, но без старания заемщика успех может быть недолгим [4].

Микрофинансирование позволяет убрать преграды на пути людей в финансовом секторе, что способствует улучшению их жизни. Оно разжигает дух предпринимательства в доведённых до бедности сообществах по всему миру. Микрофинансирование способствует развитию малого предпринимательства, тем самым обеспечивая вклад в экономическую стабильность семей во всем мире.

### Литература

1. Оксана Сазонова. Микрофинансирование и малый бизнес. [Электронный ресурс] – 2010. Режим доступа: <http://smallbusiness.ru/work/work/1007>
2. Финансовый источник. История микрокредитования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fs29.ru/?p=177>
3. Микрокредитование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yunus.in.ua/microcredit.html>
4. Микрокредитование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://credithkarko.vx5.ru/mikrokreditovanie>

### Бурденко І.М.

к.е.н., доцент,

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
м. Суми*

## ВИЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ НА РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Найбільші зміни на національних та міжнародних фінансових ринках пов'язані з ринками похідних фінансових інструментів (далі – ПФІ). На сьогодні такі інструменти як форвардні контракти, ф'ючерси, опціони і свопи стали відомими і найбільш розповсюдженими фінансовими інструментами.

Обсяг ринків похідних фінансових інструментів до останнього часу зростав експоненціально. Наприклад, за період з 1987 року по 1995 обсяг ринку процентних свопів виріс з 683 мільярдів доларів в 1987 році до 12810 мільярдів в 1995, продемонструвавши експоненціальне зростання із швидкістю 37% в рік [1]. Починаючи з 2004 р. ПФІ демонструють середні щорічні темпи зростання обсягу торгів до 45% і у 2010р. обсяг торгів склав 66899 млрд дол. [2].

Ліквідність завжди була в центрі уваги учасників фінансового ринку. Однак вона стала предметом наукового дослідження тільки в останні кілька років. Однією із причин такого явища стало відсутність єдиного визначення ринкової ліквідності та складність її вимірювання. Крім того, автори стикнулися із проблемою: які саме вимірники використовувати для розрахунку та прогнозування ринкової ліквідності? Через багатовимірність характеристик ринкової ліквідності не існує єдиних вимірників, які дозволяють охопити всі аспекти ліквідності. Дуже важко виміряти ліквідність якщо відсутнє єдине і загальноприйняте визначення «ліквідність».

Даний термін широко використовують у сучасних фінансах. Зміст даного терміну варіюється залежно від об'єкта і сфери застосування.

Так, вперше в економічний лексикон це визначення ввели Кейнс та Хікс, які «ліквідність ринку» розглядали в якості об'єкту ринку. Кейнс розглядав ліквідність як поєднання часу необхідного для здійснення операції і витрат, які виникають при цьому [3, с. 67]. Інший класик поглиблює дану дефініцію і надає таке визначення: «можливість для інвестора швидко і без суттєвих фінансових витрат продати свої активи [4, с. 426].

У якості базового визначення нами було обрано визначення ліквідності надане А. Кайлом [5]. На думку Кайла, «ліквідність не є чіткою концепцією, тому що охоплює ряд різних властивостей ринку, пов'язаних нерозривно з самим процесом торгів». Він виділив три аспекти (вимірники ліквідності): щільність (tightness) (витрати на проведення «двосторонньої» операції); глибина ринку (market depth) (обсяг заявок, перевищення якого веде до зміни цін); пружність, еластичність (market resiliency) (швидкість, з якої ціни повертаються до початкового значення після флуктуації, не викликаного новою інформацією).

К. Штахель стверджує, що у зв'язку з інтеграцією фондових ринків, інвестори будуть схильні переміщати свої капітали, туди де вони очікують більш високу віддачу від своїх інвестицій. Процеси лібералізації та інтеграції фондових ринків можна побачити через значне збільшення руху капіталу за останні 30 років. З точки зору ліквідності, менш ліквідний ринок забезпечує більш високу прибутковість через високу волатильність цін, що також передбачає більш високий ризик [6].

«Ліквідність є джерелом життєвої сили фінансових ринків. Її відповідне забезпечення має вирішальне значення для нормального функціонування економіки. Її раптове порушення в одному із сегментів ринку або окремих інструментів може стимулювати зміни, які передаються через все більш взаємозалежні та взаємопов'язані фінансові ринки у всьому світі. Незважаючи на свою важливість, проблеми вимірювання ліквідності та контролю ризику ліквідності зберігається [7, с. 1]

Ліквідність ринку суттєво змінюється з плином часу, тому непередбачуваність ліквідності також є важливим джерелом ризику. Підвищення ліквідності (зниженням премії за ліквідність, вираженої в звуженні спредов і зменшенні «ринкового впливу» (market impact) сприяє підвищенню ефективності і розподілу ризиків [8]. Все це свідчить про важливу роль ринкової ліквідності в забезпеченні стабільності та стійкості функціонування як фінансового ринку, так і економіки в цілому.

В останні роки величезна кількість літератури була присвячена пропозиціям щодо визначення основних аспектів ліквідності та її моделюванню, зокрема Пастор і Штамбау вимірювали ліквідність американського фондового ринку через вплив обсягів торгів і зміну ціни [9]. В одній зі своїх ранніх дослідження, Амихуд і Мендельсона виміряли зв'язок між ринковою ліквідністю та прибутковістю фондового ринку [10]. Т. Хордіа і Р.

Ролл досліджували як волатильність загальної ліквідності пов'язана із торговою діяльністю [11].

Російські вчені і фахівці фондового ринку також займалися дослідженнями ліквідності ринку та виокремили список із 36 показників ліквідності для окремих її аспектів [12].

Проте перераховані вище показники та моделі стосувалися тільки ринку базових активів, а саме акцій і облігацій. Дослідження ліквідності на ринку ПФІ, як і раніше відсутні, або тільки починаються.

Для оцінки ліквідності ринку кредитних дефолтних свопів (англ. credit default swap, CDS) С. Майордомо та інш. використовують середньозважені оцінки за показниками:

- абсолютний бід-аск спред: різниця між цінами аск і бід на кредитні дефолтні свопи;
- число котирувань: кількість сприятливих котирувань за день, які характеризують глибину ліквідності;
- кількість учасників: число учасників, які надали котирування та характеризують загальний охват [13].

Для ринку ПФІ виділяють такі показники ліквідності як обсяг торгів і відкритих позицій, кількість і регулярність операцій, число учасників, що здійснюють операції, стабільність перерахованих величин, а також регулярність виставлення котирувань, спред між котируваннями на купівлю/продаж ПФІ тощо [14, с. 1].

Таким чином, ліквідність є основним аспектом розвитку як фондового ринку, так і ринку ПФІ зокрема. Тому виникає нагальна необхідність вирішення проблеми визначення економічної сутності ринкової ліквідності, її характеристик і показників, а також моделей її оцінки.

#### Література

1. Щукин Д.Ф. Банковский портфель: оценка риска, управление с помощью опционов [Электронный ресурс] / Д. Ф. Щукин // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 1. – Режим доступа : <http://auditfin.com/fin/2000/1/rbankaud/rbankaudit.asp>
2. Quarterly review 1998-2011. – Bank for International Settlements [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.bis.org/statistics>.
3. Кейнс Д. М. Общая теория занятости процента и денег [Электронный ресурс] / Д. М. Кейнс – Режим доступа : <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/9/>
4. Шарп У Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли – М. : Инфра-М, 2006. – 1028 с.
5. Kyle A. Continuous auctions and insider trading / A. Kyle // Econometrica. – 1985. – 53(6). – P. 1315-1336.
6. Stahel Christof W. International stock market liquidity : dissertation [Electronic resource] / Christof W. Stahel. – The Ohio State University, 2004. – 122 p. – Access mode : – <http://etd.ohiolink.edu/send-pdf.cgi/Stahel%20Christof%20W.pdf?osu1091726658>
7. Fernandez F. A. Liquidity risk [Electronic resource] / F. A. Fernandez // SIA Working Paper, 1999 – Access mode : <http://archives2.sifma.org/research/pdf/workingpaper.pdf>
8. Muranaga J. Market microstructure and market liquidity [Electronic resource] / J. Muranaga, T. Shimizu // Institute for Monetary and Economic Studies. Bank of Japan. Discussion Paper. – 1999. – № 99. – Access mode : [http://sage.math.washington.edu/home/wstein/www/home/simuw/simuw08/refs/fractal/mura-naga-shimizu-market\\_microstructure\\_and\\_market\\_liquidity.pdf](http://sage.math.washington.edu/home/wstein/www/home/simuw/simuw08/refs/fractal/mura-naga-shimizu-market_microstructure_and_market_liquidity.pdf)

9. Pastor L. Liquidity risk and expected stock returns / Pastor Lubos, Robert Stambaugh // Journal of Political Economy. – 2003. – № 111. – P. 642-685.
10. Amihud Y. Asset pricing and the bid-ask spread / Amihud Y., Mendelson, H. // Journal of Financial Economics. – 1986. – № 17(2). – P. 223-250.
11. Chordia, T. Market liquidity and trading activity / T.Chordia, R. Roll, A. Subrahmanyam // The Journal of Finance. – 2001. – № 56(2). – P. 501-530.
12. Алехин Б. Мониторинг ликвидности рынка государственных ценных бумаг на ММВБ / Б. Алехин, Э. Астанин, И. Тиссен // Рынок ценных бумаг. – 2002. - № 16. – С. 54-59.
13. Sergio Mayordomo Liquidity Commonalities in the Credit Default Swap Market [Electronic resource] / Sergio Mayordomo, Juan Ignacio Peña, Maria Rodriguez-Moreno. – Access mode : [http://www.cmavision.com/images/uploads/docs/Liquidity\\_Commonalities\\_in\\_the\\_CDS\\_Market.pdf](http://www.cmavision.com/images/uploads/docs/Liquidity_Commonalities_in_the_CDS_Market.pdf)
14. Соловьев П. Управление ликвидностью на зарубежных срочных биржах [Электронный ресурс] / П. Соловьев // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 3 (282). – С. 33-38. – Режим доступа : [http://www.rcb.ru/data/articles\\_pdf\\_hidden\\_75261/2005/03/solo.pdf](http://www.rcb.ru/data/articles_pdf_hidden_75261/2005/03/solo.pdf)

**Діденко О. М.**

к. е. н., директор з питань роздрібного бізнесу  
Харківська ОД ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», м. Харків

## **ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ШЛЯХОМ ОТРИМАННЯ КОНТРОЛЮ НАД БАНКАМИ**

Протягом глобальної та вітчизняної банківської кризи, багатьма дослідниками націоналізація банків вбачалася шляхом реструктуризації та стабілізації світової фінансової системи. Велика кількість економістів, дослідників та політиків, зокрема Л. Грехем, А. Грінспен, П. Кругман, визнавали дану ідею як один із доцільних способів підтримки банків на державному рівні. Проблематика націоналізації фінансово-кредитних установ викликала велику кількість дебатів між прихильниками даного антикризового заходу, які доводять важливість державної інтервенції під час економічних криз, та прибічниками застосування ринкових заходів регулювання. У багатьох країнах світу здійснення рекапіталізації як інструменту стабілізації банківської системи під час кризи поширювалася прямо пропорційно зі збільшення державних витрат на фінансове оздоровлення банківських установ, наприклад, у формі надання кредитів рефінансування. Так, за розрахунками Центру економічного розвитку центральним банком України було витрачено коштів у розмірі близько 20% від ВВП на кредитування банків, які опинилися на межі банкрутства. У країнах Європи середній рівень даного показника ще вищий і становить 27,3% від ВВП, Європейського Союзу зокрема – 27,9% від ВВП. У США було витрачено близько 1487 млрд. дол. США протягом 2008-2009 рр. на надання фінансової підтримки банків.

Так, перш за все, розглянемо сутність націоналізації банків. Загальна ідея полягає в тому, що держава в особі правління отримує контроль та власність конкретної банківської установи. Відповідно, приватні власники та акціонери

при цьому втрачають свої права. У період кризи націоналізація банків здійснюється у контексті фінансової санації. Так, наприклад, у США банкрутство фінансово-кредитної установи передбачає подальшу націоналізацію: Федеральна корпорація страхування банківських депозитів придбає такий банк, отримує повний контроль над ним, після чого через деякий проміжок часу дана установа продається іншому банку. Для США такий сценарій є типовим у рамках антикризового регулювання банківської системи.

Так, наприклад, у Індії до 1980 року було націоналізовано 14 банківських установ, пізніше держава отримала у власність ще 6 комерційних банків. Офіційним обґрунтуванням цього було рішення передати контроль за процесом кредитування державним органам влади. У результаті такого рішення Правління Індії володіло близько 91% банківського бізнесу країни.

Що стосується нашої країни, то у 2009 р. в Україні урядом було прийнято рішення про здійснення рекапіталізації окремих вітчизняних банків. Проведення даного заходу передбачало повну передачу права власності на установу на користь уряду. Таким чином, за вищезазначених умов вітчизняним державним органам влади передали контроль такі банки як АТ «Родовід Банк», ПАТ «АКБ «Київ», АБ «Укргазбанк». У результаті проведених операції частки держави склали відповідно 99,97%; 99,94% та 81,85%.

Проаналізуємо позитивні та негативні сторони націоналізації банківських установ як для держави, так і для самих банків.

Серед переваг націоналізації банків, які отримує держава, слід віднести наступні:

- укріплення правової позиції держави відносно конкретного банку;
- отримання державою корпоративних прав на банк у розмірах, адекватних обсягу коштів, витрачених на здійснення рекапіталізації;
- одержання державою контролю над реалізацією фінансового оздоровлення банку;
- гарантування повернення державних фінансових ресурсів, спрямованих на націоналізацію.

Націоналізовані банки отримуються ряд переваг, серед яких слід виокремити наступні:

- держава схильна до проведення політики помірної ризикованості, у результаті чого надійність націоналізованого банку зростає;
- більш широке коло клієнтів націоналізованих банків отримує можливість отримати банківські кредити;
- видані кредити більш ефективно розподіляються за галузями економіки країни.

Разом з тим, не можна зневажати окремі негативні аспекти націоналізації банківської системи країни. Так, часткова рекапіталізація за рахунок державних коштів сприяє встановленню більш привілейованого становища таких банків. Це в певному ступені порушує конкурентні засади функціонування суб'єктів банківської діяльності країни. Крім того, як правило, держава не приділяє достатньо уваги здійсненню ефективного контролю за діяльністю банківського

менеджменту. Особливо це стосується періоду, коли банк перебуває у кризі. Іншим недоліком є те, що керівники націоналізованих банків, усвідомлюючи високий рівень захищеності та стабільності фінансування за рахунок держави, мають менше стимулів та мотивації до підвищення ефективності використання коштів, а також покращення діяльності банківської установи.

В умовах світової кризи для банківської системи України гостро окреслились накопичені за попередні роки проблеми забезпечення належного рівня її стабільності. Подолання існуючих проблем, які через різні сфери негативно впливають на економічну безпеку, лежить у площині реалізації державою ефективної антикризової політики, одним із інструментів якої є входження держави у капітал банків з отриманням повного контролю та власності над ним.

**Гаврікова А.В.**

аспірант

*Донецький національний університет, м. Донецьк*

## **РОЗВИТОК МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ**

Інноваційна кредитна політика – це сучасна складова банківської політики, яка дозволяє отримувати вигідні конкурентні позиції і вирішувати завдання з отримання прибутку банком у майбутньому.

Механізм реалізації інноваційної кредитної політики неможливо розглядати без механізму її формування, хоча їх розвиток починається в період отримання Україною незалежності, у зв'язку незатребуваністю за цим напрямком розвитку радянської банківської системи [1, с. 72].

Однак, оцінка останніх публікацій [2, с. 21] свідчить, що науковці не виділяють термін «інноваційна кредитна політика банку» і, як наслідок, не розглядають механізм її реалізації, що ускладнює огляд та оцінку наукових розробок авторів в представленому аспекті.

На нашу думку, механізм реалізації інноваційної кредитної політики представляє підсистему інноваційної кредитної політики, яка визначає порядок її виконання і дозволяє реалізувати стратегічні й тактичні цілі банку, з метою отримання економічного результату максимально наближеного до запланованого.

Попередніми діями перед розробкою механізму реалізації інноваційної кредитної політики банку повинні бути:

а) розподіл кредитного циклу на активну і пасивну частини, що дозволить мінімізувати кількість контактів з потенційним клієнтом до переходу його у статус позичальника, а також, залежно від підстав здійснювати динамічний, конкурентний і порівняльний моніторинги;

б) всі процедури і кредитні продукти, що знаходять відображення в інноваційній кредитній політиці, слід розподіляти на традиційні, модифіковані та інноваційні. Необхідно підкреслити, що неможливо одночасно здійснити

заміну інноваційними або модифікованими продуктами кредитний портфель банку, що пов'язано з особливостями його формування у часі.

В межах реалізації інноваційної кредитної політики ми пропонуємо використовувати лише простий інноваційний процес, у зв'язку з тим, що він представляє напрям роботи однієї організаційної одиниці – банк.

Механізм реалізації інноваційної кредитної політики ми пропонуємо розподілити на два елементи:

а) попередня робота з видання і оформлення кредитів (використання та контроль за традиційною частиною кредитних процедур; впровадження, використання та підвищений контроль за інноваційною частиною кредитних процедур);

б) забезпечення подальшого руху кредитних відносин (традиційними, модифікованими та інноваційними кредитними продуктами).

Представлений механізм реалізації інноваційної кредитної політики дозволить побудувати ефективні умови її виконання і отримати результат, який максимально буде наближений до запланованого, незважаючи на жорсткі конкурентні умови в період генезису сталої економіки.

#### **Література**

1. Гаврікова А.В. Розвиток механізму формування інноваційної кредитної політики банку // Економіка XXI століття: теорія і практика: Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 14-15 вересня 2012 р.). – м. Київ: ГО «Київський економічний науковий центр», 2012. – 120 с.
2. Волкова Н.І. Особливості інноваційної кредитної політики банку / Н.І.Волкова, А.В. Гаврікова // Економіка і організація управління. Збірник наукових праць. Донецький національний університет. Випуск № 2 (6), 2009. – С. 21-30.

**Горин В. П.**

к.е.н.

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

## **СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ВИДАТКІВ**

Соціально-економічні перетворення в Україні демонструють складність процесів становлення демократичного суспільства. Трансформація усталених засад ведення господарської діяльності, ціннісних орієнтирів та мотиваційних спонукань у соціальному середовищі обумовлює постійне посилення вимог до формування й проведення ефективної бюджетної політики. В сучасних умовах вона розглядається як активний елемент системи державного регулювання, провідний чинник управління економічними й соціальними процесами, їхнім розвитком. Водночас, бюджетна політика являє собою індикатор фінансової результативності діяльності держави, яка вимірюється не стільки обсягом витрачених державою коштів, скільки відповідністю бюджетних видатків суспільним пріоритетам та отриманим від них ефектом. З огляду на це, наукові дослідження, присвячені питанням вироблення основних напрямів ефективного

витрачання бюджетних коштів та їхнього узгодження з інтересами суспільства не втрачають своєї актуальності.

Проблеми взаємозв'язку суспільного вибору й пріоритетів бюджетної політики, оцінювання впливу бюджету на соціально-економічний розвиток суспільства досить широко висвітлюються фінансовою наукою і представлені працями як зарубіжних вчених Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, Р. Масгрейва, У. Петті, А. Пігу, К. Шоупа, так і вітчизняних науковців В. Андрущенка, О. Василика, В. Гейця, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Федосова, С. Юрія та інших. Однак, складність і багатоплановість проблем формування ефективної бюджетної політики у сфері бюджетних видатків, урахування при її виробленні суспільних інтересів вимагають до цієї проблематики постійної уваги.

Залежно від суспільно-політичної та економічної ситуації в країні бюджетна політика може передбачати різний ступінь перерозподілу ВВП та централізації фінансових ресурсів у межах бюджетної системи, пріоритетність бюджетного фінансування тих чи інших заходів, вибір методів збалансування бюджетних доходів і видатків тощо. Глобальна тенденція до посилення ролі держави у перерозподільчих процесах та регулюванні соціально-економічного розвитку спричиняє стійке збільшення видатків бюджету. До найважливіших причин, які його обумовлюють науковці зараховують збільшення витрат на надання публічних послуг згідно з концепцією «сервісної держави», зростання «ефекту заміщення», трансформацію інституційних умов [1, с. 16], зміну структури витрат домогосподарств, проведення стабілізаційної політики, збільшення державного боргу і витрат на його обслуговування [2, с. 12].

Ступінь участі держави в економічних процесах безпосередньо пов'язана з цілями й пріоритетами суспільного розвитку, а також функціями, які вона виконує. Між тим, ні в органах державної влади, ні у середовищі науковців немає чіткого уявлення та узгодженої позиції щодо формулювання пріоритетів бюджетної політики в сучасних умовах. Так, ряд вітчизняних вчених визнає головною метою бюджетної політики забезпечення гідного життєвого рівня населення відповідно до вимог, закладених у соціальних стандартах [3, с. 175]. На думку російських науковців Т. Ковальнової та С. Баруліна, основна мета бюджетної політики полягає у збереженні фінансової і соціальної стабільності, регулюванні розвитку ринкової інфраструктури [4, с. 93], а Є. Ясін, І. Греков та В. Садков визначають її як забезпечення виконання державою мінімального набору своїх функцій, а саме: створення умов функціонування суб'єктів економіки та досягнення макроекономічної стабільності [5, с. 58; 6, с. 5]. А. Соколовська вказує, що до цього мінімального набору державних функцій мають належати також соціальний захист і соціальне забезпечення, охорона здоров'я та освіта [7, с. 22]. Крім цих, в науковій літературі до пріоритетів бюджетної політики також зараховують розвиток бюджетних відносин, удосконалення управління суспільними фінансами, досягнення балансу інтересів держави, суб'єктів економіки та населення у фінансових відносинах, суспільний перерозподіл фінансових ресурсів, стимулювання структурних зрушень та ін. [8, с. 282].

Визначаючи раціональність наведених підходів щодо формулювання пріоритетів бюджетної політики у сфері видатків, зауважимо, що вони мають бути результатом суспільного вибору, сприяти втіленню суспільних інтересів та очікувань громадян, які делегують владі повноваження. Між тим, в умовах політичної нестабільності бюджетні рішення не завжди віддзеркалюють суспільні потреби і можуть набувати відтінку політичного компромісу. Тенденції суспільних настроїв в Україні вказують на суттєві розбіжності між очікуваннями суспільства і визначеними бюджетними пріоритетами, невисоку оцінку громадянами ефективності витрачання коштів держави. Соціологічні дослідження засвідчують, що менше 1/3 громадян вважає, що економічна політика держави спрямована на захист їхніх інтересів [9], а більше 55% – що сплачені податки розкрадаються або використовуються неефективно [10].

Оцінюючи відповідність пріоритетів бюджетної політики у сфері видатків суспільним потребам, ми проаналізували темпи зростання видатків державного бюджету на економічну діяльність і видатків соціального характеру (до них зараховано видатки на освіту, охорону здоров'я, духовно-культурну сферу, соціальний захист і соціальне забезпечення) за період 2000-2011 років (рис. 1).

Наведені показники засвідчують, що тенденції зміни бюджетних видатків формуються переважно під впливом позаекономічних чинників, вказують на тісний взаємозв'язок між пріоритетами бюджетної політики та суспільно-політичною ситуацією в країні. Найвищі темпи приросту соціальних видатків бюджету, як правило, припадали на періоди значної політичної активності суспільства (роки проведення виборів та політичного протистояння) і пов'язані з форсованим приростом соціальних зобов'язань держави. Його причиною було не стільки зростання економічних можливостей країни, скільки популізм усіх політичних сил і їхнє бажання здобути симпатії виборців. Натомість, видатки бюджету на потреби економіки, як правило, швидко зростали у міжвиборчі роки, коли політичне протистояння помітно знижувалось.



Рис. 1. Темпи зростання видатків на економічну діяльність і видатків соціального характеру з Державного бюджету України у 2000-2011 рр., %

*Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України*

Винятком з правила став період 2008-2010 рр., коли динаміка видатків бюджету економічного та соціального призначення була однонаправленою. Різке зростання бюджетних асигнувань на потреби економіки у 2008 році було пов'язане з підтримкою фінансового сектору в умовах розгортання фінансової кризи, а 1,5-разовий приріст видатків соціального призначення спричинений збільшенням фінансування соціальних програм для мінімізації впливу кризових явищ на суспільний добробут. Значне падіння економіки у 2009 році негативно позначилось на рівні виконання бюджету і спровокувало низхідну динаміку його видатків на економічну діяльність та різке зниження приросту видатків соціального призначення.

Отож, бюджетна політика останніх років характеризувалася розмитістю пріоритетів та наявністю системних помилкових припущень, покладених в її основу: бюджетні видатки мали переважно соціально орієнтований характер, спостерігалось скорочення частки видатків розвитку; державну підтримку стратегічно важливих для економічного росту напрямів діяльності було майже припинено. До негативних моментів сучасної політики видатків бюджету слід теж зарахувати: недостатнє обґрунтування макроекономічних показників при розробці видатків бюджету; надмірний обсяг декларованих соціальних зобов'язань держави; недостатню ефективність проектування й розподілу бюджетних інвестицій; слабку бюджетну дисципліну і відповідальність за планування й використання коштів бюджету тощо. Втім, головним її недоліком є те, що вона підпорядковується не ідеї формування економічного базису для довгострокового стійкого зростання суспільного добробуту, а спрямована на задоволення поточних споживчих потреб населення на угоду його короточасним інтересам. Вирішення цієї проблеми дасть змогу перетворити бюджет на інструмент активного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів в економіці. Вважаємо, що сучасна бюджетна політика держави у сфері видатків має бути зорієнтована на створення сприятливих умов розвитку виробництва та вдосконалення інфраструктури на основі запровадження інноваційної моделі структурної перебудови економіки як неодмінної умови її подальшого росту. Саме на цій основі можливе досягнення суттєвого зростання добробуту населення і реалізація його ключових інтересів.

### **Література**

1. Чугунов І. Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання: підручник / І. Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.
2. Луніна І. Політичні та економічні фактори зміни рівня державних видатків / І. Луніна // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 12-19.
3. Засади формування бюджетної політики держави: Наук. монографія / [М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, І. О. Плужніков та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. – К.: НАУ, 2003. – 284 с.
4. Ковалева Т. М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации: Учебное пособие / Т. М. Ковалева, С. В. Барулин. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 208 с.
5. Садков В. Об оптимальных размерах участия государства в экономике / В. Садков, И. Греков // Общество и экономика. – 2006. – № 11-12. – С. 57-77.
6. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 4-30.

7. Соколовська А. Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні / А. Соколовська // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 21-22.
8. Лисяк Л. Система цільових орієнтирів сучасної бюджетної політики / Л. Лисяк // Вісник Львівського університету: Серія Економіка. – 2008. – Вип. 39. – С. 281-286.
9. На що насамперед спрямована соціально-економічна політика влади: соціологічне опитування (19-25.06.2008р.) / УЦЕПД «Центр Разумкова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=348](http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=348)
10. Що Ви відчуваєте, коли сплачуєте податки: соціологічне опитування (27.02-05.03.2009р.) / УЦЕПД «Центр Разумкова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll\\_id=440](http://razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=440)

**Хоменко Т.С.**

студентка 5 курсу спеціальності фінанси і кредит  
*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

## **ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Головним критерієм прийняття рішення щодо санації підприємства є його санаційна спроможність. Санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації [2].

Санаційно спроможним підприємство буде тоді, коли продисконтована очікувана вартість майбутніх активів перевищуватиме вартість його ліЗавдання оцінки санаційної спроможності підприємства наступні:

- аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства;
- аналіз фінансового стану підприємства;
- визначення причин та глибини фінансової кризи, можливостей її подолання;
- аналіз сильних та слабких сторін підприємства;
- оцінка ризиків, пов'язаних з реалізацією санаційної концепції;
- формування висновку про доцільність санації чи ліквідації підприємства[3].

Санаційно-спроможним підприємство буде в тому разі, якщо воно здатне підтримувати фінансову рівновагу в довгостроковому періоді, тобто коли є достатні передумови для відновлення та збереження стабільної платоспроможності, щоб у кредиторів не було підстав звертатися до господарського суду із заявою щодо порушення справи про банкрутство.

Важливим елементом визначення санаційної спроможності підприємства є аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства[1].

Порядок аналізу виробничої діяльності підприємства наступний:

- 1) оцінка загальної виробничої структури підприємства;
- 2) оцінка рівня існуючої технології виробництва;
- 4) аналіз руху основних фондів та амортизаційних відрахувань;
- 5) оцінка показників праці.

Санаційну спроможність підприємства слід визначати за чотирма основними показниками:

- 1) показником поточної платоспроможності;
- 2) коефіцієнтом забезпечення власними засобами;
- 3) коефіцієнтом покриття;
- 4) коефіцієнт Бівера.

Оперативний аналіз санаційної спроможності пропонується здійснювати за допомогою поєднання SWOT – аналізу з розрахунком ключових фінансових коефіцієнтів. СВОТ - аналіз необхідно проводити для того, щоб, виявляючи та ліквідуючи наявні слабкі місця, нарощувати потужність та уникати можливих загроз.

Отже, кінцевою метою фінансової санації підприємства є забезпечення його життєдіяльності у довгостроковому періоді. Тобто, санаційна спроможність визначається здатністю підприємства до виживання.

### **Література**

1. Багацька К. В. Фінансовий механізм санації підприємства : [дис. канд. наук : 08.04.01] / К. В. Багацька. - Запоріжжя, 2005. - 215 с.
2. Копилюк О. І. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О. І. Копилюк, А. М. Штангерет. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. - 168 с.
3. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О. О. Терещенко. - К. : КНЕУ, 2008. - 412 с.

### **Каленіченко А. Ю.**

студентка 5 курсу спеціальності фінанси і кредит  
*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

## **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах реформування економічної системи, формування нових економічних і фінансових відносин в державі кожне підприємство, що функціонує в конкурентному ринковому середовищі (незалежно від його фінансового стану і положення серед конкурентів), може стикнутися з проблемою появи реальної загрози банкрутства.

Тож для забезпечення соціально-економічного розвитку підприємства та його фінансової стабілізації, передусім слід визначитися з основними цілями та напрямками фінансової політики. Слід враховувати, що при вирішенні проблем функціонування, розвитку та фінансової стабілізації підприємств необхідно боротися не з наслідками, а з причинами виникнення та розростання кризових явищ. Тому особливої актуальності набувають питання проведення санації на підприємстві, тобто своєчасної реалізації системи санаційних заходів по виведенню суб'єкта господарювання з фінансової кризи.

В економічній літературі існує досить багато визначень категорії «санація». Розглянемо їх наповнення. М. І. Титов у монографії, присвяченій матеріально-правовим та процесуальним аспектам банкрутства, пропонує дати таке законодавче визначення санації: санація - це оздоровлення неспроможного

боржника, надання йому фінансової допомоги з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб [1, с. 8].

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» фундаментально змінив механізм фінансової санації підприємства. Головне нововведення фінансового оздоровлення - це використання інституту арбітражного управління, можливість реалізувати план санації та укласти мирову угоду. [4, с. 64].

Процес санації підприємства починається з ідентифікації фінансової кризи та проведення її причинно-наслідкового аналізу. На цьому етапі виявляються внутрішні та зовнішні фактори кризи, визначаються вид та глибина кризи, оцінюється санаційна спроможність підприємства. Саме фінансовий механізм передбачає формування критеріїв прийняття рішення про доцільність чи недоцільність проведення санації. Слід зазначити, що фінансовий механізм стабілізації підприємства ґрунтується на фінансових відносинах, які виникають в процесі санації, а також повинен включати фінансові методи та важелі, нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

Головним завданням фінансового оздоровлення підприємств є розробка бізнес-плану. На основі дослідження фінансового стану та аналізу причин кризової ситуації формулюються стратегічні цілі санації і системний прогноз проведення фінансового оздоровлення підприємства. Обов'язково формується бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства (табл. 1)[2, с. 226].

Таким чином, головною метою фінансової санації є мобілізація фінансових ресурсів для відновлення платоспроможності та ліквідності; формування фінансового капіталу для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру. Використання внутрішніх фінансових резервів та інструментів стабілізації дозволяє не тільки суттєво знизити загрозу банкрутства, а й зменшує потребу в залученні капіталу з зовнішніх джерел.

### **Література**

1. Титов М. І. Банкрутство: Матеріально-правові та процесуальні аспекти / За наук. ред. В. М. Гайверонського. - Х.: Консум, 1997.
2. Гриньова В. Фінанси підприємств : Навчальний посібник / Валентина Гриньова, Віра Коюда.; Міністерство освіти і науки України, ХДЕУ. - Харків: «ІНЖЕК», 2004. - 431 с.
3. Рибалка О. Формування системи показників фінансового стану підприємства для оцінки ймовірності банкрутства / О. Рибалака // -2005. -№ 9. - С.63

**Кнейслер О.В.**

к.е.н., доцент,

*Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ ПЕРЕСТРАХОВИХ БРОКЕРІВ В УКРАЇНІ**

Ефективне функціонування перестраховального ринку значно залежить від розвитку його інфраструктури, адже вона створює можливості для реалізації перестраховальних послуг, опосередковує, прискорює та полегшує укладання і здійснення перестраховальних угод, зумовлює координацію дій інституцій на ринку перестраховання.

Серед інститутів інфраструктури страхового і перестраховального ринків особливе місце належить інституту страхового посередництва, який характеризується незавершеністю у кожному елементі: недосконалім нормативно-правовим забезпеченням, неповнотою інформаційної бази, низьким рівнем підготовки кадрового потенціалу. Досліджуючи проблеми функціонування страхового ринку, В.М. Фурман стверджує, що виникає необхідність заміни сучасної моделі функціонування страхового ринку, яка вважає пріоритетом страховика орієнтацію на масове споживання стандартизованих страхових продуктів, власне, ігноруючи діяльність страхових посередників (брокерів і консультантів), на нову, ефективнішу (клієнторієнтовану), що відповідатиме потребам розвитку реального страхування і ґрунтуватиметься на динамічно зростаючому попиті клієнтів, передбачатиме розвиток страхового посередництва, формування професійної інфраструктури страхового ринку (зокрема інституту страхових посередників) [1, с.135-136]. Відповідних структурних трансформацій потребує і вітчизняний ринок перестраховання, для якого характерний низький рівень розвитку інституту перестрахових брокерів як невід'ємного елемента посередництва між перестраховиком і перестраховальником.

На українському ринку перестраховання інститут страхових посередників носить доволі формальний характер, а організація перестраховальних відносин відбувається в основному без участі перестрахових брокерів, що зумовлено низкою причин:

1. В умовах низької капіталізації та фінансової місткості вітчизняного перестраховального ринку зростання вартості перестраховальної послуги на суму брокерської комісії для перестраховальника або зменшення на таку суму перестраховальної премії для перестраховика заперечують “корисність” перестрахового брокера як шукача перестраховальної ємності.

2. Перестраховальна діяльність на вітчизняному ринку здійснюється переважно на принципах “взаємного обміну ризиками” з метою збалансування фінансових потоків за вихідним і вхідним перестрахованням. Такий негативний досвід функціонування учасників перестраховальних процесів виключає повністю необхідність страхового посередництва в особі перестрахового

брокера, що перешкоджає розвитку конкуренції та посередницької діяльності, як невід'ємних елементів цивілізованого і дієздатного ринку перестраховування.

3. Корисність перестрахового брокера переважно виправдовується за умови розміщення великих ризиків, які характерні для ринку облігаторних видів перестраховування, а відповідно для гуртового ринку. Проте, низькокапіталізований вітчизняний перестраховальний ринок в основному представлений факультативним перестраховуванням, ризики за яким є незначними, відтак ринок неорієнтований на брокерів.

4. Відповідно до Податкового кодексу, основні положення якого передбачають суттєві зміни у податковому регулюванні страхового посередництва на вітчизняному ринку перестраховування, виникає низка проблем, які можуть негативно позначитися на розвитку діяльності перестрахових брокерів. Зокрема, це стосується відображення в податковому обліку страховика комісійних винагород за договорами перестраховування, за якого доходи страховика у вигляді комісійних винагород від перестраховика будуть оподатковуватися за загальною ставкою у складі інших доходів, не пов'язаних із страховою діяльністю. Відповідно, якщо для комісійних винагород застосовуватиметься загальна ставка оподаткування у розмірі 21%, тобто аналогічно, як для посередницької діяльності, то у вартості перестраховальної послуги не залишатиметься місця для брокерської комісії, яку мав би сплатити цедент, що витіснить перестрахового брокера з ринку [2].

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що для вирішення вищезазначених проблем функціонування ринку перестраховування необхідна розумна і науково-обґрунтована політика держави, спрямована на оптимальне поєднання інтересів учасників перестраховальних процесів, у якій ключова роль належить професіональним перестраховим брокерам. Водночас, на нашу думку, доцільно змінити вектори державної політики у сфері перестраховування, зокрема, від виключного регулювання до пошуку механізмів стимулювання розвитку перестраховальних операцій й підтримки тих професіоналів, які забезпечують ефективний розвиток вітчизняного перестраховального ринку, та формування професійного контролю за дотриманням вже існуючого страхового законодавства, його уніфікації із європейськими нормами права.

### **Література**

1. Фурман В.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання / В.М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – №12. – С.131-140.
2. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

**Кодашова В.О., Олексюк Т.О., Бойко В.А.**

студенти 3 курсу спеціальності облік і аудит

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

## **ПРОБЛЕМИ ПІДРОБКИ ПАПЕРОВИХ ГРОШЕЙ**

Підrobка грошей з'явилася одночасно з появою цивілізації, з розвитком товарно-грошових відносин. Фальсифікація грошей виникла до появи паперових, коли у їх якості виступали дійсні гроші (золоті, срібні монети). Ще тоді фальшивомонетники завдавали значної шкоди економіці держави, підриваючи таким чином її імідж та економічну безпеку. В умовах інтеграційних перетворень у світі та розвитку економічних відносин проблема підrobки грошей стає більш актуальною. Оскільки готівкові розрахунки в Україні займають більшу питому вагу у порівнянні з безготівковими, ми досліджуємо проблему підrobки паперових грошей, адже саме вони є постійно в обігу, та саме ними з-поміж інших видів грошей ми користуємося найчастіше. Такі підrobки відомі ще з XVIII ст. до н.е..

Питання підrobки паперових грошей вивчали І.П. Бліщенко, О.О. Дудоров, Р.А. Каламкарян, І.І. Карпець, А.В. Наумов та інші.

Фальшивомонетники завжди використовували будь-яке обладнання, здатне створювати копії. Кожному історичному періоду притаманні свої способи, які залежать від рівня технічного розвитку суспільства.

Криміналістика ділить всі підrobки на дві групи - повна підrobка і часткова. Багаторічна практика розслідування кримінальних справ дозволила виділити чотири основні категорії фальсифікації паперових грошових знаків:

1. Повна підrobка за допомогою оригінальних способів. Ця категорія підrobок є відносно рідкісною, тому що вимагає знань виробництва справжніх банкнот і обходиться фальшивомонетникам занадто дорого. Разом з тим, при невеликій їх кількості, все ж таки вони найбільш небезпечні для держави та суспільства, тому що висока якість дозволяє їм тривалий час перебувати в обігу. Наприклад сьогодні всім відомі суперфальшиві 100-доларові банкноти США серії 1977, 1981, 1985, 1988, 1990, 1993, 1996 і 2001 років і 50-доларові банкноти серії 1990, 1993 і 1996 років. Характеризуються вони не тільки високим рівнем поліграфії і наявністю мікродруку, але і якісним папером з кольоровими захисними волокнами і захисною ниткою. Винятком є фальшивомонетники-одиночки, що є обдарованими, висококваліфікованими фахівцям "свої справи". Як правило, вони володіють широкими та глибокими знаннями у всіх процесах паперового виробництва, виготовлення або імітації водяних знаків, поліграфії, виготовлення фарб, технічної інженерії та навичок художника.

2. Повна фальсифікація з використанням нерегламентованої поліграфії. Ця група підrobлених банкнот є поширеною і досить небезпечною групою фальшивок, тому що зображення на них відтворюються за допомогою одного або навіть двох способів поліграфічного друку. У таких фальшивках, як правило, непогано імітують активні елементи захисту, що створює додаткову

ілюзію їх автентичності. Така категорія фальшивок зустрічається частіше, ніж повна підробка з використанням оригінальних технологій, але все ж вони не численні в порівнянні з фальшивками за зовнішнім виглядом.

3. Підробка за зовнішнім виглядом. За даними Інтерполу приблизно 30 відсотків усіх фальшивих банкнот в світі виготовляється за допомогою кольорової комп'ютерної та копіювальної оргтехніки. За останні роки у Росії цей показник досяг 98 відсотків при підробці національних грошей, в Україні - 70 відсотків.

4. Часткова підробка справжніх банкнот, що перебувають в обігу. Суть її полягає в зміні початкового номіналу банкноти на новий, більший номінал. Цей вид підробки частіше зустрічається в банкнотах, що мають однаковий формат, дизайн і схожий колір при різному їх номіналі, і розрахований, перш за все, на простаків і неуважність людей. Бездоганна зовнішня схожість і якість підробок (адже основа - справжня банкнота), є достатнім чинником для здійснення фінансової операції. Банкноти, які найчастіше піддаються частковій підробці національні грошові знаки та іноземні банкноти, що мають попит в обміні. Для України це, звичайно ж, гривня, долари США, євро і рублі Російської Федерації.

Аналіз практики показав, що часткова підробка Здійснюється такими способами:

1. Шляхом підчистки або травлення початкового номіналу і окремих реквізитів зображень на банкноті, з наступним домальовуванням або поліграфічною додруківкою нових;

2. Шляхом монтажу (розшарування банкноти на дві частини - лицьову й зворотну, з подальшим доклеюванням відсутньої сторони від банкноти-донора малого номіналу; розрізання кількох банкнот для викроювання нової або вмонтовування центральної магнітної доріжки з банкноти високого номіналу в малий);

3. Шляхом аплікації (наклеювання додаткових нулів, взятих з банкноти-донора, до номіналу на справжню банкноту).

Кожна країна постійно працює для підвищення захисту своїх паперових грошей від підробки. Понад 80 % випадків вилучення підроблених банкнот з обігу у світі приходится на долари США.

Статистика невблаганна, за 2011 р. у Державному науково-дослідному експертно-криміналістичному центрі МВС України зареєстровано близько 2600 фактів підробки національної валюти. У 2011 році на один мільйон гривневих банкнот припало п'ять підробок. Більшість була виготовлена за допомогою офісної техніки, зокрема кольорових принтерів . Найбільше фальшивих купюр виявляють у: м. Києві, Автономній Республіці Крим, Дніпропетровській, Донецькій, Київській, Одеській, Харківській.

В Україні кількість підробок за січень-жовтень 2011-го скоротилася на 34 %. Найчастіше підробляють купюри номіналом в 200, 50 і 20 гривень.

Основними причинами зростання кількості підробок паперових грошей є:

- складна економічна ситуація в країні;

- поширення комп'ютерної техніки та неконтрольоване ввезення, а також здача в оренду (лізинг) багатоколірних копіювальних пристроїв з програмним керуванням, які дозволяють якісно та швидко виготовляти підроблені банкноти;

- доступність для придбання паперу, фарб, металів, хімічних речовин та інших матеріалів для підробки;

- досить низький рівень розкриття злочинів даної категорії, а звідси віра злочинців у свою безкарність.

Фальшивки від справжніх грошей можна відрізнити за допомогою таких елементів: водяний знак, світлий елемент водяного знака, наскрізний елемент (суміщене зображення), захисна стрічка, приховане зображення, рельєфні елементи, елемент для людей із послабленим зором.

Підбиваючи висновки нашого дослідження, ми можемо запропонувати такі шляхи вирішення проблеми підробки грошей, як перехід на безготівкові розрахунки, особливо у тих регіонах, де було зафіксовано найбільше правопорушень, оскільки ці області є найбільш економічно розвинутими і мають більший грошовий оборот у порівнянні з іншими. Цей перехід можна здійснити шляхом розвитку та вдосконалення інфраструктури безготівкових розрахунків. Іншим дієвим методом ми бачимо корегування законодавства та внесення поправок, що зроблять його більш суворим до порушників. Потребує посилення також митний контроль, який дасть змогу обмежити імпорт фальшивих грошей. Це не дасть 100 % припинення підробки грошей, але принаймні зменшить її обсяги.

### **Література**

1. Петряев С.Ю. Осторожно, фальшивка! Пособие для кассиров обмена валюты и экспертов валютно-кассовых операций банков. - К.: ООО «Аналитические системы НПФ». 2005, - 96с. С.67-76.

2. Лютов В. Исследование подлинности банкнот. М.: Кисинг Информационные системы, 2004. – 72с. С.49-50.; Counterfeits & forgeries. Forgeries. Volume-I// editors International criminal police organization// Keesing Publishers? P.O.B. 1118, 1000 BC Amsterdam, Holland. 2005-2009.

3. Ричаківська В.О. Кількість підроблених гривневих банкнот/ [Електронне джерело] Режим доступу//<http://ua.prostobank.ua>

### **Кожухарь В.А.**

студентка 3 курса специальности «Менеджмент ВЭД»

*Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова, г. Одесса*

## **РАЗВИТИЕ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В УКРАИНЕ**

Развитие в Украине рыночной экономики выдвинула на передний план экономической науки и практики исследования и изучения сущности и механизмов функционирования денег, кредита и банков. На их использовании основывается большинство инструментов рыночного хозяйствования: ценообразование, расчетно - платежные отношения, банковская деятельность, налогообложение, финансовый рынок, страхование и так далее. С учетом

закономерностей функционирования денег и денежного рынка, банков, банковской системы формируется экономическая политика государства вообще и денежно - кредитная политика центрального банка в частности, осуществляется государственное регулирование всех сфер экономической жизни общества.

В 1991г. Украину охватила глубокая инфляция, из которой она выходила более 10 лет. Этот период был переходным, когда рыночные методы и элементы тесно переплетались с командно - административными не только в экономической жизни, но и в сознании творцов экономической политики. Украина получила в наследство от СССР высокочрезвычайную, неэффективную, высокомонополизированную экономику, большая часть которой не способна была работать на принципах самофинансирования и нуждалась в бюджетном дотировании, что провоцировало рост бюджетного дефицита [1,с.216].

Единственной формой, которая могла бы быстро приспособиться к этим условиям, было малое и среднее предпринимательство, организованное на частных и коллективных началах. К сожалению, после 1993г. развитие малого и среднего предпринимательства в Украине было полностью заблокировано, поэтому росли цены и происходило сокращение производства. Решающую роль в решении проблем играли краткосрочные, тактические цели, а долгосрочные, стратегические цели отодвигались на задний план. Эмиссия денег широко использовалась для финансирования текущих расходов, которые не предусматривались государственным бюджетом.

Став членом МВФ, Украина вошла в структуру Всемирного банка. В начале своей деятельности, в конце 1940-х годов, практически не было развитой системы международных финансовых частных рынков. Поэтому МВФ был источником средств как для развитых стран, так и для развивающихся. А сегодня большинство развитых стран не требует финансовых ресурсов Фонда, потому что они имеют свободный доступ к частным финансовым рынкам [1,с.705].

Украина как государство пока фактически имеет ограниченный доступ на международные финансовые рынки. Внешнее финансирование она может получить из официальных источников. И даже возможное одностороннее финансирование со стороны таких стран, как Япония, США, как правило, связано с договоренностями с Фондом. Становление Украины как независимого государства обусловило необходимость создания собственной денежной системы, которая бы обеспечивала возможность украинским властным структурам самостоятельно руководить денежным оборотом и денежным рынком. Та ситуация, которая сложилась в экономике на сегодня не дает возможности создания в Украине экономически независимого, самостоятельного государства, нет вероятности повышения конкурентоспособности собственного производителя и вхождения на мировой рынок как к равноправному партнеру.

Ресурсоемкий характер производства рассчитан на дешевые ресурсы бывшего СССР, не дает возможности быть конкурентными украинским товарам на мировом рынке. Сегодня Украина оказалась без таких важных

ресурсов, как нефть, каучук, целлюлоза, апатит. Ее экономика фактически зависит от импорта естественного газа, цветных металлов, автомобилей, станков, инструментов и химических волокон. Собственное производство лишь на половину удовлетворяет потребности в химическом оснащении, электротехнических и кабельных изделиях, лесоматериалах, продукции текстильной и медицинской промышленности. При этом постоянно возрастает задолженность Украины за снабжение этих ресурсов.

Можно сказать, что современный этап ставит экономическую систему Украины в условия функционирования на основе конкуренции. Кроме того, в условиях интеграции в мировую экономику посредством усовершенствования финансовых методов должны быть простимулированы процессы наиболее полного использования имеющегося производственного потенциала и его дальнейшее развитие. По оценкам специалистов потенциал нашего государства (с учетом имеющихся экспертных оценок земли и природных ресурсов) составляет около 5,7 трлн.грн. (в том числе финансовый – 2,2 трлн.грн.), и его мобилизация зависит от эффективности использования рыночных инструментов монетарной политики[2, с.63]. Денежно-кредитные инструменты стали действительно рычагом влияния на экономику в целом. Несмотря на затяжной кризис в мировой экономике и проблемы на финансовых рынках, банки Украины в течение 2011 года привлекли значительный объем ресурсов на внутреннем рынке, что позволило возобновить финансирование экономики, сохранив приемлемые показатели ликвидности[3]. Денежно-кредитная политика в стране, а также ситуация на валютном рынке и в большинстве отраслей экономики остаются стабильными и прогнозируемыми.

### **Литература**

1. Гроші та кредит: Підручник. – 4-те вид., перероб. і доп. / Г 86 М. І. Савлук, А. М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.; За заг. Ред.. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744с.
2. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки // Фінанси України. – 2007. №5. – С.55-64.
3. Банковская система Украины – результаты деятельности в 2011 году 2012-04-20 – 2012.
4. Режим доступа: [http://www.lcci.lg.ua/main.php?id\\_article=8](http://www.lcci.lg.ua/main.php?id_article=8)

### **Кузнiченко Я.М.**

аспірант,

*Українська академія банківської справи Національного банку України, м. Суми*

## **ПРУДЕНЦІЙНІ ВИМОГИ ДО КАПІТАЛУ БАНКІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Проблема виміру ризиків і методи зниження їхнього впливу на капітал банків привертає увагу економістів як з теоретичної точки зору, так і з практичної. Посиленню уваги до цієї проблеми в міжнародній банківській практиці сприяла ціла низка банкрутств, що мали місце впродовж 2007 – 2009 років.

І не зважаючи на те, що в кожному випадку можна було виявити безпосередні причини збитків банків та їх банкрутства, були спільні чинники, вплив яких мав руйнівні наслідки для світової банківської системи. Зокрема, це посилення в останні десять років конкуренції між банками, загальне зростання волатильності на фінансових ринках, зміна структури банківської системи в окремих країнах (злиття банків, об'єднання банків зі страховими компаніями тощо), виникнення нових ринків та нових банківських продуктів, особливо деривативів чи похідних інструментів – ф'ючерсів, свопів, опціонів, що більше пов'язані з ризиками порівняно з класичними інструментами. В кінцевому підсумку це мало своїм наслідком підвищення рівня взаємопов'язаності та залежності між фінансовими ринками, а також накопичення та переміщення ризиків з локальних рівнів на системний.

Не останньою причиною такої ситуації було те, що загальноприйняті наглядові вимоги виявилися неадекватними практиці.

З 2008 року в провідних країнах світу помітного поширення набуває макропруденційний нагляд, який являє собою концепцію нагляду державних органів, спрямованих на попередження та подолання фінансової нестабільності в окремо взятій країні, запобігання/пом'якшення її негативних наслідків. Концепція макропруденційного нагляду припускає неминучість криз та їх повторення, через що значна увага приділяється готовності до них банківських систем країн.

В контексті зазначеного, існує потреба перегляду підходів щодо побудови моделей аналізу впливу ризиків, їх оцінки та прогнозування. І в центрі уваги, як головний елемент, що забезпечує покриття ризиків та має вирішальний вплив на забезпечення надійності і платоспроможності банківської установи, знаходиться капітал, оскільки:

- посилення капітальної бази банків сприяє оздоровленню фінансової системи загалом;
- запровадження наглядовими органами адекватних пруденційних вимог до розміру капіталу ускладнює для банків можливість нарощення надмірного левериджу;
- запровадження посилених вимог до капіталу банку забезпечує обережність у застосуванні моделей оцінки ризику тощо.

Національний банк України, базуючись у своїй наглядовій практиці на Основних принципах ефективного банківського нагляду та положеннях, розроблених Базельським комітетом з банківського нагляду, встановлює у нормативно-правових актах перелік обов'язкових для банків економічних нормативів. Одним із них є норматив адекватності регулятивного капіталу/ платоспроможності (H2). Державне регулювання розміру капіталу банків є однією з головних задач Національного банку України в частині нагляду за діяльністю банків.

Зазначений показник у вітчизняній банківській практиці:

- відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника

адекватності регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її приймають на себе власники банку;

- встановлюється для запобігання надмірному перекладанню банком кредитного ризику та ризику неповернення банківських активів на кредиторів/ вкладників банку;
- визначається як співвідношення регулятивного капіталу до суми активів і певних позабалансових інструментів, зменшених на суму створених резервів за активним операціями і зважених за ступенем кредитного ризику, та сукупної відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами і банківськими металами.

Вивчення підходів до регулювання достатності капіталу банку у світовій та вітчизняній практиці свідчить, що на цей час норматив адекватності капіталу банку, що використовується Національним банком України для оцінки повноти покриття банківських ризиків, уособлює в собі розрахункову величину, наповнення якої вдосконалювалось протягом багатьох років і з урахуванням останніх змін має охоплювати ті ресурси, які належать банку і можуть бути використані для покриття ризиків.

Тому засвідчені Національним банком України наміри щодо реалізації заходів, спрямованих на подальшу адаптацію банківської практики України до міжнародних стандартів та досягнення відповідності з Основними принципами ефективного банківського нагляду та положеннями Базельського комітету з банківського нагляду, зумовлюють об'єктивну необхідність вдосконалення методів виміру та контролю банківських ризиків із метою покриття їх капіталом.

### **Література**

1. Інструкція Національного банку України «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 № 368.
2. Основні принципи ефективного банківського нагляду. Жовтень 2006 // [www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45251).
3. Strengthening the resilience of the banking sector. December 2009 // [www.bis.org](http://www.bis.org).

### **Максімова М.В.**

аспірант кафедри банківської справи

*Харківський національний економічний університет, м. Харків*

## **ВІДБІР «СИГНАЛЬНИХ» КОНТРОЛІНГОВИХ ПОКАЗНИКІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ**

Несприятливі умови функціонування банків України, загострення конкурентної боротьби, зростання динамічності зовнішнього середовища підвищує вимоги до системи управління організацією. На думку автора [2], однією з причин виникнення кризової ситуації в багатьох українських банках є низький рівень менеджменту. Оскільки некваліфіковані та помилкові дії керівництва привели велику кількість суб'єктів господарювання на межу банкрутства, в таких умовах особливої актуальності набуває використання

новітніх методик та технологій управління. Серед них важлива роль належить контролінгу як системі підтримки управлінських рішень. Саме система контролінгу дозволяє збирати інформацію та оперативно формувати рекомендації керівництву щодо подальших дій.

Проте, в практиці діяльності суб'єктів господарювання іноді виникає проблема інформаційної обмеженості, яка, в свою чергу, призводить до зростання невизначеності під час прийняття управлінських рішень. З метою подолання цієї проблеми необхідне отримання якісної та оперативної інформації. Передбачається, що контролінгова інформація формується на основі систем показників, які відображають ключові напрями діяльності банку.

Однак, автор [1] вважає, що необхідні свого роду «сигнали», які сприятимуть ухваленню оперативних і економічно зважених рішень в умовах невизначеності, та своєчасно могли б позначити найбільш «проблемні» зони. Відповідно до цього, відбір «сигнальних» показників є важливим та актуальним завданням.

Оскільки, інформаційний простір системи контролінгових показників операційної діяльності банку охоплює значну кількість коефіцієнтів, що значно ускладнює процес отримання інформації, доцільно провести скорочення інформаційного простору ознак і виділити найбільш значущі для аналізу показники.

Для розв'язання даної задачі пропонується використовувати один з методів багатовимірного аналізу – метод «центру ваги» [3, 4], який дає можливість вибрати показники-репрезентанти, що несуть у собі інформаційне навантаження, притаманне групі показників. Алгоритм методу «центру ваги» включає 4 етапи.

На першому етапі формуються матриці вихідних даних по кожному напрямку операційної діяльності банку  $Y_1, Y_2, \dots, Y_q$ , де  $q$  – число напрямів. Для  $q$ -ого напрямку структура матриці може бути визначена таким чином:  $Y_q = (y_{ij})$ ,  $i = [1; m]$ ,  $j = [1; n]$ , де  $y_{ij}$  – значення  $j$ -ого показника для  $i$ -го періоду;  $m$  – число періодів;  $n$  – число досліджуваних характеристик (показників), що входять в  $q$ -й напрям. Розглядаючи систему контролінгових показників операційної діяльності банку, було сформовано 5 матриць (кредитні операції, розрахунково-касові (РКО), валютні операції, операції з залучення коштів та операції з цінними паперами).

Оскільки показники мають різні одиниці виміру, то на другому кроці здійснюється процедура їх стандартизації [3, 4]. Результатом цього кроку є набір матриць стандартизованих значень показників за кожним напрямом діяльності банку:  $Z_1, Z_2, \dots, Z_q$ .

Описані вище обчислювальні процедури є основою для розрахунку матриць відстаней  $P_1, P_2, \dots, P_q$ . В якості міри відстані використовується евклідова відстань, яка розраховується за формулою 1.

$$P_s(z_i, z_j) = \sqrt{\sum_{i=1}^m (z_{1i} - z_{ji})^2} \quad (1)$$

де  $P(z_i, z_j)$  – відстань між  $i$ -им і  $j$ -им показників групи.

Приклад розрахунку евклідових відстаней між показниками кредитних операцій представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Матриця евклідових відстаней

	K1	K2	K3	K5	K6	K7	K8	K10	K12	K13	K16	Сума
K1	0	8,5479	7,0894	8,6836	11,3464	6,2097	9,0113	7,7921	8,5101	8,4638	9,1319	84,7862
K2	8,5479	0,0000	9,0992	9,6898	7,9124	10,0938	11,4513	8,3314	10,0076	10,3590	7,9048	93,3971
K3	7,0894	9,0992	0,0000	9,0782	9,7794	7,4284	6,6936	7,4675	7,7282	7,5546	10,3553	82,2737
K5	8,6836	9,6898	9,0782	0,0000	9,2265	8,1673	8,6171	9,8084	8,7405	8,5641	9,4421	90,0177
K6	11,3464	7,9124	9,7794	9,2265	0,0000	11,2578	9,0666	8,1875	9,5063	9,0097	8,6722	93,9647
K7	6,2097	10,0938	7,4284	8,1673	11,2578	0,0000	7,7835	8,0916	5,8671	6,8535	9,5595	<b>81,3123</b>
K8	9,0113	11,4513	6,6936	8,6171	9,0666	7,7835	0,0000	8,9254	7,6546	7,6211	10,1399	86,9643
K10	7,7921	8,3314	7,4675	9,8084	8,1875	8,0916	8,9254	0,0000	6,8207	8,1885	8,8032	82,4161
K12	8,5101	10,0076	7,7282	8,7405	9,5063	5,8671	7,6546	6,8207	0,0000	8,8136	9,1295	82,7782
K13	8,4638	10,3590	7,5546	8,5641	9,0097	6,8535	7,6211	8,1885	8,8136	0,0000	9,5203	84,9483
K16	9,1319	7,9048	10,3553	9,4421	8,6722	9,5595	10,1399	8,8032	9,1295	9,5203	0,0000	92,6587

В систему контролінгових показників увійшли наступні показники: аналіз кредитної активності (K1), коефіцієнт забезпеченості позик (K2), коефіцієнт забезпеченості збиткових позик (K3), коефіцієнт покриття збитків за позиками (K5), коефіцієнт покриття позик капіталом (K6), розмір кредитних вкладень на 1 грн. капіталу (K7), частка кредитів наданих фізичним особам (K8), частка кредитного портфеля, яка переходить в категорію нестандартної заборгованості (K10), частка списань із резерву у кредитному портфелі (K12), дохідність кредитних вкладень (K13), окупність витрат доходами (K16).

На останньому етапі здійснюється вибір показників-репрезентантів груп за наступними правилами [3, 4]:

- у групах із одного елемента, показники, які їх утворюють, мають властивості, що сильно відрізняються від показників інших груп, тому вони відносяться до числа показників-репрезентантів;
- у групах, де число показників більше двох, розраховується сума відстаней кожного показника до інших показників групи. До складу показників-репрезентантів входить показник з найменшою сумою відстаней;
- у групах, де число показників дорівнює двом, визначається сума відстаней показників, що входять до групи, від показників-репрезентантів, які вибрані за наведеними вище правилами. До репрезентанта належить той показник, у якого сума відстаней від відокремлених показників і показників-репрезентантів, виокремлених з груп елементів з числом більше двох, є максимальним.

Результати розрахунків (табл. 1) показали, що найменшу суму відстаней має показник розміру кредитних вкладень на 1 грн. капіталу (K7). Саме його і необхідно вважати показником-репрезентантом кредитних операцій. Аналогічна послідовність етапів була використана для відбору «сигнальних» показників за кожним напрямом операційної діяльності банку. Так, в рамках аналізу операцій з залучення коштів було відібрано коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів (K17). Аналіз матриці евклідових відстаней РКО свідчить, що показником-репрезентантом є частка комісійних доходів від РКО в загальних доходах банку (K38). Частка валютних активів в

загальних активах (К39) та частка доходів від продажу цінних паперів в торговому портфелі в загальному доході (К56) банку є представниками груп показників валютних операцій та операцій з цінними паперами відповідно.

Таким чином, у межах запропонованої процедури відбору виділено перелік «сигнальних» контролінгових показників операційної діяльності банку, що забезпечить отримання оперативної інформації та надасть змогу приймати оптимальні й своєчасні управлінські рішення. Також, знаходження показників-репрезентантів стане запорукою дотримання такого важливого критерію, який висувається до системи контролінгових показників – необхідність відбору обмеженої кількості показників, які є найбільш важливими та інтерпретованими.

### Література

1. Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством// Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. - № 2 (49). – С. 59 – 65.
2. Кандиба К.О. Фінансовий контролінг у системі управління комерційним банком: Зарубіжний досвід [Електронний ресурс] // К.О. Кандиба. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/kgm\\_econ/2009\\_89/staty/396-403/pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/kgm_econ/2009_89/staty/396-403/pdf)
3. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности/ Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Н. Богониколос и др. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / Пер. с пол.. В.В. Иванова; Науч. ред. В.М. Жуковской. – М.: Статистика, 1980. – 151с.

### Маринич Т.О.

*Сумський державний університет, м. Суми*

## **ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА НБУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

Залежність української економіки від перманентної зовнішньої кризи, трансформація монетарної політики НБУ вимагає дослідження впливу шоківих змін грошово-кредитної і валютної політики, зокрема, на чинники фінансової стабільності економіки країни. Її забезпечення передбачає функціонування у стані рівноваги основних складових фінансової системи, таких як монетарна, зовнішньоекономічна, боргова, бюджетна, банківська, а також фінансових ринків, створюючи стимули для довгострокового економічного зростання [1].

Оскільки ефективність грошово-кредитної політики визначається досягненням цінової стабільності [2], валютна політика вважається більш результативною, якщо за заданого рівня цін забезпечується зовнішня стабільність валютного курсу та незначні коливання таких параметрів як обсяг виробленої продукції, зайнятість населення та стійкість фінансової системи.

Аналіз ефективності валютної політики НБУ передбачає встановлення інструментів та рішень щодо грошово-кредитної політики, які впливають на змінні фінансового та реального секторів економіки, або визначення каналів монетарної трансмісії [2]. Для перевірки їх дієвості було використано підхід

економетричного моделювання на базі векторних авторегресій (VAR, VECM). Досліджуються квартальні дані макроекономічних та монетарних показників економіки України за 10,5 років (2000:1 – 2011:2) – всього 46 спостережень. Інформаційна основа – статистичні матеріали НБУ [3]. Розрахунки проведено з використанням комп'ютерного економетричного пакету EViews 6.0.

Аналіз причинно-наслідкових зв'язків між факторами на підставі тесту Грейнджера на каузальність (*Granger, 1969*) показав, що найбільший внесок у прогнозування факторів фінансової стабільності як за терміном прогнозу (до 6 кварталів), так і за кількістю чинників роблять змінні валютного курсу: міжбанківський валютний курс гривні до долара США (UAH/USD); реальний ефективний обмінний курс (РЕОК), номінальний ефективний обмінний курс (НЕОК). При цьому у більшості випадків має місце двосторонній зв'язок. Ефективність девізної політики підтверджується впливом валютних інтервенцій НБУ на показники фінансового сектору (UAH/USD, ставка рефінансування НБУ, грошова база) та реального сектору (обсяг імпорту товарів та послуг, темпи зростання реального ВВП і валового зовнішнього боргу країни).

Управління валютними резервами НБУ найсуттєвіше впливає на ліквідність та рентабельність банківського сектору, індикатори монетарної стабільності (обсяг грошової бази, індекс цін виробників, РЕОК, UAH/USD).

Аналіз результативності загальних інструментів грошово-кредитної політики вказує на слабку дію каналу облікової ставки у передавальному механізмі монетарної трансмісії. Операції центрального банку з цінними паперами впливають на рівень монетизації економіки (відношення грошового агрегату М2 до ВВП) та валютний курс UAH/USD, а у реальному секторі – на сальдо бюджетного дефіциту, темп зростання валового зовнішнього боргу та реального ВВП. Інструмент обов'язкового резервування, представлений залишками на кореспондентських рахунках комерційних банків, є каузальним щодо індикаторів обмінного курсу (UAH/USD, РЕОК та НЕОК) та показників банківського сектору.

Перевірка нестационарних часових рядів на коінтеграцію за допомогою тесту Йохансена дозволила побудувати статистично значущі моделі корекції похибок (VECM). Визначена довгострокова рівновага таких показників: (1) міжбанківський курс UAH/USD, рівень доларизації та монетизації економіки; (2) відношення золотовалютних резервів до імпорту за квартал, рівень доларизації та монетизації економіки; (3) відношення золотовалютних резервів до імпорту за квартал, темп зростання державного боргу; (4) відношення грошової бази у гривнях до золотовалютних резервів у доларах США, індекс споживчих цін та індекс цін виробників; (5) рівень монетизації та доларизації економіки, темп зростання реального ВВП.

Аналіз відповідних VECM-моделей на підставі функцій імпульсних відгуків та декомпозиції дисперсій помилок прогнозу підтверджує дію передусім валютного каналу трансмісійного механізму. Так, шок у валютному курсі (збільшення на одне стандартне відхилення) призводить до збільшення рівня доларизації, зменшення рівня монетизації економіки та скорочення відношення золотовалютних резервів до імпорту товарів та послуг за квартал.

Останнє спричинюється також збільшенням державного боргу країни. Темпи зростання реального ВВП підвищуються при збільшенні рівня монетизації та зменшуються при зростанні рівня доларизації економіки. Рівень інфляції, що вимірюється індексом споживчих цін та цін виробників, зменшується при підвищенні достатності золотовалютних резервів та збільшується при зростанні рівня монетизації економіки.

Таким чином, валютна політика НБУ, спрямована на підтримку стабільності валютного курсу, є виправданою, оскільки створює відповідні стимули для економічного зростання, низькі темпи інфляції та стабільності ринків. При цьому велика частка валютних депозитів і кредитів у структурі балансів комерційних банків, зростання зовнішнього боргу на фоні зростаючого дефіциту платіжного балансу є ключовими девальваційними факторами для гривні.

### Література

1. Маринич Т.О. Компаративний аналіз індикаторів фінансової стабільності України / Т.О. Маринич // Міжнародний науковий журнал «Механізм регулювання економіки». – 2010. – № 3, т. 1. – С. 218-226.
2. Макаренко М. І. Стратегія інфляційного таргетування в системі грошово-кредитної політики держави: Монографія / М. І. Макаренко, І. І. Д'яконова, Ф. О. Журавка та ін. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 108 с.
3. <http://bank.gov.ua/>

### Мельниченко О.В.

к.е.н.

*Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)*

## ІНСТРУМЕНТИ ВИВЕДЕННЯ ГОТІВКОВИХ КОШТІВ З ПОЗА БАНКІВСЬКОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

Протягом останніх років в Україні спостерігається стабільна тенденція до збільшення грошової маси поза банківською системою. Її негативний вплив позначається як на загальній соціально-економічній ситуації в країні, так і банківській системі зокрема, а дієвих інструментів запобігання цьому запропоновано у сучасній економічній науці не достатньо.

Значення показника грошового агрегату М0 (грошові кошти поза депозитними корпораціями) станом на 01 липня 2012 р. в Україні було на рівні 200 355,93 млн.грн., що складало 28,2% в загальному обсязі грошової маси. Таке значення готівки поза банківським обігом свідчить про її досить високий рівень, а динаміка за останні роки до зменшення відносної кількості зазначеного агрегату – недостатня.

Таке становище пояснюється перевагами готівкових розрахунків, які полягають у наступному:

- універсальність готівки як засобу платежу;
- легкість використання;
- обов'язковість до приймання при здійсненні платежів на всій території держави в будь-який час;

– дотримання анонімності при здійсненні розрахунків тощо.

Однак впровадження зручних, надійних та безпечних способів оплати населенням коштів за товари та послуги без використання готівки має низку переваг перед використанням готівки для платників та банківських установ.

У країнах – членах Європейського Союзу на сьогодні все більш популярними стають цифрові гаманці на основі технології безконтактних платежів або NFC (Near Field Communication). Так, починаючи з 2002 року міжнародна платіжна система MasterCard почала впроваджувати PayPass Wallet – це міжнародний продукт для клієнтів банку, торговельних підприємств та компаній-партнерів, який здатен підвищити швидкість та зручність покупок в магазинах. Схожий сервіс для платежів запустила компанія також і Visa під назвою payWave.

Зручність використання такого платіжного інструменту полягає у швидкості операції та повний контроль клієнтом над нею: йдеться про те, що картка постійно перебуває в руках клієнта. Крім того, оплата покупки вартістю понад визначену суму відбувається із додатковою ідентифікацією платника або шляхом уведення ПІН, або підписуванням чеку, що підвищує фінансову безпеку держателя картки. При цьому картки PayPass можуть бути реалізовані в будь-якому форм-факторі: у класичному вигляді банківської карти, карти-стікера, брелока тощо.

Станом на 1 липня 2012 р. з 62,7 млн. карт, що перебувають в обігу в Україні, активними (за якими здійснювалися видатки в останні три місяці) було лише трохи більше половини. За перше півріччя 2012 року обсяг операцій за платіжними картками, збільшився в порівнянні з першим півріччям 2011 року на 26,4% (до 328,3 млрд. грн.), кількість транзакцій збільшилася – на 22,6% (до 507,8 млн.). За цей період українці майже кожен третю операцію здійснювали платіжною карткою в магазині. Решта транзакцій – це, в основному, зняття готівки в банкоматах. Для порівняння: у Німеччині лише 15% обігу за платіжними картами припадає на зняття грошей в банкоматах.

Поставки POS-терміналів класу NFC-ready у світі у 2011 році досягли 2,5 млн. одиниць. В Україні їх кількість на початок серпня 2012 р. налічує близько 7000, що становить 8% покриття в 1500 торговельних точках.

З метою підвищення ефективності та забезпечення конфіденційності платіжних транзакцій учасникам ринку як з боку фінансово-кредитних установ, так і з боку торговців та покупців варто, на нашу думку, використовувати платіжні інструменти, які не потребують ідентифікації платника у тих випадках, коли це не є обов'язковою умовою проведення операції. Такий механізм може бути легко реалізований за допомогою електронного платіжного засобу на пред'явника, що випускається в обіг без відкриття банківського рахунку, – електронних грошей.

Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента [2].

Електронні гроші є грошовими зобов'язаннями емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному пристрої у розпорядженні

користувача. Таким пристроєм може бути мікропроцесорна картка, комп'ютер користувача, сервер системи розрахунків електронними грошима, де централізовано зберігаються електронні гроші користувачів, мобільні телефони тощо. У системах, які здійснюють розрахунки електронними грошима, банківські рахунки використовуються лише, якщо гроші вводяться та виводяться із системи. При цьому йдеться про банківські рахунки емітента електронних грошей, а не користувачів. У разі емісії електронних, традиційні гроші користувачів зараховуються на банківський рахунок емітента. При пред'явленні електронних грошей для погашення, традиційні гроші списуються з банківського рахунку емітента і надаються пред'явнику, наприклад торговцю, який реалізував за електронні гроші товари чи послуги, або споживачу, якщо він вже не потребує такого платіжного засобу.

Як очікується, на прагнення споживачів використовувати електронні гроші впливатиме більша зручність (легкість використання пристроїв, на яких вони зберігаються) та менші витрати, а також безпека та конфіденційність розрахунків. На рішення торговців приймати електронні гроші можуть впливати потенційне збільшення обсягів реалізації, скорочення витрат, вигідні умови договорів тощо.

Для фінансових посередників, як і для інших учасників електронних розрахунків, важливими є також питання безпеки платежів та їх конфіденційності, що вирішується, виходячи із економічної сутності електронних грошей, які не є засобом доступу до банківського рахунку як платіжні картки, інтернет-банкінг чи мобільний банкінг.

Суттєво підвищує захист систем електронних грошей використання захищених від несанкціонованого втручання чипів на карткових носіях і вдосконалена технологія шифрування. Не менш важливими є встановлення обмежень на суму електронних грошей, яка може зберігатися на електронних пристроях користувачів і торговців, та величину окремої транзакції, а також використання персональних ідентифікаційних кодів для авторизації завантаження електронних грошей на електронні пристрої та здійснення їх переказу. Всі ці заходи широко впроваджуються в системах електронних грошей для запобігання шахрайству. Так, Положенням про електронні гроші в Україні [2], визначено, що сума електронних грошей на електронному пристрої, який не може поповнюватися, не повинна перевищувати 2000 гривень, а на пристрої, можливість поповнення якого існує, – 8000 гривень.

Ключовим фактором і для споживачів, і для торговців буде їх готовність прийняти нові технології, а для банківської установи впровадження електронних грошей дасть можливість зберегти свою частку на фінансовому ринку та довгострокове збільшення прибутків за рахунок зростання комісійних доходів.

Виходячи ж із природи кредитних грошей та оцінюючи потенційні наслідки появи в обігу електронних грошей слід мати на увазі наступне:

– електронні гроші у принципі не збільшують масу грошей. Проте очевидно збільшується швидкість їх обігу, оскільки вони виступають, як засіб прискорення і забезпечення комерційних операцій;

– електронні гроші не є альтернативою звичайних. Їх поява викликана необхідністю забезпечити комерційні операції через Internet там, де використання звичайних грошей є незручним або неможливим.

Найбільш популярним в Україні є вид електронних грошей, що представляє собою грошову вартість, яка за допомогою програмного забезпечення зберігається в пам'яті комп'ютерів чи інших пристроїв. Розрахунки такими електронними грошима відбуваються з використанням телекомунікаційних мереж, здебільшого відкритої мережі Internet.

Проте, схеми обігу електронних грошей на програмній основі складніші за ті, в основу яких покладено використання карток. Використання мережі Internet як середовища обігу дозволяє таким електронним грошам миттєво перетинати кордони держав, легко обмінюватися на електронні гроші інших емітентів і на електронні гроші, номіновані в інших валютах.

Електронні гроші на основі карток, в які вбудований чіп, що містить грошовий еквівалент як результат попередньої оплати можуть використовуватися не лише як носій електронних грошей, а й як традиційні платіжні картки доступу до банківського рахунку держателя.

На сьогодні саме електронні гроші на базі карток можуть отримати нового поштовху у розвитку у зв'язку із поширенням систем безконтактних платежів.

На відміну від готівки, коли споживач платить іншому споживачеві, при використанні електронних грошей, необхідною умовою є наявність посередника – банку, який забезпечує проведення грошового потоку. Так, відповідно до Положення Національного банку України про електронні гроші в Україні випуск електронних грошей в нашій державі мають право здійснювати лише банки.

Випуск електронних грошей – операція з уведення в обіг електронних грошей емітентом – особою, яка здійснює випуск електронних грошей і бере на себе зобов'язання з їх погашення – шляхом їх надання користувачам або агентам в обмін на готівкові або безготівкові кошти [2].

В Україні випуск електронних грошей здійснюється лише в національній грошовій одиниці. При цьому сума випущених емітентом електронних грошей не повинна перевищувати суму готівкових чи безготівкових коштів, отриманих під час здійснення випуску електронних грошей, які вважаються випущеними з моменту їх завантаження емітентом на електронний пристрій користувача. А погашення здійснюється емітентом за вимогою користувача грошима або шляхом переказу на поточний рахунок пред'явника.

Емітент зобов'язаний забезпечити, щоб сума випущених ним електронних грошей не перевищувала суми отриманих ним від користувачів та агентів (крім агента з поповнення) готівкових або безготівкових коштів та суми отриманих агентом з поповнення готівкових коштів, які мають бути перераховані емітенту.

У 2005 році в Україні налічувалось 500 Internet-магазинів, а у 2011 їх кількість сягла більше 6000. Це свідчить про зростання популярності електронної комерції та обсягів платежів в мережі Internet, а отже, розширення

сфери застосування електронних грошей, що дозволить отримати економічні вигоди продавцям, покупцям, банківським установам та іншим фінансовим посередникам.

Отже, поєднуючи у собі низку переваг на макрорівні, розвиток електронних грошей здатен забезпечити новими засобами державні органи влади для проведення ефективної грошово-кредитної політики. Розвиваючи електронні гроші на базі внутрішньодержавних платіжних систем економіка країни, крім іншого, що може стати кроком одного з шляхів до побудови в Україні єдиного національного платіжного простору. Такий механізм дозволить уникнути необхідності сплачувати вітчизняними банками на користь міжнародних платіжних систем з прагматичної точки зору непотрібної комісійної винагороди та гарантійних депозитів, оскільки більше 90% операцій з картками проводяться на внутрішньому ринку України.

#### **Література**

1. Грошові агрегати [Електронний ресурс] : Режим доступу до матеріалів : [www.bank.gov.ua/files/3.1-Monetary\\_Statistics\(1.5\).xls](http://www.bank.gov.ua/files/3.1-Monetary_Statistics(1.5).xls).

2. Положення про електронні гроші в Україні, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 № 481.

#### **Мойко В.Ю.**

студентка 5 курсу спеціальності фінанси та кредит

*Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь*

### **РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

Банківська система як рушійна сила економічного розвитку та ринкових перетворень, є важливою умовою розбудови сучасної конкурентоспроможної національної економіки. Особливої актуальності ця тема набула за останні роки, які відзначились фінансовими потрясіннями, глибокими змінами у банківській справі, численними нововведеннями в організації, формах обслуговування і методах управління банком. Поглиблене вивчення цих процесів сприятиме вибору найоптимальніших шляхів розвитку ринку банківських послуг, підвищенню ефективності функціонування національної економіки.

Питанням дослідження проблем розвитку ринку банківських послуг в Україні присвячено праці відомих іноземних та вітчизняних науковців: Є. Балларіна, К. Барлтрона, А. Гальчинського, Ф. Котлера, І. Лютого, А. Мороза, М. Савлука, Е. Уткіна та ін. Разом з тим швидкі темпи розгортання глобалізаційних процесів у фінансовій сфері, загострення суперечностей розвитку світогосподарської системи стимулюють подальші наукові пошуки.

Крім того, дослідження ринку банківських послуг у вітчизняній науковій думці знаходиться лише на початковій стадії, як і сам процес його розвитку. В літературі не сформувалось єдине трактування сутності банківської послуги, практично відсутні методики визначення собівартості та цін на банківські послуги, немає планів та прогнозів розвитку сфери банківських послуг на

перспективу. На практиці це призводить до відсутності комплексних підходів в дослідженні ринку банківських послуг та в роботі комерційних банків.

Водночас, з огляду на сучасні тенденції розвитку світової економіки, подальших досліджень потребують питання кредитоспроможності банківської системи України та якості нових пропонуванних послуг.

Розвиток ринку банківських послуг на сучасному етапі відбувається переважно за рахунок практичних напрацювань окремих банків без відповідних науково-методологічних узагальнень та обґрунтувань і законодавчого підкріплення, що негативно впливає на банківську систему в цілому. В умовах зменшення доходності багатьох банківських операцій, нерозвиненості ринку цінних паперів і ринку міжбанківських кредитів тощо, банківські послуги можуть стати надійним, довгостроковим джерелом доходів українських банків.

Метою нашого дослідження є визначення основних засад формування та функціонування ринку банківських послуг в Україні. На сьогоднішній день важливим є вивчення і вирішення проблеми підвищення ефективності банківських послуг.

За роки незалежності відбулися значні зміни на ринку банківських послуг України. На ринок прийшли транснаціональні іноземні банки, відбулися перші банкрутства і численні закриття банків, почався процес “оздоровлення” та “санації” банків. Значно збільшилась клієнтурна база банків та потенційний спектр можливих банківських послуг. Вітчизняні банки все сильніше почали відчувати конкурентний тиск і вистояти на грошово-кредитному ринку їм стало все складніше. І надалі їх успіх багато в чому буде залежати від перебудови роботи самих комерційних банків, здатності їх використовувати зарубіжний досвід з врахуванням вітчизняних особливостей, пошуку нових форм обслуговування клієнтів, підвищення прибутковості активних і пасивних операцій, зниження собівартості банківських послуг [1].

Післякризова економічна ситуація зумовлює банківські установи до пошуку нових шляхів розвитку та залучення нових клієнтів. Проте, значна кількість нових банківських послуг характеризується підвищеним рівнем ризику. Також відома закономірність двох параметрів: високий ризик – висока дохідність, низький ризик – низька дохідність. А це означає, що для того, щоб отримати високу винагороду за реалізацію послуги необхідно зважитись піти на високий рівень ризику. У цій справі кожен банк сам вибирає, які нові послуги може запропонувати клієнтам і який рівень ризику він здатний прийняти на себе.

Більше того, в умовах кризових явищ, традиційні кредитні операції не можуть забезпечити банкам належний рівень дохідності, тому і спостерігається тенденція до універсалізації банківської діяльності і створення повноцінного ринку послуг, що забезпечує попит і пропозицію клієнтів з метою задоволення їх потреб. Говорячи про комерційні банки, необхідно підкреслити, що ці установи постійно еволюціонують: міняються форми операцій, методи конкуренції, системи контролю та управління.

Станом на 1 січня 2012 року в Україні зареєстровано 176 банківських установ [3]. На сьогодні вони здатні запропонувати клієнтам до 200 видів

різних банківських послуг. Але є визначений обов'язковий набір послуг, без котрого банк не може існувати. До них відносять: прийом депозитів, здійснення платежів і розрахунків, видача кредитів. Для успішного впровадження нової банківської послуги на ринок, вона повинна відповідати наступним вимогам: відповідати в повній мірі потребам клієнтів банку; базуватися на сильних сторонах діяльності банку; бути кращою і досконалішою від пропозицій конкурентів та власних аналогічних попередніх послуг.

В конкурентних умовах найкращі результати буде мати той банк, котрий точніше вирахає всі чинники взаємодії банку і клієнта, і в першу чергу — різноманітність потреб клієнтів. Проте, можна спостерігати тенденцію до легкого і швидкісного завоювання банками нових послуг конкурентів. Тому, більшість вітчизняних банків пропонують своїм клієнтам приблизно однаковий набір послуг. Також, слід зауважити, що у кожному регіоні України є кілька провідних банків, котрі займають на даному сегменті ринку монополне місце. Таке суперництво дає малим місцевим банкам примітивні можливості розвитку [2].

Отже, важливими факторами, що забезпечать розвиток та ефективне функціонування ринку банківських послуг в Україні можна вважати:

- розробку стратегії розвитку банківських послуг, засновану на зарубіжному досвіді провідних банків;
- вдосконалення нормативно-правової бази та регулювання діяльністю банків;
- розробку і впровадження продуктивного ряду, розрахованого на довгострокову перспективу;
- посилення конкуренції на вітчизняному ринку.

Сьогодні, банки не лише активно вивчають бажання клієнтів, але й суттєво на них впливають — розробляють та впроваджують різні банківські продукти. Розробка і впровадження нових послуг, модернізація вже існуючих є головним чинником маркетингової політики банків.

### **Література**

1. Свіжак О.Й. Теоретичні засади формування та функціонування ринку банківських послуг в Україні [Електронний ресурс] / Свіжак О.Й. // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2011\\_2/295.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_2/295.pdf)
2. Коваленко В. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України / В.Коваленко // Фінанси України. – 2010. – №10. – С.87.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

**Небаба Н.О.**

аспірант, асистент,

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
м. Суми*

## **ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ НЕДЕРЖАНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ**

Реформування пенсійної системи та розвиток недержавного пенсійного забезпечення вимагає пошуку нових підходів до управління фінансовими потоками. Ефективність функціонування та розвиток недержавного пенсійного фонду (НПФ) прямо залежать від того, наскільки раціонально фонд розпоряджається своїми фінансовими ресурсами. Здійснення управлінського впливу на фінансові ресурси передбачає побудову механізму управління фінансовими потоками НПФ.

Дослідженням сутності та структури механізму управління займаються відомі вчені, зокрема О.Д. Василик, О.М. Ковалюк, Н.М.Чигасова, Ю.О. Єрешко та інші.

Механізм управління визначається як складова частина системи управління, яка забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління.

Під механізмом управління фінансовими потоками розуміють сукупність форм, методів, інструментів та важелів, які за допомогою нормативно-правового, інформаційного та організаційного забезпечення впливають на рух фінансових ресурсів.

Управління фінансовими потоками недержавного пенсійного фонду (ФП НПФ) підпорядковане декільком цілям, а саме: забезпечення максимально-можливого обсягу надходження фінансових ресурсів від владників, ефективність інвестування залучених ресурсів, оптимізація фінансових потоків.

Досягнення цілей та реалізація механізму здійснюється завдяки функціям управління фінансовими потоками. Можна виділити наступні функції управління фінансовими потоками: аналіз існуючої структури, обсягу та швидкості фінансових потоків; прогнозування та планування вхідних та вихідних фінансових потоків; організація виконання запланованого обсягу фінансових ресурсів; контроль за їх рухом.

Процес управління ФП НПФ базується на визначених принципах, основними з яких є: принцип інформативної вірогідності, забезпечення збалансованості, забезпечення ефективності, забезпечення ліквідності.

Розглянемо складові механізму управління ФП НПФ (рис.1). Він складається із методів управління, інструментів та важелів управління, нормативно-правового, організаційного та інформаційного забезпечення.

До основних методів управління відносять: аналіз фінансових потоків, планування та оптимізація, контроль за рухом фінансових ресурсів, організація обліку та звітності. Також додатково слід виділити наступні методи управління

фінансовими потоками, що притаманні саме НПФ: інвестування, самофінансування, страхування та диверсифікація, які є взаємопов'язаними між собою. Так, на етапі перерозподілу залучених фінансових ресурсів кошти з допомогою компанії з управління активами (КУА) інвестуються.

Що стосується диверсифікації, то вона є одним із методів управління вихідним фінансовим потоком. Вимоги відносно диверсифікації в інвестуванні пенсійних активів закріплені законодавчо.

Методи самофінансування та страхування застосовуються також переважно на етапі перерозподілу, адже з метою страхування формуються певні резерви, а, зважаючи на неприбутковий характер діяльності, фінансування адміністративних витрат фонду здійснюється за рахунок отриманого прибутку.

Серед основних інструментів управління ФП НПФ слід виділити наступні: пенсійний контракт, пенсійна схема та інвестиційна декларація.



Рис. 1. Загальна структура механізму управління ФП НПФ

Зважаючи на описані вище методи та інструменти управління ми можемо визначитися із важелями впливу на ФП НПФ: періодичність надходження пенсійних внесків; сума внесків; вартість інвестицій; прибуток від інвестування

пенсійних активів; ліквідність інвестицій; відсоток адміністративних затрат НПФ.

Наступною складовою механізму управління ФП НПФ є нормативно-правове забезпечення. Діяльність НПФ регулюється конституцією України, більше ніж тридцятьма законодавчими актами та низкою Указів Президента, Постановами Верховної Ради України, та нормативними документами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в Україні, Кабінету Міністрів, інструкціями, стандартами.

Організаційне забезпечення являю собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих напрямків його фінансової діяльності і несуть відповідальність за результатами цих рішень. Адміністратор НПФ, банк-зберігач, КУА та страхові компанії становлять основу організаційного забезпечення механізму управління ФП НПФ.

Інформаційне забезпечення можна поділити на 2 групи за його аналітичними можливостями:

- до джерел, які характеризують майновий та фінансовий стан відносять дані бухгалтерського обліку та фінансову звітність;
- до джерел, які характеризують зовнішнє середовище, передусім, ринок цінних паперів відносять дані держкомстату, Інтернет та засоби масової інформації.

Таким чином нами визначено загальну структуру механізму управління фінансовими потоками НПФ, що в подальшому дозволить підвищити ефективність функціонування НПФ та системи недержавного пенсійного забезпечення вцілому.

### **Література**

1. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму / О. М. Ковалюк // Фінанси України. - 2003. - N 4. - С.51-60
2. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003, № 1057-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>. – Законодавство України.
3. Чигасова Н. М. Поняття та система фінансового забезпечення фінансового менеджменту / Н. М. Чигасова. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-1/Chigasova\\_107.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-1/Chigasova_107.htm). – Бібліотека Вернадського.

### **Новицька О.В.**

магістрант спеціальності економіка підприємства,  
*КП ДонНТУ, м. Красноармійськ*

## **ПРИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ**

Основою ринкової економіки є ефективна діяльність фізичних і юридичних осіб, тобто діяльність, яка здійснюється ними самостійно за власні ресурси та на власний ризик. Навіть за сприятливих економічних, політичних, соціальних умов будь-яка організація у своїй діяльності наражається на небезпеку виникнення непередбачених витрат та збитків. До того ж, значний

негативний вплив виявила світова фінансова криза, яка привела більшість підприємств України або до банкрутства, або до масштабного скорочення виробництва, персоналу, втрату основних постачальників та покупців продукції тощо. Одним із дієвих та ефективних методів захисту підприємства від ризиків є система сформованих резервів, що забезпечує суб'єктам господарювання більш стійкий розвиток і опірність зовнішнім негативним факторам. Цим пояснюється актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування сутності та значення процесу резервування фінансових ресурсів в системі управління діяльністю суб'єктів господарювання

Питанню сутності резервів приділяли увагу в своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені: Козлова М.О., Орищенко М.М., Ткач В.І., Й.Бетге, Ю.А. Верига, Ф.Ф. Бутинець, В.С. Терещенко, І.Й.Яремко, С.М. Дячек та ін.

Досконале формування та використання фінансових ресурсів є однією з найважливіших умов ефективної діяльності будь-якого підприємства. Основною метою діяльності цих підприємств має стати ідентифікація умов для отримання прибутку за оптимального, прийнятого для організації співвідношення витрат і ступеня ризику, забезпечення її стійкого та максимально ефективного функціонування в цей час, забезпечення високого потенціалу розвитку в майбутньому. Оскільки у підприємств є гостра необхідність зменшення невизначеності та ризиків, стає актуальним завдання створення системи захисту від непередбачуваних ситуацій у діяльності підприємств. Усі ці критерії підтверджують необхідність процесу резервування фінансових ресурсів на будь-якому підприємстві.

В загальноекономічному сенсі резервування означає збереження ресурсів про запас, у резерві, тобто страхування від ризиків є дієвим інструментом підтримки прийнятого рівня фінансової стійкості для підприємств, що функціонують в умовах конкурентного оточення. Стійкий фінансовий стан визначає ефективне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів, забезпечення фінансової незалежності, розвиток діяльності на майбутній період. Саме резервування фінансових ресурсів є важливим інструментом зниження підприємницьких і фінансових ризиків та підвищує його фінансову стійкість.

Під резервуванням розуміють послідовність дій, метою яких є забезпечення доступності достатньої кількості необхідних ресурсів у момент настання певної події в майбутньому [1].

На думку М.О. Козлової практична значущість формування резервів може бути розкрита через їх основні функції: страхування ризиків власників і кредиторів і як результат забезпечення фінансової стійкості підприємств; рівномірне включення зарезервованих коштів у витрати на виробництво і витрати на продаж, тобто формування у зовнішніх користувачів звітності більш адекватного уявлення про фінансовий стан і результати діяльності; реальна оцінка активів підприємства [1]. Тому, що зважаючи на виняткове значення резервів, для забезпечення фінансової стабільності та стійкого

розвитку господарюючих суб'єктів, за сучасних умов слід наголошувати на обов'язковості їх формування.

Догіль Л.Ф. [2] зазначає, що способами резервування фінансових ресурсів при створенні внутрішнього фонду самострахування можуть бути: страхові резерви оборотних засобів; вклади з прибутку підприємства; розміщення частини резервів у калькуляції собівартості поточної продукції підприємства; короткострокове резервування виробничих потужностей, технічних засобів тощо; резервування запасів придбаних матеріальних цінностей.

Крім того, слід зазначити, що за МСФЗ 37 [3] суттєвим є те, що «резерви утворюються виключно тоді, коли в результаті минулих подій залишаються на підприємстві поточні, правові або звичайні зобов'язання з видачі грошових коштів і є можливим визначення цього зобов'язання».

На практиці резерви можуть утворюватися в момент настання вагомих причин для їх утворення, тобто наявності господарського ризику з високою ймовірністю настання. Однак, може виявитися, що очікуваний ризик взагалі не наступить, що зводить до мінімуму доцільність створення резерву та упущення системи управління та інформаційної системи підприємства. Отже, резерви повинні формуватися тільки в тому випадку, коли можна з впевненістю говорити про реальність існування ризику господарської діяльності й актуально існуючі обґрунтовані причини його виникнення.

Згідно до вимог щодо достовірності, повноти та чіткості інформації про фінансово-майновий стан підприємства резерви документують застереження в бухгалтерському обліку принципу обачності та полегшують здійснення запланованої фінансової політики підприємства. Часто резерви оцінюються за допомогою показника фінансового страхування, визначеного як відношення резервів до загальної вартості пасивів. Чим вищим є це відношення, тим менший є фінансовий ризик для власників та кредиторів підприємства, більш того, він має більш міцну основу капіталу та вищий рівень фінансової незалежності.

Процес створення резерву означає одночасне навантаження на поточні витрати діяльності підприємства або зменшення прибутку, що дозволяє заощадити активи віднесені до резерву в процесі зменшення фінансового результату або використання нерозподілених прибутків минулих років. Під час можливого використання резерву, тобто настання очікуваного ризику, не настає зменшення активів використаних у поточній діяльності підприємства, а здійснюється витрачання лише тих активів, які були спеціально зарезервовані раніше з цією метою. Справжня величина ймовірних наслідків ризиків господарської діяльності пов'язаних з резервом може відрізнитися від раніше оціненого ризику, що вказує на недооцінку або переоцінку сформованого резерву. Отже, вплив резервів на фінансовий стан очевидний і потребує чіткого та регламентованого створення та подальшого використання.

Висновки. Резерви фінансових ресурсів є необхідним елементом ефективної, безперебійної діяльності будь-якого підприємства, чим підтверджується їх призначення та застосування. Резерви виступають джерелом накопичення фінансових ресурсів, тим самими підвищуючи стійкість

фінансової системи, є доцільними при визначенні реального значення фінансового результату діяльності підприємства. Застосовність та створення резервів фінансових ресурсів є важливим інструментом зниження підприємницьких ризиків та підвищення його фінансової стійкості. Встановлено, що резервування, тобто самострахування наслідків господарських ризиків, є одним із найефективніших методів управління ризиками, що сприяє забезпеченню платоспроможності підприємства та формування реальної картини про його стан.

### **Література**

1. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України)//Автореф. дис., к.е.н. 08.06.04; ДАСОАА. – Київ, 2006 – 20 с.
2. Догиль Л.Ф. Управление хозяйственным риском: (учебн. Пособ)/Л.Ф. Догиль. – Мн.:Книжный дом, Мисанта, 2005. – 224 с. 3.
3. МСФЗ 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/contreol/publish/article/main?art\\_id=92410](http://www.minfin.gov.ua/contreol/publish/article/main?art_id=92410)
4. Козлова М.О. Необхідність формування резервів у бухгалтерському обліку //Зимові читання, присвячені ідеям П.П. Німчинова та І.В. Малишева. Збірник тез та текстів виступів на Третій всеукраїнській конференції, присвяченій видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку д.е.н., проф.. І.В. Малишеву, д.е.н., проф.. П.П. Німчинову. – Житомир: ЖДТУ, 2005.

**Оганісян М. О.**

аспірант

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

### **НАПРЯМКИ АДАПТАЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ**

Процес адаптації розуміється як процес внесення змін до функціонування внутрішніх систем і діяльність підрозділів підприємства, які супроводжують адаптивну реакцію.

Адаптивна реакція і процес адаптації нерозривно пов'язані одне з іншим, оскільки адаптивна реакція підприємства втрачає сенс без внесення відповідних змін у внутрішні системи і підрозділи підприємства, а ці зміни доцільні тільки в разі зміни стратегічних цілей діяльності підприємства і вибраних шляхів і способів їх досягнення.

Це позитивні зміни у різних аспектах функціонування підприємства внаслідок реалізації адаптивної реакції, зокрема, основним фінансовим ефектом є зростання капіталізації підприємства.

Адаптація підприємств вимагає витрат як капітального (інвестиційного), так і поточного характеру, у зв'язку з чим в процесі адаптації необхідно визначити характер витрат, їх величину, строки і джерела покриття. Серед джерел покриття витрат на адаптацію підприємства до нововведень слід вказати такі, як:

– активізація власних зусиль щодо укріплення фінансового стану, реалізується в максимальному використанні всіх ресурсів, при створенні цілеспрямованої стратегії поведінки, що дає можливість стабілізувати доходи і зменшити витрати;

– звернення до державної підтримки в різних формах, що може здійснюватися підприємством з метою пошуку джерела дешевих грошей, при цьому не претендуючи на частину власності й контролю;

– пошук іноземних інвесторів, що вдається, правда, небогатим підприємствам, але є досить привабливим джерелом інвестицій;

– пошук нетрадиційних фінансових джерел, які можна було б використовувати тривалий час, наприклад, різні форми об'єднання коштів (пайова участь, товариства, акціонерні товариства) [2, С. 186].

Система бюджетування процесу адаптації оперує всією сукупністю показників, що характеризують виробничі, збутові, інвестиційні та інші процеси, хоча критеріями ефективності виступають цільові вартісні (фінансові) показники, що відображають стратегічні цілі й нормативи. При цьому потрібні знання ключових змінних і застосування приростного фінансування, щоб уникнути завищених зобов'язань, що перевищують фінансові можливості підприємства.

На стадії планування формування інвестиційної програми адаптації починається з оцінки ефективності окремих проєктів, їх ранжирування й відбору, та закінчується формуванням капітального (інвестиційного) бюджету процесу адаптації.

Можна виділити три напрями, за якими повинно здійснюватися бюджетування.

Перший напрям реалізується в рамках розробки, виконання, коригування, моніторингу та контролю капітального (інвестиційного) бюджету і стосується інвестиційної стадії.

Другий напрям охоплює бюджетування адаптаційної реакції, включається до операційних поточних бюджетів.

Третій напрям – це бюджетування, яке охоплює управління проєктами в постінвестиційному періоді, тобто по суті дозволяє керувати поточними ефектами, що генеруються адаптаційними проєктом.

Найважливішою складовою забезпечення реалізації стратегічних рішень є система бюджетного управління, в якій повинні знаходити безпосереднє відображення цілі, завдання та результати за всіма напрямками стратегічного менеджменту, зокрема, адаптаційного. Створення відповідного механізму дозволить ефективно впливати на фактори, що формують фінансовий результат, ще на стадії планування.

Бюджетування різних аспектів діяльності будь-якого підприємства забезпечує:

– покращення координації діяльності підприємства;

– підвищення керованості і адаптивності підприємства до змін у внутрішньому середовищі (оргструктура, ресурси, потенціал підприємства);

– зниження можливості зловживань і помилок у управлінні;

- взаємозв'язок різних аспектів фінансово-господарської діяльності;
- єдине бачення планів підприємства і проблем, що виникають в процесі їх здійснення, усіма центрами відповідальності;
- відповідальніший підхід фахівців до ухвалення рішень, кращу мотивацію та оцінку їх діяльності [1].

### **Література**

1. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х.: Фактор, 2006. – 340 с.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

### **Олександренко І.В.**

кандидат економічних наук

*Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Економічне зростання в Україні та її прискорена інтеграція до світової спільноти, потребує забезпечення піднесеного розвитку підприємництва. Вивчаючи досвід зарубіжних країн, необхідно свідчити, що економіка зростає не лише завдяки наявності великих бізнесових структур, а й вагома роль у цьому процесі належить суб'єктам малого бізнесу. Наявність малих підприємств впливає на рівень зайнятості, темпи економічного зростання, податкові надходження до бюджету. Однак, на шляху розвитку малого бізнесу існує низка проблем, які переважно пов'язанні із законодавчою базою. Вирішення наявних проблем або їх мінімізація, дозволить підприємствам малого бізнесу активно конкурувати не лише на внутрішніх, а зовнішніх фінансових та товарних ринках.

Малий бізнес охоплює усіх суб'єктів підприємництва, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [2]. В Україні з кожним роком збільшується кількість малих підприємств, однак і спостерігається тенденція їх ліквідації. Якщо вивчати структуру підприємств в Україні, то варто відзначити, що у 2011 році малі підприємства склали 93,7% загальної кількості підприємств. При цьому великим підприємствам належить – 0,6%, а середнім – 5,7%. Найбільша кількість малих підприємств зосереджена у будівництві, освіті та торгівлі. Серед інших видів економічної діяльності вони розподілені пропорційно [3].

Проблеми, які існують на шляху розвитку малих підприємств можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх належать ті, які існують всередині підприємства і багато в чому залежать від політики управління. До них варто віднести: відсутність економічних знань у керівників (підприємців), відсутність компетенції у працівників; недосконала система менеджменту;

неефективна маркетингова політика (великі витрати на рекламу); значні витрати на сплату податкових платежів та зборів; низька конкурентоспроможність відносно аналогів відомих торгових марок; неналежне виконання функції фінансового менеджменту; наявність значних постійних витрат, які зменшують розмір прибутку; відсутність належного обсягу фінансових ресурсів. Однак внутрішні проблеми в переважній мірі можуть бути вирішені і їх вплив регулюється з боку керівництва.

Зовнішні проблеми несуть більшу загрозу ліквідації бізнесу, оскільки їх вплив не може бути усунений діями керівників чи управлінськими рішеннями. До основних зовнішніх проблем можна віднести: нестабільність та нелояльний характер податкового законодавства; кризові ситуації в окремих сферах виробництва; наявність монопольного становища великих підприємств на збутових ринках; перешкоди у залученні кредитів та їх висока платність; відсутність належної державної підтримки малого бізнесу.

Розвиток малого бізнесу є запорукою: збільшення числа зайнятості населення; підвищення економічних показників регіону та країни в цілому; росту товарообороту та доданої вартості; інноваційного розвитку. Ріст товарообороту має місце лише всередині країни, що потребує розробки певних заходів активізації підприємств малого бізнесу на ринках Європи.

Низький експортний потенціал підприємств малого бізнесу, обумовлений тим, що основна його частка зосереджується в торгівлі і сфері послуг. Активізація підприємств малого бізнесу на зовнішніх ринках матиме місце лише у випадках збільшення частки виробничих підприємств, які зможуть гідно конкурувати на іноземних ринках. Ріст малих виробничих підприємств потребує фінансової підтримки з боку держави.

Варто зазначити, що 22 березня 2012 року прийнятий Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Однак, цей закон в незначній мірі пом'якшує роботу підприємств малого бізнесу. Передбачається певна фінансова підтримка малого бізнесу, яка реалізується на низькому рівні. Основна її мета полягає у наданні поручки за кредитами, пільговому кредитуванні, кредитуванню започаткування бізнесу, відшкодуванню платежів за лізинговими та факторинговими компаніями.

Вагомою проблемою становлення та розвитку малого бізнесу є податкова політика держави. Деякі кроки в напрямку пом'якшення податкового навантаження для малих підприємств здійснені з прийняттям Податкового кодексу. Однак, якщо детальніше оцінити прерогативи податкових змін, то можна говорити, що ніякого зменшення податкового навантаження не відбулось, а лише розроблено диференційований підхід до встановлення ставок єдиного податку. У таблиці 1 подано основні аспекти оподаткування суб'єктів малого бізнесу за умов спрощеної системи оподаткування.

Основною проблемою оподаткування малих підприємств, а особливо тих, що належать до першої та другої групи є сплата єдиного податку щомісяця, незалежно від отриманих ними доходів, коли платники інших груп сплачують податок залежно від розміру отриманого доходу.

## Основні аспекти спрощеної системи оподаткування\*

Особливості спрощеної системи оподаткування	1 група	2 група	3 група	4 група	5 група	6 група
	Фізичні особи-підприємці	Фізичні особи-підприємці	Фізичні особи-підприємці	Юридичні особи-суб'єкти господарювання	Фізичні особи-підприємці	Юридичні особи-суб'єкти господарювання
Можливість використання найманих працівників	Не можуть використовувати	Не більше 10 осіб одночасно	Не більше 20 осіб одночасно	Не більше 50 осіб одночасно	Не перевищує 20 осіб	Не перевищує 50 осіб
Граничний обсяг доходу за рік, грн.	150 000	1 000 000	3 000 000	5 000 000	20 000 000	20 000 000
Ставка єдиного податку	Від 1 до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати	Від 2 до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати	Для платників ПДВ – 3% від доходу. Для неплатників ПДВ – 5% від доходу.	Для платників ПДВ – 3% від доходу. Для неплатників ПДВ – 5% від доходу.	7% від доходу у разі сплати ПДВ; 10% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку	7% від доходу у разі сплати ПДВ; 10% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку

\* - розроблено авторами за джерелом [1]

На державному та регіональному рівні окрім законодавчих актів, необхідно розробляти програми стимулювання та розвитку малого бізнесу в тих сферах, які найбільш відчують його нестачу. Однак необхідно розуміти, що є види економічної діяльності де наявність і розвиток малих підприємств навіть не повинні обговорюватись, це, зокрема, важка промисловість.

Низький рівень розвитку малого бізнесу в Україні та невтішні результати його діяльності, в деякій мірі обумовленні відсутністю інтересу власників підприємств в економічному зростанні. Так діюча практика, показує, що кошти, які отримуються з бюджету на відкриття бізнесу, не завжди ефективно використовуються. Це можна пов'язувати із відсутністю економічних знань та підприємницьких здібностей у власників. Неефективне використання цих коштів не лише не стимулює розвиток малого бізнесу, а активізує процес нерационального споживання бюджетних грошей. Одним із важливих етапів стимулювання розвитку малого бізнесу, а особливо у виробничій сфері є надання податкових канікул, хоча б на декілька років. З метою ефективності такої системи, варто передбачити досягнення підприємствами в перші роки відстрочення, визначеного рівня економічних показників. Це дозволить контролювати такі підприємства і надавати їм податкові пільги в наступні періоди. Недобросовісна реалізація таких заходів з боку підприємств повинна каратись штрафами.

### Література

1. Податковий кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами і доповненнями) // Веб-ресурс: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI // Веб-ресурс: [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua).
3. Веб-сторінка Державного комітету статистики України // Веб-ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Орлова В. О.**

к.е.н., професор кафедри банківської справи  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк*

## **ВПЛИВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Світова економічна теорія і практика свідчать, що малий бізнес відіграє фундаментальну роль у розвитку та становленні ринкової економіки. Суб'єкти малого і середнього бізнесу, яким притаманні гнучкість, висока маневреність та здатність оперативно реагувати на динамічні умови зовнішнього середовища. Згідно програмних заходів розвитку малого бізнесу в Україні, він повинен суттєво впливати на соціально-економічний розвиток держави. Разом з тим слід зазначити, що вітчизняний малий бізнес, як самостійне соціально-економічне явище, існує і розвивається в складних умовах мінливої економіки та зустрічається з безліччю проблем. Як свідчить практика на зниження життєздатності суб'єктів малого та середнього бізнесу впливають обмеження фінансово-кредитних ресурсів, значний податковий тиск, наявність різного роду адміністративних бар'єрів, слабкість матеріальної, технічної та фінансової складової діяльності малого підприємництва.

На сучасному етапі економічного розвитку України, коли її визнано країною з ринковою економікою доцільно здійснювати аналіз існуючих проблем розвитку підприємництва з урахуванням формування нових механізмів співпраці з Європейським Союзом. Разом з тим, дослідження проблем подальшого розвитку малого та середнього бізнесу свідчать про значне відставання України на рівні абсолютних і відносних показників розвитку малих та середніх суб'єктів підприємництва не тільки від розвинутих країн, але і від країн пострадянського простору. Тому проблеми забезпечення фінансовими та фінансово-кредитними ресурсами розвитку малого підприємництва в сучасних умовах нової актуальності.

**Метою статті** є виявлення закономірностей розвитку малого бізнесу під впливом банківської системи України та обґрунтування методології фінансово-кредитної підтримки подальшого розвитку малого бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** В розвинутих країнах світу малий бізнес вже давно став невід'ємною частиною системи ринкового господарювання.

Проведений аналіз статистичної інформації [1, с.163] дає підстави стверджувати, що протягом 2002-2009 рр. Малий бізнес, наприклад, країн ЄС виступав важливим джерелом економічного розвитку та зайнятості населення. Так у малому бізнесі країн ЄС зайнято понад 63 млн. населення або більше 30% працездатного та 13% наявного населення, більше 98% загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності.

В Україні сучасний стан малого і середнього бізнесу не є задовільним [2], має велику потребу в додаткових ресурсах та джерелах фінансування:

- в рішенні цієї проблеми велике значення належить банківській системі, оскільки банки, виступаючи посередниками в економіці держави акумулюють вільні грошові заощадження фізичних та юридичних осіб і тимчасово розподіляють їх тим суб'єктам господарювання, які мають в цьому потребу;

- в Україні взагалі відсутній ефективний механізм кредитування та страхування суб'єктів малого бізнесу;

- має місце не захищеність банківських установ від різноманітних видів ризику, пов'язаних із кредитуванням малих підприємств;

- передбачений Податковим кодексом високий рівень оподаткування банківських установ викликає збільшення вартості послуг щодо кредитування малого бізнесу та ставить під сумнів прибутковість діяльності суб'єктів малого бізнесу, підвищуючи вірогідність їх банкрутства.

Слід зазначити, що процес кредитування малого і середнього бізнесу відрізняється від стандартного процесу надання кредитів оперативністю, комплексом фінансових послуг, об'єднаних таким механізмом кредитної підтримки малого і середнього бізнесу як мікро фінансування. Разом з тим, спостерігається недооцінка малого та середнього бізнесу, ігнорування його економічних і соціальних можливостей, про що свідчить щорічне зменшення коштів, що виділяються з державного бюджету на фінансування розвитку малого підприємства в Україні. Разом з тим в банках досить повільно ведеться робота щодо створення автоматизованих інформаційно-аналітичних систем, які б сприяли підвищенню ефективності мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва.

Для того, щоб малий бізнес ефективно функціонував в Україні та приніс позитивні результати, як це відбувається в європейських державах, доцільно використовувати універсальні методи стимулювання розвитку малого бізнесу такі як: оптимізація і максимальна автоматизація процесу розгляду заявок щодо надання кредитів суб'єктам малого бізнесу; налагодження процесу кредитування новостворених підприємств малого бізнесу як одного з основних чинників розвитку сфери малого бізнесу в державі; створення в банківській системі автоматизованої системи збору та аналізу простроченої заборгованості на різних стадіях її виникнення; подальше реформування механізму нарахування і сплати податку на прибуток банківськими установами з метою стимулювання суб'єктів малого бізнесу шляхом зниження ставки по податку на прибуток на кредитні операції, що надаються суб'єктам малого бізнесу, які діють в виробничій сфері та в інших пріоритетних сферах економіки.

Таким чином, проблема впливу банківської системи на ефективність розвитку малого бізнесу заслуговує подальшого дослідження з врахуванням державної стратегії розвитку малого і середнього бізнесу та перспектив подальшого реформування системи оподаткування в Україні.

### **Література**

1. Орлова В.О. Особливості розвитку малого бізнесу в країнах ЄС // Науково-виробничий журнал «Часопис економічних реформ». - Луганськ: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. - 2011. - №4. - с.163-169

**Пахненко О.М.**, викладач-стажист

**Роско В.В.**, аспірант кафедри менеджменту

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
м. Суми*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СТРАХОВИКІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ**

Однією з визначальних рис сучасного розвитку світового фінансового ринку є поступовий перехід від вузької спеціалізації фінансових посередників до деякої асиміляції їх функцій та розширення сфери їх діяльності на суміжні сегменти фінансового ринку, що характеризується появою нових фінансових продуктів та розвитком нових технологій ризик-менеджменту.

У страховій діяльності прояв зазначених тенденцій пов'язаний, перш за все, із формуванням нових взаємозв'язків між страховим і фондовим ринком, що на сучасному етапі не обмежуються виключно здійсненням інвестиційної діяльності страховими компаніями, а й характеризуються появою нових інструментів передачі страхових ризиків – облігацій катастроф, варантів страхових ризиків, перестрахових сайдкарів тощо, які дозволяють страховим компаніям використовувати фінансову місткість фондового ринку як альтернативу операціям перестраховування (операції сек'юритизації) [2].

Відзначені особливості діяльності страхових компаній на фондовому ринку на сучасному етапі визначають і відповідні характеристики формування їх вхідних та вихідних грошових потоків, що виникають при реалізації такої діяльності.

Слід відзначити, що в процесі функціонування страхових компаній як суб'єктів фондового ринку, формування їх грошових потоків може відбуватися за різними видами діяльності – операційною, інвестиційною та фінансовою [1]. Так, участь страхових компаній у страхуванні ризиків, пов'язаних із операціями з цінними паперами, а також у страхуванні відповідальності професійних учасників фондового ринку, формує позитивний грошовий потік у вигляді надходження страхових премій за даними видами страхування. Від'ємні грошові потоки при цьому будуть пов'язані із виплатою страхових відшкодувань та здійсненням інших витрат, безпосередньо пов'язаних із обслуговуванням договорів страхування.

Що стосується операцій страхових компаній, пов'язаних із розміщенням страхових резервів та придбанням цінних паперів інших емітентів, то вони відображатимуть інвестиційну діяльність страхових компаній, і також формуватимуть вхідні (отримання відсотків та вартості облігацій, дивідендів за акціями тощо) і вихідні грошові потоки (оплата вартості цінних паперів).

Розміщення цінних паперів власного випуску страхових компаній формуватиме позитивні грошові потоки за фінансовою діяльністю, а їх

погашення та виплата доходу за цінними паперами – відповідні від’ємні грошові потоки.

Віднесення операцій сек’юритизації та хеджування страхових ризиків до визначеного виду діяльності страхових компаній залежить від способу оформлення відповідних угод. Проте, як покаже практика зарубіжних країн, організація сек’юритизації страхових ризиків передбачає створення самостійної юридичної особи – спеціалізованої перестрахової установи, відносини між якою та страховою компанією оформлюються за типом договорів перестраховування. У такому випадку відбувається формування грошових потоків страховика у розрізі його операційної діяльності.

Досліджуючи функціонування страхових компаній на фондовому ринку, необхідно відмітити, що у більшості випадків їх діяльність, особливо що стосується здійснення інвестицій, розміщення цінних паперів власного випуску та передачі страхових ризиків, відбувається через посередників – професійних учасників фондового ринку – андеррайтерів, брокерів, компанії з управління активами, спеціальні перестрахові установи тощо. Це визначає залежність обсягів діяльності страхових компаній на фондовому ринку від розвиненості його інфраструктури.

Таким чином, страхові компанії на фондовому ринку можуть виступати не лише у своїй традиційній якості, пов’язаній із забезпеченням страхового захисту економічних суб’єктів від інвестиційних ризиків, але й виконувати функції емітента, інституційного інвестора і ризик-менеджера (при сек’юритизації страхових ризиків). Кожна із зазначених функцій реалізується в рамках відповідного виду діяльності страховика та характеризується певними особливостями формування вхідних та вихідних грошових потоків.

Враховуючи численність взаємозв’язків, що можуть формуватися між страховим та фондовим ринком в процесі діяльності страхових компаній, можна зробити висновок про високу взаємозалежність даних ринків у сучасних умовах. Так, динаміка розвитку страхового сектору значним чином визначається станом та волатильністю фондового ринку; від надійності інвестиційних вкладень та ліквідності фондового ринку залежить можливість страхових компаній своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов’язання.

### Література

1. Козьменко О. В. Визначення фінансового потоку відносно роботи банку та страхової компанії / О. В. Козьменко, О. В. Меренкова, Т. В. Доценко // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – № 4 (46). – С. 277–288.
2. Пахненко О. М. Взаємодія страхового і фондового ринків при формуванні конвергентної моделі фінансового ринку / О. М. Пахненко, В. В. Росенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – Вип. 34. – С. 59–69.
3. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

**Павловська Є.О.**

аспірант,

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»  
м. Суми*

## **СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ**

Дефіцит державного бюджету покривається за рахунок залучення державних позик. Це призводить до зростання державного боргу та до зниження економічної безпеки країни. Саме така динаміка державного боргу може загрожувати виникненню боргової кризи.

Питання державного боргу було досліджено у працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Але в економічній літературі немає чіткого визначення державного боргу як економічної категорії.

У підручнику «Макроекономіка» Т. А. Агапової та С. Ф. Серегіна державний борг визначається як загальний розмір заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, що дорівнює сумі минулих бюджетних дефіцитів [1, с.361].

Вахненко Т.П. визначає державний борг як заборгованість держави в процесі формування і використання додаткових грошових ресурсів держави за рахунок тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб, іноземних держав [2, с.16].

Мороз Н. стверджує, що величина державного боргу та дефіциту державного бюджету свідчить про раціональність і ефективність фінансової політики держави та регулюється законодавством. Великий обсяг державного боргу є тягарем для видаткової частини бюджету, оскільки потребує витрат на обслуговування боргу [3, с.67].

В. Федосов, С. Огородник, В. Суторміна визначають державний борг як суму заборгованості за випущеними і непогашеними внутрішніми позиками, а також суму фінансових зобов'язань країни щодо іноземних кредиторів на певну дату.

Царук О. вважає, що основною причиною виникнення державного боргу є необхідність фінансування дефіциту державного бюджету. Саме тому, аналіз формування державного боргу та оцінка його впливу на економіку має здійснюватись із врахуванням взаємозв'язків джерел фінансування дефіциту бюджету з іншими макроекономічними показниками [4, с.53].

Самуельсон П.А. визначає державний борг як загальну суму боргових зобов'язань уряду у формі облігацій і короткострокових позик [5, с.372].

Дудченко В. стверджує, що державний борг – це сума державних фінансових зобов'язань за випущеними і непогашеними внутрішніми та зовнішніми позиками і кредитами. Також обґрунтовує те, що важливими показниками оцінки ступеня ризику виникнення дефолту є сукупний борг країни до її номінального ВВП та державний борг (уряду та центрального банку) країни до її номінального ВВП [6, с.37].

Вавілов В.Я. визначає державний борг як результат взаємозв'язків виконавчих органів державної влади з фізичними і юридичними особами - виконавчими органами інших держав і міжнародними фінансовими організаціями в частині формування фонду запозичених ресурсів для задоволення державних потреб [7, с.15].

Слід зазначити, що державний борг – це загальнотеоретична, фундаментальна, державотворча дефініція. Важливим макроекономічним важелем регулювання економіки держави є державний борг. За допомогою якого, здійснюється обрана економічна стратегія, залучаються кошти для вирішення важливих економічних питань. Негативна сторона державного боргу полягає в тому, що значна величина цього показника збільшує витрати на обслуговування державного боргу, виникає загроза економічній безпеці держави та знижується фінансова стійкість.

Обслуговування боргу – це комплекс дій держави щодо погашення позик, виплати процентів за ними, зміни умов погашення випущених позик. За рахунок бюджетних коштів відбувається погашення позик. Держава може вдаватися до рефінансування державного боргу, тобто погашення заборгованості шляхом випуску нових позик.

До основної частини витрат на обслуговування державного боргу відноситься виплата відсотків по позиках. До інших належать витрати з виготовлення, пересилання і реалізації цінних паперів держави, проведення тиражів погашення та інші витрати.

При обслуговуванні зовнішнього і внутрішнього боргу визначають коефіцієнт обслуговування. Для зовнішнього боргу його розраховують як відношення всіх платежів щодо заборгованості до валютних надходження держави, виражене у відсотках. Сприятливим рівнем обслуговування прийнято вважати значення коефіцієнта, що дорівнює 25 % [8].

Міністерство фінансів України здійснює обслуговування державного боргу внутрішнього боргу через банківську систему України шляхом проведення операцій з розміщення облігацій внутрішніх державних позик, інших цінних паперів, їх погашення та виплати доходу за ними у вигляді процентів та в іншій формі.

Для фінансування витрат з розміщення, рефінансування, виплати доходу та погашення боргових зобов'язань Україна у складі державного бюджету України створюється фонд обслуговування державного внутрішнього боргу України.

Методами управління державним боргом є конверсія, консолідація, уніфікація, обмін облігацій за регресивним співвідношенням, відстрочення погашення та анулювання позики.

Конверсія - це зміна дохідності позики. Держава, як правило, зменшує розмір процентів, які мають виплачуватися за позиками.

Збільшення термінів дії випущеної позики називають консолідацією. Консолідація і конверсія можуть проводитися також одночасно.

Уніфікація позик – це об'єднання кількох позик в один, коли облігації раніше випущених кількох позик обмінюються на облігації нової позики.

В окремих випадках може здійснюватися обмін облігацій за регресивним співвідношенням, тобто коли декілька раніше випущених облігацій прирівнюються до однієї нової облігації.

Відстрочка погашення позики, як правило, проводиться тоді, коли випуск нових позик використовують для обслуговування раніше випущених позик. Всі зазначені методи застосовують до внутрішнього боргу. Відстрочка погашення боргових зобов'язань, а також анулювання боргу може застосовуватися як до внутрішніх, так і до зовнішніх позик. Анулювання боргів може бути зумовлено фінансовою неспроможністю держави, тобто банкрутством, або політичними мотивами.

Управління державним внутрішнім боргом України здійснюється Міністерством фінансів України у порядку, погодженому з Національним банком України.

Розміщення боргових зобов'язань Уряду України та надання гарантій від його імені проводить за його дорученням Міністерство фінансів України.

Граничні розміри державного внутрішнього боргу України, його структура, джерела і строки погашення встановлює Верховна Рада України одночасно із затвердженням Державного бюджету України на наступний рік.

Рішення проблеми державного боргу є одним із першочергових завдань для українського Уряду. Багато європейських країн мають набагато більший обсяг боргових зобов'язань, ніж Україна, але при цьому рівень розвитку їхніх економік набагато випереджає наш.

Такі негативні явища викликані тим, що в даний час Україна досі не використовує позикові кошти з максимальною ефективністю на благо своєї економіки, насамперед через недосконалість системи управління, законодавчої бази, високого рівня розвитку корупції та тіньового сектору економіки.

Одним із головних завдань української економіки в даний час є зменшення боргової залежності та удосконалення системи управління державним боргом. Для цього необхідно удосконалити управління борговими ризиками, покращити прогнозування боргової політики та її координацію з податковою, бюджетною та грошово-кредитною політикою. Для виконання даних завдань необхідно:

- прагнення політики до бездефіцитності державного бюджету;
- при одержанні кредитів суб'єктами підприємництва заборонити надання державних гарантій, а також виключити реструктуризацію або списання заборгованості за кредитами, залученими державою або під державні гарантії;
- створення ефективної та прозорої боргової політики за допомогою визначення оптимальних основ управління державним боргом, удосконалення організаційної структури відповідних органів;
- удосконалення політики активного співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями;
- залучення запозичень на вирішення пріоритетних завдань економічного та соціального розвитку;

- використання процесу зваженого трансформування зовнішнього боргу у внутрішній, що вимагає від Уряду, Національного Банку та Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку активних дій спрямованих на удосконалення внутрішнього фінансового ринку;
- проведення продуктивного співробітництва між Національним Банком та Урядом для здійснення валютної та боргової політики, поліпшення валютного контролю та впровадження дієвих заходів щодо легалізації та повернення в Україну вивезених коштів.

### **Література**

1. Макроэкономика: Учебник / под общей редакцией профессора, д.э.н. А. В. Сидоровича. – М. : МГУ им. М. В. Ломоносова, Изд-во «ДИС», 1997. – 416 с.
- Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 14–28.
2. Мороз Н.П. Стан та основні тенденції розвитку державних фінансів в економічних умовах останніх років // Економічні науки. – Сер. : Облік і фінанси. – 2009. – Вип. 6 (24). – Ч. 2. – С. 65 – 73.
3. Царук О.В. Статистичний аналіз державного боргу України та оцінка його впливу на економіку / О.В. Царук // Банківська справа. – 2007. - № 6. – С. 52 – 59.
4. Самуельсон П.А. Економіка. Навчальний посібник : пер. с англ. – 15-е вид. / за ред. Л.С. Тарасович, А.И. Леуссокого. – М. : Бинум: КноРус, 1997. – 799 с.
5. Дудченко В.Ю. Сутність та основні засади програми регулювання державного боргу // Розвиток фінансово-кредитної системи України: здобутки, проблеми, перспективи : тези доп. III Всеукраїнської наук.-практ. конф. аспірантів та молодих вчених, 25-26 жовтня 2007 р./ відп. за вип. Б.І. Пшик. – Львів: Вид-во ЛІБС УБС НБУ, 2007. – С. 36 – 38.
6. Вавилов В.В. Государственный долг / В.В. Вавилов. – МФА. : 1998. – 220 с.
7. Кучер Г.В. Управління державним боргом : автореф. дис. канд. екон. наук / Г.В. Кучер – Київський національний економічний університет міністерства освіти і науки України. – Київ, 2002. – 20 с.

### **Павличенко М. М.**

студент 3 курсу факультету Міжнародних відносин  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

## **ВИНИКНЕННЯ КРИЗИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В США ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЇЇ ПОДОЛАННЯ**

Чи будуть заходи, прийняті на останньому засіданні ФРС, вирішальними по виходу із іпотечної кризи? Це питання являється одним із найактуальніших в світовій економіці.

Іпотечна криза в США – фінансово-економічна криза, головною причиною якої стало збільшення кількості невиплат по іпотечним кредитам з високим рівнем ризику. Криза стала справді помітною весною 2007 року, коли New Century Corporation найкрупніша іпотечна компанія США, що займалась кредитування неблагонадійних позичальників, вийшла з Нью-Йоркської фондової біржі. Іпотечну кризу 2007 року також прийнято вважати початком світової фінансової кризи 2008 року.

Але для того, щоб зрозуміти, чому збільшення на 3 відсотки суми прострочених іпотечних позик (з 6 до 9 відсотків) могли зруйнувати роботу могутньої фінансової системи США з оборотом в 57 трл. доларів, треба подивитися як еволюціонував ринок.

До 1938 року іпотечний ринок США складався з місцевих банків і позичково-накопичувальних асоціацій, які використовували свої депозити для видачі позичок на купівлю і будівництво житла і несли кредитний ризик. Для забезпечення ринків більшою ліквідністю у 1938 році, в рамках політики «Нового курсу» президента Рузвельта, уряд створив Федеральну національну іпотечну асоціацію (Fannie Mae) у завдання якої входило створення вторинного ринку іпотек.

Fannie Mae купувала іпотеки у «ініціаторів» позичок, брала на себе кредитний ризик, але перебувала в кращому становищі ніж депозитні установи, оскільки мала можливість займати на більш тривалі терміни.

У 1970 році для створення конкуренції, вже на той час приватизованій Fannie Mae, була утворена Федеральна національна корпорація житлового іпотечного кредиту - Freddie Mac. З часом бізнес-моделі Fannie Mae і Freddie Mac зблизилися і почали забезпечувати величезний об'єм кредитування іпотек у США.

Ці два іпотечних гіганта взяли на себе значну частину кредитного ризику і опинилися надзвичайно успішними на ринку.

Але після того, як кілька років тому уряд звинуватив Fannie Mae і Freddie Mac в серйозних порушеннях у виконанні правил бухгалтерського обліку похідних інструментів, великі фірми що базуються на Уолл-Стріт (такі як Wells Fargo, Lehman Brothers, Bear Sterns, JP Morgan, Goldman Sachs і Bank of America) агресивно вторглися в сферу емісії забезпечених іпотекою цінних паперів.

Паралельно з цією радикальною і швидкою зміною ринкових часток відбулася аналогічна зміна стандартів андеррайтингу. Якщо Fannie Mae і Freddie Mac займалися кредитуванням майже виключно «першокласних» іпотек, то частка «фірмових» цінних паперів багато в чому росла в результаті видачі ризикованих «непершокласних» іпотечних кредитів, а також іпотечних кредитів «Alt A», що надавалися більш кредитоспроможним позичальникам, ніж непершокласні клієнти, але все ж більш ризикованим, ніж першокласні позичальники. Поява непершокласних іпотечних кредитів створили проблему, якої не існувало на ринках, що будувалися навколо підтримуваних державою підприємств [1].

Для вирішення проблеми розміщення на ринку непершокласної іпотечної заборгованості створювалися пули іпотек низькоризикованих сегментів інвестиційного рівня, що привернуло великі суми для здійснення інвестицій. Так типові співвідношення позичкових коштів хеджевих фондів при покупці високоприбуткових траншей становило 500%. Це означає, що до 100 млн. доларів капіталу додається ще 500 млн. доларів США позичкових коштів, що дало можливість продати інституційним інвесторам та іншим покупцям 80 відсотків непершокласних заборгованостей, при тому, що процес виявлення

ціни не являється прозорим і виявлення вразливих позицій було приховано від органів нагляду.

Коли в серпні 2007 року виникла нестача кредитних ресурсів, ринки цінних паперів, забезпечених непершокласною іпотекою, стали неліквідними. При чому саме в той момент, коли інвесторам з високою часткою позикових коштів, таким як хеджеві фонди, необхідно було скоректувати свої позиції або продати збиткові позиції.

Таким чином ми бачимо, що невелика кількість непершокласних активів шляхом мультиплікації вирости у величезну «хвилю», яка знесла стабільну систему іпотечного кредитування в США. Відбулось банкрутство Lehman Brothers (про що пошкодувала політична влада США) крах Bear Stearns і Merrill Lynch привів до дестабілізації світової фінансової системи.

В 2007-2008 роках вартість активів в США зменшилась на чверть. Вартість нерухомості впала з 13 трл. доларів до 8,8 трл. доларів. В 2008 році загальна сума боргу непершокласних заборгованостей складала 4 трл. доларів США [2].

Fannie Mae і Freddie Mac перейшли в державне управління. Десятки Американських банків одержали державне фінансування в рамках програми викупу проблемних активів [3].

ФРС разом із центральними банками по всьому світу провела ряд заходів по виходу із кризи. Відбулось зменшення цільової ставки по федеральним фондам до 0,25 %, забезпечення ліквідності банків, надання кредитів безпосередньо банкам і небанківським організаціям, програма викупу іпотечних цінних паперів, додатковий викуп іпотечних цінних паперів [4].

Вихід з іпотечної кризи і відновлення іпотечного кредитування, як «локомотиву росту», може відбутись тільки разом з подоланням світової фінансової кризи. Тобто, не лише «спаленням» непершокласних заборгованостей (4 трл. доларів), а й зменшення рівня безробіття, стабілізації фінансової системи загалом. Необхідна докорінна перебудова усієї фінансової системи, створення окремих наднаціональних контролюючих та регуляторних органів. Потрібно посилити контроль над фінансовими організаціями, хедж-фондами та іншими учасниками фондового ринку, а також обмежити фінансові операції, що здійснюються на ринку ризикованих іпотечних цінних паперів.

Отже, проаналізувавши який згубний вплив іпотечна криза в США мала на стан світової економіки загалом, можна зробити важливий висновок, що вирішення цієї проблеми є одним і основних перших кроків до виходу зі світової фінансової кризи. Але правильні міри потрібно приймати негайно. Згідно теперішній планів голови ФРС Бена Бернанке - щомісячне придбання іпотечних облігацій на суму 40 млрд. доларів і втримання стабільної відсоткової ставки поверне іпотечне кредитування до докризового рівня та призведе до зменшення безробіття на 2 відсотки. Можливо цього буде і недостатньо для повного виходу з кризи. Але третій раунд «кількісного пом'якшення», на відміну від перших двох, не має обмеження терміну дії і фінансові ринки одержали сигнал, що реакція ФРС буде адекватно змінюватись до ситуації.

## Література

1. Randall Dodd. Subprime: Tentacles of a Crisis // A quarterly magazine of the IMF December 2007, Volume 44, Number 4.
2. Roger C. Altman. The Great Crash, 2008// <http://www.foreignaffairs.com/articles/63714/roger-c-altman/the-great-crash-2008>.
3. Генри Полсон. Замечания по программе выкупа проблемных активов и экономической ситуации // <http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/hp1265.aspx>
4. Бернанке Бен. «Кризис и ответные экономические меры правительства» // <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090113a.htm>

*Науковий керівник: ст. викладач Сідак С. В.*

## Перелі І.В.

аспірант,

*Полтавський університет економіки та торгівлі, м. Полтава*

## ОСНОВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ЗОЛОВОВАЛЮТНОГО РЕЗЕРВУ УКРАЇНИ

Система золотого стандарту виникла в середині XIX ст. після промислової революції в капіталістичних країнах на базі золотого монометалізму. Вона була народжена необхідністю забезпечити торговельні розрахунки між великими промислово розвиненими країнами того часу в Європі і в Північній Америці. Юридично вона була оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції в 1867 р., яка визнала золото єдиною формою світових грошей. Система золотого стандарту заснована на декількох принципах. Кожна валюта визначалася вагою золота. Англія застосовувала цей принцип ще з 1816 р., США - з 1837 р., Німеччина - з 1875 р., а Франція, яка обрала в 1803 р. біметалічну систему золото-срібло, - з 1878 р. [1].

Відмова обміну паперових грошей на золото у внутрішньому обігу фактично означала крах золотого стандарту у сфері валютних відносин. Це було зумовлено загальною трансформацією економічної структури господарювання, що базувалася на ринкових саморегулятора, в державно-регулюючу економічну систему. Така трансформація відбувалася відповідно теоретичним основам, які були розроблені Дж. М. Кейнсом у 30-х роках минулого століття. Одним із головних завдань державного валютного регулювання є управління золотовалютними резервами [2, с. 107].

Термін «золотовалютні резерви» означає запаси резервних активів, які можуть використовуватися для здійснення міжнародних розрахунків країни, виплат за борговими зобов'язаннями як перед урядовими установами, так і комерційними та фінансовими структурами інших держав та міжнародних фінансових організацій. Міжнародні валютні резерви перебувають у власності та розпорядженні державних фінансових установ, до яких належать центральні банки, міністерства фінансів (казначейства), валютні управління, стабілізаційні валютні фонди. Сучасні золотовалютні резерви складаються з чотирьох основних компонентів — золотого запасу, вільно конвертованої валюти, резервної позиції та «спеціальних прав запозичення».

Золоті запаси, якими володіють центральні банки та міжнародні валютно-фінансові організації, використовуються ними як резервний фонд коштів для міжнародних платежів. Під час оцінки вартості золотих резервів більшість країн орієнтується на ринкову ціну золота. У зв'язку з постійними коливаннями цієї ціни урядам країн необхідно періодично переоцінювати свої золоті запаси. Державна скарбниця НБУ є окремим структурним підрозділом центрального апарату НБУ. Її призначення — створювати і зберігати запаси дорогоцінних металів та інших коштовностей, проводити з ними відповідні операції з метою забезпечення нагромадження золотовалютних резервів, які зраховуються на баланс НБУ [3, с. 196].

Для збільшення обсягу золотовалютного резерву України НБУ пропонує та розглядає деякі варіанти, що дозволять вийти з даної ситуації. Через кризу в Європейському Союзі НБУ планує ввести в золотовалютні резерви китайський юань. Один з варіантів збільшення золотовалютного резерву є випуск інвестиційних монет і "золотих" сертифікатів, а також випуск облігацій для внутрішнього ринку в іноземній валюті, не тільки для банків, але й для фізичних осіб. НБУ планує збільшувати золотовалютні резерви золотом власного видобутку, яке має частково замінити в його скарбниці американський долар [4].

#### Література

1. Національний банк і грошово-кредитна політика. Частина 1. А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна— К.: КНЕУ, 2005. — 556 с.
2. Золотой стандарт. Теория, история, политика. Издательство: "Социум", 2011.- 566 с.
3. Інтернет ресурс. Режим доступу ://dic.academic.ru
4. Офіційний сайт НБУ: // <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

**Суша Н.М.**

аспірант кафедри фінансів,

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,  
м. Київ*

### **СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА СТОРОНА АКЦИЗУ НА АЛКОГОЛЬНУ ПРОДУКЦІЮ**

Формування ефективної системи алкогольної галузі є важливим аспектом як економічної, так і соціальної політики України. Тому що з даної галузі надходять великі надходження акцизного податку до бюджету, а рівень вживання алкоголю населенням є показником здоров'я нації. Проте, деякі представники влади, вносячи чергові пропозиції щодо підвищення ставок акцизу на алкогольну продукцію занадто багато уваги приділяють саме соціальній стороні акцизу. Основним аргументом підвищення ціни на алкоголь – є обмеження споживання алкоголю, з чим ми не можемо погодитися.

Дійсно, ситуація в Україні стосовно алкоголізму є загрозлива: щороку через алкоголізм в Україні помирає понад 40 тисяч людей (дані Національної ради з питань охорони здоров'я). Алкоголь на третьому місці серед факторів,

що викликають смертність серед населення країни загалом, на другому – як такий, що позбавляє віку працездатну категорію, і на першому – що загрожує смертю людям від 25 до 40 років. А майже 40 % українських підлітків віком 14–18 років регулярно вживають спиртні напої.

Офіційна статистика наводить понад 1 мільйон тих, що перебувають на обліку як хворі на алкоголізм, проте реальна цифра в 5 разів вища.

До такої катастрофічної ситуації призвело недбале ставлення держави до проблеми алкоголізму, відсутність чіткої державної політики з попередження поширення цієї страшної хвороби. А сьогодні проблема загострюється внаслідок недієвої державної політики з подолання наслідків бездіяльності у сфері пропагування здорового способу життя, що носить, на жаль, переважно декларативний характер.

Проте, необдуманими підвищеннями ставки акцизу дану ситуацію не виправити. В гіршому випадку люди будуть купувати дешеву горілку, яку, як показує практика, саме найбільше підроблюють, що призведе до збільшення кількості отруень та смертності серед громадян, що не можуть собі дозволити купувати «оковиту» за підвищеними цінами.

Черговим підвищенням цін на алкоголь можна добитися збільшення тіньового сектору виробництва горілки.

Замість того, щоб черговий раз підвищувати ціни на алкоголь, залатуючи таким чином «діри» в бюджеті, а аргументуючи це алкоголізмом в країні, краще прийняти дійсно ефективні міри по боротьбі з ним. Серед них можна виділити: підвищення контролю за виробництвом саме якісного та не дорогого алкоголю, обмежити рекламу продукції, підвищити контроль над продажем алкоголем неповнолітнім, та підвищити штрафи в разі його порушення. Також, на думку виробників, саме механізм уведення мінімальних цін є ефективним інструментом боротьби з обігом нелегальної продукції, ринок якої збільшився в 2011 році до 40%. Крім того, мінімальна ціна - індикатор якості продукції та вагома підтримка легальних підприємств.

Втілюючи в життя наведені фактори можна одночасно вбити двох зайців: поступово покращити здоров'я нації, знизивши рівень алкоголізму, а також покращити ситуації на алкогольному ринку країни.

### **Література**

1. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про ставки акцизного збору на спирт етиловий та алкогольні напої» (щодо збільшення дохідної частини Державного бюджету України шляхом підвищення ставки акцизного збору на спирт етиловий, деякі збродені напої, суміші із зброджених напоїв та суміші зброджених напоїв з безалкогольними напоями).

**Танчак Я. А.**

аспірант,

*Львівська державна фінансова академія (ЛДФА)*

## **ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ**

Сучасна ситуація в українській економіці диктує необхідність активізації інвестиційної діяльності, поживлення якої передбачає залучення значних фінансових ресурсів. Загальновідомо, що джерелами інвестицій як чинника економічного зростання є зовнішні і внутрішні вкладення. Україна, маючи проблеми з обслуговуванням зовнішнього боргу, повинна орієнтуватися передусім на внутрішні джерела інвестування. Одним із ключових напрямків в інвестиційній сфері є акумулювання фінансових ресурсів на фондовому ринку і спрямування їх на інвестиційну діяльність.

Для розвитку економіки дуже важливим є наявність інвестиційних ресурсів, оскільки вони забезпечують фінансовий ринок, роль якого полягає у спрямуванні грошових потоків з метою отримання максимальної ефективності від їх використання.

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе лише за умови зростання ефективності використання інвестиційних ресурсів у формі фінансових, матеріальних, нематеріальних та трудових, які залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування.

Перед підприємствами виникає ряд задач, які пов'язані з процесом управління ресурсним забезпеченням інвестиційної діяльності, а саме: раціональне використання наявних та залучення додаткових інвестиційних ресурсів, оптимізація структури інвестиційних ресурсів і їх оцінка. Таким чином досить актуальними постають питання формування та використання інвестиційних ресурсів.

Інвестиційні ресурси, якими володіє підприємство, є джерелом його інвестиційної діяльності. Більшість вчених, що займаються дослідженням інвестиційних ресурсів звертають увагу на економічний зміст інвестиційних ресурсів, їх класифікацію та джерела формування. Слід зазначити, що існують різні підходи до тлумачення цього поняття. Але не дивлячись на розбіжності в визначеннях даного терміну, які зумовлені метою та об'єктом дослідження, вчені-економісти майже однотайно відносять до інвестиційних ресурсів грошові активи та інші види активів, призначені для вкладання в певні об'єкти з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Отже, під інвестиційними ресурсами розуміється капітал у матеріалізованій формі та втілений у засобах виробництва, а також капітал не матеріалізований, що вкладається через інвестиції у засоби виробництва [1, с. 3].

Фінансові ресурси, зокрема, грошові кошти, в інвестиційній діяльності відіграють найбільшу роль. По-перше, вони можуть трансформуватися у будь-яку іншу форму інвестиційних ресурсів шляхом придбання предметів та засобів праці, інновацій, робочої сили та інших елементів виробництва, а, по-друге,

тільки грошові кошти дають можливість інвестору вибрати будь-який об'єкт інвестування. Інвестиційні ресурси у вигляді цінних паперів, які вкладаються в об'єкти інвестування, зокрема, у статутний фонд, в Україні майже не використовуються. Інвестиційні ресурси у формі матеріальних, нематеріальних та трудових вкладаються виключно в процес виробництва.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства - є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Під фінансуванням розуміють усі заходи, пов'язані з одержанням і поверненням (грошового) капіталу. Насамперед це:

- одержання капіталу (від особи, яка надає капітал, або в результаті власної підприємницької діяльності);
- повернення капіталу (насамперед виплати заборгованості із позикового капіталу, але також і виплати власним вкладникам);
- перетворення негрошового майна в (необхідне для цілей фінансування) грошове майно;
- перерозподіл у балансі (наприклад, перетворення позикового капіталу у власний і навпаки).

Інвестування і фінансування зазвичай тісно взаємопов'язані: інвестування (використання капіталу) неможливе без відповідного фінансування (одержання капіталу), і навпаки, одержання капіталу (фінансування) не має сенсу без подальшого вигідного його застосування (інвестування).

Джерелами фінансування інвестиційної діяльності можуть бути:

- власні фінансові ресурси та власні господарські резерви інвестора (прибуток, дохід, отриманий від продажу акцій, амортизаційні відрахування, грошові заощадження та нагромадження громадян і юридичних осіб);
- запозичені фінансові кошти інвесторів (банківські і бюджетні кредити, облігаційні позики та інші кошти);
- грошові кошти, які централізуються об'єднаннями підприємств в установленому порядку;
- іноземні інвестиції;
- залучені фінансові кошти інвесторів (пайові та інші внески членів трудових колективів, громадян і юридичних осіб);
- інвестиційні асигнування із державних і місцевих бюджетів, а також з відповідних не бюджетних фондів [3, с. 89].

Об'єктом нашого дослідження є джерела фінансування інвестиційної діяльності, які формуються на ринку цінних паперів. Для цього детальніше слід розглянути процес функціонування ринку цінних паперів і можливості формування на ньому додаткових фінансових ресурсів з метою їх подальшого інвестування.

Ринок цінних паперів є механізмом, який сприяє укладанню угод між суб'єктами економічних відносин за посередництва цінних паперів. Він

включає певні сектори фінансового ринку, а також частину товарного ринку, на яких здійснюється обіг цінних паперів.

Місце ринку цінних паперів у фінансовій системі можна оцінити з двох позицій: із точки зору обсягів залучення коштів з різних джерел і з точки зору вкладення вільних коштів у який-небудь ринок.

Залучення коштів може здійснюватись за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. До внутрішніх джерел звичайно відносяться амортизаційні кошти й отриманий прибуток. Основними зовнішніми джерелами є банківські позички й кошти, отримані від випуску цінних паперів. У середньому внутрішні джерела в розвинених країнах становлять до 75% залучених коштів, а на банківські позички й цінні папери припадає приблизно 5 і 20% відповідно [4, с. 30].

Вільні кошти можуть бути використані для прибуткового інвестування в різні сфери: у виробничу й іншу господарську діяльність, нерухомість, анти-кваріат, коштовності й дорогоцінні метали, твори мистецтва. Кошти можуть бути вкладені в іноземну валюту, якщо вітчизняна знецінена, у пенсійні й страхові фонди, у цінні папери різних видів, віддані в позичку або покладені під відсотки на банківський депозит тощо. Ринок цінних паперів — одна з багатьох сфер залучення вільних капіталів, і тому йому доводиться конкурувати за їх залучення.

Одним з джерел капіталу на ринку цінних паперів є грошові заощадження домогосподарств. Випуск акцій підприємством та їх вдале розміщення також може сприяти швидкій мобілізації коштів для інвестування. Потенційним джерелом додаткових інвестиційних ресурсів на підприємствах є випуск облігацій. Випуск облігацій – більш вигідний спосіб формування додаткового капіталу, ніж випуск акцій, тому що проценти за облігаціями сплачуються з прибутку корпорацій до виплати податків.

Ринок цінних паперів є досить потужним учасником фінансового ринку в країні, який прагне і здатний до створення додаткових фінансових ресурсів. В умовах ринкової економіки він є одним із джерел фінансування інвестиційної діяльності в країні шляхом залучення заощаджень населення, мобілізації тимчасово вільних коштів підприємств і створення додаткового емісійного капіталу.

### Література

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. - 631 с.
3. Нешиной А.С. Инвестиции: Учебник. - М.: Дашков и К°, 2007. - 372 с.
4. Просяник В. М. Інвестиційні ресурси: теоретичний та практичний аналіз. Харків: Гриф. – 2001. – 80 с.
5. Шелудько Б.М. Фінансовий ринок.- К.: Знання-Прес, 2002. – 535 с.

**Тимошик Н.С.**

к.е.н., доцент

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*

## **САМОСТРАХУВАННЯ ЯК МЕТОД ЗНИЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ**

Підприємницька діяльність передбачає постійне оновлення основних фондів, впровадження нових технологій та заміну традиційних матеріалів новими. Водночас, неможливо конкурувати на ринку без пошуків невикористаних резервів підвищення ефективності виробництва, а, значить, без розумного ризику. Зазвичай, при цьому часто виникають втрати. Важливою підтримкою може стати страхування підприємців в освоєнні ними досягнень науково-технічного прогресу.

В сучасних умовах саме страхування все більше стає об'єктом комерційної діяльності. Страховик, беручи на себе відповідальність за певні матеріальні активи чи інші господарські операції, тим самим ризикує сам. Тому він не може братися за деякі види страхування, яким властива підвищена небезпека, пов'язана з великими ризиками.

В зв'язку з нестабільною фінансовою ситуацією на підприємствах дієвим є самострахування, коли підприємець прагне підстрахуватися сам, ніж купувати страховий поліс в страховій компанії. Самострахування виступає у вигляді децентралізації створення натуральних і грошових страхових фондів безпосередньо на підприємствах, особливо в тих, чия діяльність підлягає ризику. Основне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових затруднень у фінансово-комерційній діяльності.

Забезпечення подолання негативних фінансових наслідків за рахунок попереднього резервування частини фінансових засобів дозволяє забезпечити внутрішнє страхування господарських ризиків [1]. Такий резерв фінансових ресурсів здійснюється шляхом:

- формування резервного (страхового) фонду підприємства, який створюється відповідно до статуту підприємства та вимог законодавства;
- формування цільових резервних фондів, перелік яких і розміри відрахувань у них визначаються статутом підприємства й іншими внутрішніми нормативними документами (фонд страхування цінового ризику, фонд списання безнадійних боргів, тощо);
- формування резервних обсягів фінансових засобів при розробці бюджетів по окремих господарських операціях, яке здійснюється у вигляді спеціальних статей бюджету;
- формування системи страхових запасів матеріальних та фінансових ресурсів за окремими елементами оборотних активів підприємства;
- нерозподілений залишок прибутку – до його розподілу його можна розглядати як резерв фінансових ресурсів і використовувати для ліквідації негативних фінансових наслідків від ризиків.

Крім цього, підприємства можуть використовувати і інші методи внутрішньої нейтралізації фінансових ризиків: забезпечення вимоги з контрагента при здійсненні фінансових операцій додаткових премій за ризик; отримання від контрагента певних гарантій; в контрактах передбачити скорочення переліку форс-мажорних обставин; забезпечення покриття можливих фінансових втрат за рахунок штрафних санкцій.

Проте, повністю нейтралізувати ризики за рахунок внутрішніх механізмів не завжди можливо. Тому для уникнення збитків фінансовим службам підприємства доцільно звернутись до послуг страхових операцій.

Таким чином, механізм самострахування направлений на зменшення негативних наслідків з тих фінансових операцій, за якими ризики не пов'язані з діями контрагентів.

### **Література**

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. / И.А. Бланк И.А. Т.2 –Київ: Ника-Центр, 2009. -512 с.
2. <http://forinsurer.com>.

**Сльнікова Ю. В.**

аспірант

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
м. Суми*

### **СУТІСНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «САМОРЕГУЛІВНА ОРГАНІЗАЦІЯ»**

Останнім часом в Україні спостерігається збільшення обсягів торгівлі похідними фінансовими інструментами (далі – ПФІ). Проте, незважаючи на позитивні зрушення в цій сфері, обсяги торгівлі цими інструментами є незначними, що свідчить про низькій рівень довіри та зацікавленості у використанні ПФІ. Ця ситуація викликана неврегульованістю та непрозорістю ринку ПФІ, що свідчить про необхідність створення ефективного механізму регулювання цього ринку. Через специфіку функціонування ринку ПФІ найефективнішою формою регулювання порівняно з державним регулюванням є саморегулювання, оскільки саме вона більш повно відповідає регуляторним потребам учасників цієї частини фінансового ринку. Проте численні дискусії стосовно форм регулювання фінансового ринку, а особливо співвідношення державного регулювання та саморегулювання, їх відповідність реальним потребам ринку та його учасників свідчать про те, що на вітчизняному фінансовому ринку потенціал саморегулювальних організацій дотепер не реалізується. Більш того, у сфері регулювання цього ринку накопичилася велика кількість проблем, пов'язаних з понятійним апаратом та правовим оформленням вимог до цих організацій, які негативно впливають на ефективність здійснення операцій на ринку ПФІ. Саме тому на сьогодні досить актуальними є питання щодо визначення поняття «саморегулювальна організація» (далі – СРО).

На сьогодні не тільки в науковій літературі відсутнє єдине визначення поняття «саморегульована організація» (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз визначення поняття «саморегульована організація» у сучасній науковій літературі

Автор	Визначення «саморегульована організація» (СРО)
І. В. Алексєєв	СРО фондового ринку - об'єднання суб'єктів фондового ринку, що встановлюють для своїх членів формальні правила та процедури [1].
Є. П. Бондаренко	СРО – це неприбуткове об'єднання професійних учасників ринку, яке створене з метою захисту інтересів своїх членів, здійснює регулювання ринків фінансових послуг, щодо розроблення і впровадження правил поведінки на них та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг, утворене відповідно до критеріїв та вимог установлених законодавством [2, С. 142].
С. В. Науменкова	СРО - неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [5].
Т. В. Майорова	СРО професійних учасників фондового ринку - неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що здійснюють професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність (діяльність реєстраторів та зберігачів), утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених ДКЦПФР [4].
С. М. Еш	СРО - недержавний інститут-регулятор фінансового ринку, що створюється як добровільне неприбуткове об'єднання професійних учасників ринку, яке має на меті захист інтересів своїх членів [3].
А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева	СРО - це не лише вироблення загальних правил гри або захист інтересів. Це й досі нерідко відокремлений ринок, доступ на який обмежений вимогами щодо професіоналізму й етики, обсягу торгівлі й капіталу тощо. Тобто створення саморегульованої організації — це зазвичай торгова угода [6].

Відповідно до визначень наведених в таблиці 1, до формулювання поняття СРО в науковій літературі склалося два базових підходи:

- СРО як відокремлений ринок, доступ на який обмежений вимогами щодо професіоналізму й етики, обсягу торгівлі й капіталу тощо [6];
- як об'єднання учасників ринку [1, 2, 4, 5];
- як недержавний інститут-регулятор [3].

На нашу думку, більш повно розкриває зміст поняття «СРО» як економічної категорії другий підхід (як об'єднання учасників ринку), оскільки дозволяє розкрити функції, мету та особливості функціонування. Саме цей підхід покладений в основу визначень наведених в нормативно-правових актах, у трактуваннях яких існують певні розбіжності: ознак об'єднання, переліку його функцій (табл. 2).

Таблиця 2

## Аналіз визначення поняття «саморегулівна організація» у нормативно-правових актах

Джерело	Визначення «саморегулівна організація» (СРО)
Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»	СРО професійних учасників фондового ринку – неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність (діяльність реєстраторів та зберігачів), утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених ДКЦПФР [14]
Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»	СРО - це добровільне об'єднання професійних учасників ринку цінних паперів, яке не має на меті одержати прибуток і створюється для захисту інтересів своїх членів та власників цінних паперів [10].
Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»	СРО – неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [13]
Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення»	СРО адміністраторів недержавних пенсійних фондів – неприбуткова організація (непідприємницьке товариство), що створюється з метою встановлення професійних стандартів діяльності з адміністрування недержавних пенсійних фондів, захисту та представлення інтересів своїх членів, а також учасників недержавних пенсійних фондів [11]
Положення «Про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень об'єднанню страховиків»	СРО страховиків – об'єднання, якому за рішенням Держфінпослуг делеговано окремі повноваження та інформація про яке внесена до реєстру саморегулівних організацій фінансових установ [7].
Положення «Про делегування саморегулівній організації адміністраторів недержавних пенсійних фондів окремих повноважень»	СРО – об'єднання адміністраторів недержавних пенсійних фондів, створене відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» та інформація про яке внесена до реєстру саморегулівних організацій фінансових установ [9]
Положення «Про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень одній із всеукраїнських асоціацій кредитних спілок»	СРО кредитних спілок (всеукраїнська асоціація кредитних спілок), якій за рішенням Держфінпослуг делеговано окремі повноваження та інформація про яку внесена до реєстру саморегулівних організацій фінансових установ [8]

Положення «Про саморегулівну організацію професійних учасників фондового ринку»	СРО професійних учасників фондового ринку – неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність (діяльність реєстраторів та зберігачів), створене відповідно до критеріїв та вимог, установлених ДКЦПФР [12]
---	---

Узагальнюючи результати проведеного аналізу підходів до трактування поняття «саморегулівна організація», можемо визначити основні ознаки саморегулюючих організацій, а саме:

- об'єднання на добровільних засадах професійних учасників ринку;
- неприбутковість організацій;
- забезпечення захисту та представлення інтересів своїх учасників;
- виконання регулятивних функцій делегованих державою;
- розроблення та встановлення професійних норм, стандартів діяльності та правил поведінки учасників організації та контроль щодо їх дотримання;
- контроль дотримання заходів і санкцій, що застосовуються до її учасників;
- здійснення професійної діяльності на фінансовому ринку (торгівля ПФІ, депозитарна діяльність тощо).

З урахуванням вищевикладеного, ми пропонуємо трактувати поняття «саморегулівна організація» як неприбуткове об'єднання на добровільних засадах професійних учасників ринку, створене з метою захисту та представлення інтересів своїх членів, забезпечення ефективної їх діяльності через розроблення та встановлення професійних норм, стандартів діяльності та правил поведінки учасників об'єднання й контроль їх дотримання, виконання регулятивних функцій делегованих державою та здійснення професійної діяльності на ринку.

### Література

1. Алексеев І. В. Гроші та кредит : навч. посібник / І. В. Алексеев, М. К. Колісник, О. Й. Вівчар та ін. - М. : Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. - 168 с.
2. Бондаренко С. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08. 00. 08 - Гроші, фінанси і кредит / С. П. Бондаренко ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи НБУ». - Суми : [ Б. В. ], 2011. - 227 с.
3. Еш С. М. Фінансовий ринок : навч. посібник / С. М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність [Електронний ресурс] / Т. В. Майорова. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/12090810/investuvannya/uchasniki\\_rinku\\_tsinnih\\_paperiv\\_funktsiyi](http://pidruchniki.ws/12090810/investuvannya/uchasniki_rinku_tsinnih_paperiv_funktsiyi).
5. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг [Електронний ресурс] / С. В. Науменкова. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/12281128/finansii/rozvitok\\_samoregulyuvannya\\_rinku\\_finansovih\\_poslug](http://pidruchniki.ws/12281128/finansii/rozvitok_samoregulyuvannya_rinku_finansovih_poslug).
6. Пересада А. А. Портфельне інвестування: навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. - К.: КНЕУ, 2004. - 408 с.
7. Про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень об'єднанню страховиків [Електронний ресурс] :

- Положення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 21.08.2008, № 1000.- Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1063-08>.
8. Про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень одній із всеукраїнських асоціацій кредитних спілок [Електронний ресурс] : Положення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 03.10.2006, № 6280.- Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1186-06>.
  9. Про делегування саморегульвнй організації адміністраторів недержавних пенсійних фондів окремих повноважень [Електронний ресурс] : Положення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 12.04.2007, № 7153.- Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0609-07>.
  10. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 30.10.1996, № 448/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.
  11. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс] : Закон України від 09.07.2003, № 1057-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
  12. Про саморегульвнй рганізації професійних учасників фондового ринку [Електронний ресурс] : Положення Державної комісії цінних паперів від 17.02.2009, № 125. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0458-09>.
  13. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] : Закон України від 12.07.2001, № 2664-III. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
  14. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : Закон України від 23.02.2006, № 3480-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?preg=3480-15>.

**Зайчикова В.В.**

к.е.н., старший науковий співробітник

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА СТАБІЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ**

Основним завданням бюджетної політики України на сучасному етапі економічного розвитку є стабілізація державних фінансів з метою стійкого економічного зростання. Зокрема, до основних заходів бюджетної політики відноситься проведення оптимізації кількості державних цільових програм та оптимізації витрат (насамперед адміністративних) фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування шляхом здійснення контролю за цільовим спрямуванням коштів та публічного звітування про їх використання [1].

Вітчизняними науковцями проведений ґрунтовний аналіз антикризових заходів у податково-бюджетній та грошово-кредитній сфері, спрямованих на зменшення впливу фінансово-економічної кризи 2008 року [2]. В сучасних публікаціях у наукових виданнях України наголошується на необхідності використання зарубіжного досвіду стабілізації державних фінансів, зокрема: реструктуризації видатків бюджету [3]; використання компенсуючих і стимулюючих видатків державного бюджету як джерела розв'язання створених

фінансовою кризою проблем [4]; вжиття засобів макроекономічної політики, спрямованих на нівелювання деструктивних наслідків переливів іноземного капіталу [5]; подолання суперечностей реалізації бюджетної політики держави в контексті еволюції системи ринкових відносин та демократизації суспільства [6]; запровадження структурних реформ, формування сприятливого інвестиційного клімату та інвестиційної політики держави в умовах жорстких бюджетних обмежень [7].

В той же час актуальними залишаються теоретичні та прикладні наукові дослідження проблем використання нових підходів у формуванні фінансової політики стабілізації державних фінансів, визначення сучасних фінансових інструментів та заходів бюджетної політики, які застосовуються в зарубіжних країнах в умовах фінансової нестабільності.

У результаті фінансової та економічної кризи стан державних фінансів в зарубіжних країнах значно погіршився, що обумовило необхідність відновлення державних фінансів, що, в свою чергу, є необхідною умовою для сталого економічного зростання. Відновлення сталого розвитку суспільних фінансів у фінансовій політиці зарубіжних країн розраховане на середньострокову перспективу і втілюється шляхом ухвалення середньо- та довготермінових фінансових стратегій держави і планів фіскальної (бюджетної) консолідації.

Ключовим фактором у визначенні мети планів фінансової консолідації є підтримка ринкової конкуренції. Встановлюючи такі параметри плану бюджетної консолідації, як фінансово-бюджетні показники, конкретні заходи та терміни їхньої реалізації, уряд країни прозора посилає потужний сигнал міжнародній спільноті про відданість вимогам ринкової конкуренції та готовність зробити необхідні кроки для виконання своїх фінансових цілей. Більшість зарубіжних країн здійснили корективи у фінансовій політиці, які передбачають заходи структурного характеру щодо скорочення видатків та введення тимчасових податків, удосконалення пенсійної системи та бухгалтерського обліку в державному секторі. Реалізація заходів у 2012-15 роках стане важливим кроком у відновленні державних фінансів, дозволить скоротити співвідношення боргу до ВВП. Зменшення поточних видатків бюджету передбачається досягнути за рахунок зниження заробітної плати та зайнятості в державному секторі. Скорочення торкаються також соціального забезпечення та цільових видатків на охорону здоров'я, з урахуванням їхньої великої частки в сукупних суспільних видатках. Зменшення обсягів субсидування сільськогосподарського сектора спрямоване на досягнення подвійної вигоди через поліпшення державних фінансів і скорочення економічних спотворень ринкового середовища в аграрній сфері, які утворюються внаслідок надання державних субсидій. Серед заходів удосконалення структури доходів бюджету переважає збільшення податків на споживання, включаючи ПДВ, введення додаткових акцизів на алкоголь і тютюн та екологічних податків. У програмах фіскальної консолідації зарубіжних країн враховується зростаюча потреба у видатках, оскільки збільшується бюджетний тиск витрат, пов'язаних зі старінням населення, в

тому числі видатків на охорону здоров'я, видатків на догляд за непрацездатними і пенсії (таб.1).

Таблиця 1

Прогнозні показники впливу видатків пов'язаних із старінням населення у 2010- 2025 роках, у % до ВВП [8]

Країна	Видатки на охорону здоров'я	Видатки на догляд за непрацездатними	Пенсійне забезпечення	Всього
Австралія	0.5	0.4	0.3	1.2
Австрія	1.2	0.4	0.7	2.3
Бельгія	1.0	0.4	2.7	4.1
Канада	1.4	0.5	0.6	2.5
Фінляндія	1.3	0.6	2.7	4.6
Франція	1.1	0.3	0.4	1.8
Німеччина	1.1	0.6	0.8	2.5
Греція	1.2	1.0	3.2	5.4
Ірландія	1.2	1.1	1.5	3.9
Італія	1.2	1.0	0.3	2.5
Японія	1.5	1.2	0.2	2.9
Люксембург	1.0	0.9	3.5	5.5
Нідерланди	1.3	0.5	1.9	3.7
Нова Зеландія	1.4	0.5	2.4	4.2
Португалія	1.2	0.5	0.7	2.4
Іспанія	1.2	0.8	1.2	3.2
Швеція	1.1	0.2	-0.2	1.1
Великобританія	1.1	0.5	0.5	2.0
Сполучені Штати Америки	1.2	0.3	0.7	2.1

Стратегія реалізації планів фіскальної консолідації передбачає відновлення державних фінансів на основі встановлення меж дефіциту бюджету та державного боргу як основної мети, ухвалення загальнодержавної програми – плану фіскальної консолідації, а також забезпечення суспільної довіри шляхом деталізації заходів консолідації та результатів досягнення встановлених цілей. Майже у всіх країнах-членах ОЕСР ухвалено рішення щодо скорочення дефіциту бюджету до 2013 року [9]. Більшість планів фіскальної консолідації представляють детальну інформацію та обґрунтування необхідності скорочення бюджетних видатків і збільшення доходів.

Досвід зарубіжних країн засвідчив вагому роль інституційних структур в якості ключових елементів для поліпшення бюджетної політики поряд із встановленням податково-бюджетних правил, обмеженням середньострокових видатків бюджету і довгостроковим бюджетним прогнозуванням. Урахування унікального досвіду зарубіжних країн дозволить розвивати вітчизняну бюджетну систему та здійснювати реформування її інституційної структури з метою підтримки довгострокової бюджетної стійкості.

#### Література

1. Про Основні напрями бюджетної політики на 2012 рік: [затверджено Постановою Верховної Ради України від 13 травня 2011 року № 3358-VI]. // Голос України від

31.05.2011 - № 97.

2. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку : монографія / [А.І.Даниленко, А.А.Гриценко, В.В.Зимовець та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України А.І.Даниленка; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 456 с.
3. Геєць В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) // Фінанси України. –2011 – № 3. – С. 11–23.
4. Ярошенко Ф.О. Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки // Фінанси України. – 2011 – № 1. – С. 3–12.
5. Богдан Т. П. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України // Фінанси України. – 2011 – № 1. – С. 13–22.
6. Лютий І.О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави // Фінанси України. – 2009 – № 12. – С. 13–19.
7. Рибак С.О. Бюджетна стратегія в контексті структурних реформ // Фінанси України. – 2010 – № 12. – С. 32–43. 7.
8. OECD Economic Outlook, Volume 2010/2, No. 88, OECD Publishing, Paris
9. OECD Fiscal Consolidation Survey 2010”, Public Governance and Territorial Development Directorate, OECD, 2010, Paris.

### **Закутня А. О.**

студентка 5 курсу спеціальності облік і аудит

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»,  
м. Суми*

## **ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПРОЗОРОСТІ**

Ефективність ринкових трансформаційних процесів залежить від дії великої кількості інституційних чинників, серед яких найбільш впливовим стає можливість доступу до інформаційних джерел та подальшого використання інформації. Зростання важливості використання інформаційного ресурсу зумовлює важливість рівноцінного доступу до джерел інформації всіх економічних суб'єктів. Чистякова С. В. зазначає, що при відсутності однакових можливостей для різних учасників ринку виникає ефект асиметрії інформації, який виступає основою формування нерівноцінних конкурентних умов для різних суб'єктів інституційної взаємодії. Як результат, суб'єкт, який володіє більшим обсягом інформації, може зловживати нею з метою отримання власної вигоди всупереч інтересам інших учасників. Асиметричний розподіл інформаційного ресурсу спричинив поглиблення кризових явищ в економіці країни як на макро-, так і на мікрорівнях і визначив загальну нестабільність створеного на таких засадах ринкового середовища [0].

Слід зазначити, що інформаційна асиметрія – явище об'єктивне, притаманне будь-якому фінансовому ринку, незалежно від рівня законодавчого забезпечення та ступеня розвитку. Ряд корпоративних скандалів, що супроводжувалися банкрутствами великих корпорацій у США, свідчить, що навіть на розвинутих ринках із багаторічними традиціями боротьби з використанням інсайдерської інформації існують можливості махінацій з

публічною звітністю, що призвело до падіння довіри до фондового в цілому та створюваного десятиліттями механізму оприлюднення інформації зокрема [2].

Щодо вітчизняного фондового ринку, то зусиллями Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку та інших державних органів створено систему розкриття інформації: низка нормативних актів передбачає отримання інвесторами даних про діяльність акціонерних товариств, власниками цінних паперів яких вони є [3]. На нашу думку, зважаючи на тенденцію до «тінізації» діяльності суб'єктів господарювання, давати однозначну високу оцінку цієї системи не варто, але це вже – основа, яка шляхом поступового вдосконалення дозволить досягти прийнятного рівня інформаційної прозорості.

Результатом використання асиметричності інформації є маніпулювання фондовим ринком групою зацікавлених осіб, які, застосовуючи різноманітні методи, намагаються вплинути на вартість цінних паперів одного або кількох емітентів на ринку цінних паперів внаслідок інформаційної асиметрії, є значною проблемою для багатьох як перехідних, так і розвинених економік. Наслідком для інвесторів є завдані збитки чи недоотримані прибутки внаслідок нерівномірного доступу до інформації різних зацікавлених осіб [4].

Вважаємо, що більшу частину факторів, які дають можливість здійснювати маніпуляції на ринку, можна усунути шляхом підвищення поінформованості зацікавлених осіб легітимними шляхами, особливо це стосується акціонерів та інвесторів. Більшість міжнародних та національних стандартів корпоративного управління передбачають необхідність всебічного та оперативного інформування акціонерів про усі важливі факти в діяльності акціонерного товариства. Фахівці також зазначають про позитивний ефект для перехідних економік від фінансової глобалізації, зокрема у можливості розвитку інфраструктури останніх, що також призводить до зменшення інформаційної асиметрії [5].

Слід зазначити, що в проявах інформаційної асиметрії на вітчизняному ринку та розвинутих ринках помітні відмінності. Український фондовий ринок характеризується значно вищим рівнем «штучної» інформаційної асиметрії, коли різниця в обсягах інформації, якими володіють менеджери та акціонери, пояснюється зусиллями керівництва товариства, спрямованими саме на створення «інформаційного голоду» для власників акцій. Недосконалими залишаються механізми донесення до інвестора інформації на фондовому ринку. На цей час немає гарантії, що навіть оприлюднені згідно з чинними вимогами дані про діяльність акціонерного товариства будуть отримані всіма їх споживачами вчасно і в повному обсязі [3]. Багато в чому таку ситуацію можна пояснити зневірою у механізмі захисту прав інвесторів на ринку та ментальною спадщиною радянських часів, коли суспільство існувало за значного рівня закритості.

Отже, актуальним питанням на сьогодні є здійснення нагляду за діяльністю учасників фондового ринку. Позитивним моментом на сьогодні є створення в структурі Держфінпослуг спеціального Департаменту пруденційного нагляду. Це дасть можливість зміцнити фінансові ринки за рахунок запобігання системним ризикам, оптимізувати кількість фінансових

установ, підвищити рівень довіри населення. Оптимізація інформаційних потоків та створення рівноцінних можливостей доступу до джерел інформації сприятиме активізації процесів акумуляції капіталу, ефективному його використанню.

### Література

1. Чистякова С. В. Проблема асиметрії інформації в контексті інституційних трансформацій [Електронний ресурс] / С. В. Чистякова // Научные труды ДонНТУ. – 2008. – № 34. – С. 89-94. – Режим доступу: <http://maii.donntu.edu.ua/wp-content/uploads/2008/09/conf08/1/chistjakova.pdf>. – Заголовок з екрану.
2. Roe A. Asymmetries between Rich and Poor Countries in Financial Crisis / Alan Roe // Economic Systems Research. – 2003. – № 2. – P. 232-257.
3. Асиметрія інформації під час емісії цінних паперів [Електронний ресурс] // Ценные бумаги Украины. – 2003. – № 19. – Режим доступу: [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=257&pub=339](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=257&pub=339). – Заголовок з екрану.
4. Терещенко Г. М. Вплив асиметричної інформації на маніпулювання ринку цінних паперів [Електронний ресурс] / Г. М. Терещенко // Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці. – 2009. – Режим доступу: [http://nc.nusta.com.ua/Kyrsi%202009/tezi/images\\_tezi/S\\_3\\_Tereshchenko.htm](http://nc.nusta.com.ua/Kyrsi%202009/tezi/images_tezi/S_3_Tereshchenko.htm). – Заголовок з екрану.
5. Ricardo N. Bebczuk. Asymmetric Information in Financial Markets [Electronic resource] / Ricardo N. Bebczuk // Cambridge University Press. – 2003. — Access : [http://assets.cambridge.org/97805217/93421/sample/9780521\\_793\\_421ws.pdf](http://assets.cambridge.org/97805217/93421/sample/9780521_793_421ws.pdf).

## Секція 5. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

Атамас П. Й., канд. екон. наук, професор

Атамас О. П., ст. викладач

*Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ*

### **ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ФІНАНСОВОЇ ОРЕНДИ ТА ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ**

Питання орендних відносин останнім часом набуває все більшої актуальності та наукової і практичної доцільності. Відповідно до П(С)БО 14: оренда – це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку [1, с. 77]. Оренда буває операційною і фінансовою. Об'єкт операційної оренди відображається орендарем на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» за вартістю, вказаною в угоді про оренду. Затрати орендаря на поліпшення такого об'єкта не збільшують його первісної вартості і відображаються орендарем як капітальні інвестиції у створення інших необоротних матеріальних активів. Амортизацію об'єктів операційної оренди орендар не нараховує.

Фінансова оренда – це оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом. Об'єкти фінансової оренди відображаються в бухгалтерському обліку орендаря у складі необоротних активів (на рахунках 10 «Основні засоби» або 12 «Нематеріальні активи») з одночасним відображенням довгострокового зобов'язання (на рахунку 53 «Довгострокові зобов'язання з оренди») за найменшою на початок строку оренди оцінкою: справедливою вартістю активу або теперішньою (тобто дисконтованою) вартістю суми мінімальних орендних платежів. Різниця між сумою мінімальних орендних платежів та вартістю об'єкта фінансової оренди, за якою він був відображений у бухгалтерському обліку орендаря на початок строку фінансової оренди, є фінансовими витратами орендаря, які відображаються у бухгалтерському обліку і звітності лише в сумі, що відноситься до звітного періоду. Затрати орендаря на поліпшення об'єкта фінансової оренди включаються до вартості такого об'єкта, тобто збільшують його облікову оцінку. Амортизація об'єкта фінансової оренди нараховується орендарем і відноситься на витрати його діяльності протягом періоду очікуваного використання такого активу [1, с. 78].

Про необхідність детального аналізу методики визначення та відображення в обліку платежів з фінансової оренди говорить той факт, що здавання об'єктів необоротних активів у фінансову оренду для ряду підприємств (лізингових компаній) стало основним видом діяльності, а для багатьох виробничих підприємств фінансова оренда стала досить вагомим фактором модернізації виробництва і поліпшення фінансового стану. За інформацією, наданою «Українським об'єднанням лізингодавців» знос основних засобів у деяких галузях економіки складає близько 70%, а потенціал

ринку лізингу оцінюється в 100 млрд. доларів США. На кінець третього кварталу 2011 р. вартість діючих договорів фінансового лізингу досягла лише 34,5 млрд. грн. [2]. Як бачимо, ця ринкова ніша заповнена в Україні лише на 4,3% від можливого обсягу, а вартість нових лізингових угод, укладених в Україні за рік, складає лише 0,1% обсягу загальноєвропейських. Отже, перспективи розвитку лізингової діяльності в Україні досить оптимістичні.

Важливим питанням раціональної організації лізингової діяльності є методика визначення справедливої вартості об'єктів оренди, суми періодичних орендних платежів, дисконтованої вартості мінімальних орендних платежів, фінансових доходів орендодавця та фінансових витрат орендаря, їх відображення в обліку і звітності.

На жаль, питання організації та методики обліку лізингових операцій не знаходять широкого висвітлення у періодичних виданнях останніх років, але цим питанням багато уваги приділяється у нормативних документах.

Перш за все, необхідно сказати, що у стандартах бухгалтерського обліку використовується термін «фінансова оренда», тоді як у Податковому кодексі України – «фінансовий лізинг (оренда)» з акцентом на першому понятті, у Цивільному кодексі України лізинг розглядається як один із видів оренди (параграф 6 «Лізинг» глави 58 «Найм (оренда)»), а у Господарському кодексі України ці поняття відокремлюються (див. параграф 5 «Оренда майна та лізинг» глави 30 «Особливості правового регулювання господарсько-торгівельної діяльності»). І, звичайно, не йде мова про оренду у Законі України «Про фінансовий лізинг» [6, с. 156]. У підручниках та навчальних посібниках з бухгалтерського (фінансового) обліку, як правило, розглядаються питання обліку відносин фінансової оренди [7, с. 338-344; та ін.]. Визначення фінансової оренди та фінансового лізингу різними нормативними документами наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення фінансової оренди та фінансового лізингу

Джерело	Визначення поняття
1. П(С)БО 14 «Оренда»	Фінансова оренда – оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом [1, с. 78]
2. Податковий кодекс України (р.1, ст. 14.1.97)	Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з цим Кодексом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу [3, с. 26]
3. Цивільний кодекс України (гл. 58, пар. 6, ст. 806)	За договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності, ... на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі) [4, с. 232].
4. Господарський кодекс України (гл. 30, пар. 5, ст. 292)	Лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне

	користування другій стороні (лізингодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів [5, с. 176].
5. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.97 р. № 723/97-ВР	1. Фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. 2. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [6, с. 156].

З наведених положень можна зробити висновок, що у нормативних документах немає єдиного підходу до визначення понять «фінансова оренда» і «фінансовий лізинг». І хоча в перекладі з англійської мови оренда і лізинг – поняття однозначні, у практиці українських підприємств їх розрізняють, не ототожнюють. Виходячи з цього, лізинг необхідно розглядати як вид підприємницької діяльності, спрямований на інвестування коштів у придбання майна і передачу його у користування іншим підприємствам за плату, тобто це – посередницька діяльність. А фінансова оренда – це отримання майна у довгострокове користування з правом його викупу. З таких позицій і необхідно розглядати порядок визначення орендних платежів та відображення в обліку розрахунків за фінансовою орендою.

### Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затв. Наказом МФУ від 28.07.2000 р. № 181// Все про бухгалтерський облік.- 2012.- № 8-9, с. 77-84.
2. Лізинг: Ассоциация «Украинское объединение лизингодателей» подвела итоги 2009 года. Рынок лизинга: итоги III квартала 2011 года. [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
[http://tristar.com.ua/2/news/assotsiatsiia\\_ukrainskoe\\_obedinenie\\_lizingodatelei\\_podvela\\_ito\\_gi\\_2009\\_goda\\_20166.html](http://tristar.com.ua/2/news/assotsiatsiia_ukrainskoe_obedinenie_lizingodatelei_podvela_ito_gi_2009_goda_20166.html)
3. Податковий кодекс України [кодифікований]// Все про бухгалтерський облік.- 2012. - № 17-18. – 386 с.
4. Цивільний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 18.04.2011 р. – К.: Паливода А.В., 2011. – 380 с.
5. Господарський кодекс України. – Х.: ТОВ «Одіссей», 2008. – 240 с.
6. «О финансовом лизинге» Закон Украины от 16.12.1997г. № 723/97-ВР// Аренда: право, налоги, учет [текст]: сборник систематизированного законодательства/ сост. И. А.Сухомлин, Е. Б. Кушина; учред. ЧАО «Блиц-Информ».-К.: Блиц-Информ, 2012.- Вып. 2.-192 с.
7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 3-тє вид., доп. і перероб.-К.: Алерта, 2008.-926 с.

**Барабаш Л.О.**

асистент кафедри бухгалтерського обліку

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В КОРПОРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ**

Сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки пов'язані зі становленням та розвитком нових корпоративних структур і зумовлюють потребу в розвитку теорії та практики управління корпоративними підприємствами, зокрема стосовно теорії і методології бухгалтерського обліку як функції управління.

В економічній літературі недостатньо дослідженими на сьогодні є проблеми, пов'язані з формуванням обліку як засади належного інформаційного забезпечення в рамках бухгалтерського обліку управління корпоративних підприємств.

В економічній літературі термін „корпорація” трактується двояко: як юридична особа, заснована на об'єднанні майна двох і більше власників, а також як об'єднання підприємств, створене на добровільних або директивних засадах. Такі підходи до розуміння сутності корпорації передбачають різну організаційну структуру та різні механізми управління.

В корпораціях-об'єднаннях юридичних осіб система обліку, насамперед, спрямована на складання і подання достовірної консолідованої звітності та відображення внутрішньофірмових стосунків між асоційованими підприємствами, в т.ч. трансфертне ціноутворення.

Згідно ПСБО 20 "Консолідована фінансова звітність" консолідована звітність складається шляхом впорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнської підприємства. Необхідною передумовою складання такої звітності є використання єдиної облікової політики учасників групи та однакової дати складання звітів учасників групи.

При складанні консолідованої фінансової звітності має бути використаний або метод повної оцінки (повної консолідації), або метод участі в капіталі.

Приоритетним методом обліку інвестицій в асоційовані компанії національними стандартами визначається метод участі у капіталі. У відповідності з МСБО 28 "Інвестиції в асоційовані компанії" й ПСБО 13 "Фінансові інструменти", яке базується на нормах МСБО, метод участі у капіталі представляє собою власне метод обліку фінансових інвестицій, ніж метод консолідації фінансових звітів. Тобто за вимогами стандартів бухгалтерського обліку інвестору слід відображати свої інвестиції у реєстрах бухгалтерського обліку з застосуванням визначених методів на постійній основі. Фактично, через ігнорування інвесторами вимог щодо застосування цих методів, в окремих випадках відбувається коригування показників лише консолідованої фінансової звітності, а у бухгалтерському обліку інвестиції обліковуються за собівартістю. Причому такий облік, в багатьох випадках,

полягає лише у визнанні доходів від фінансових вкладень в сумі отриманих дивідендів. Тому, для достовірного відображення фінансової інформації, необхідно виконати ряд процедур щодо коригування показників, які стосуються фінансових вкладень.

При складанні консолідованої фінансової звітності окрему увагу слід приділити поняттю гудвілу. За своєю природою, гудвіл представляє собою суму перевищення (як позитивну, так і негативну) вартості фактичних прав володіння (частка материнського банку у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань) певною долею суб'єкта інвестування над вартістю їх придбання. Гудвіл відображається лише у консолідованій фінансовій звітності при об'єднанні, придбанні чи злитті підприємств.

При складанні консолідованої фінансової звітності за методом участі у капіталі слід окремо виділити величину гудвілу як окрему статтю консолідованого балансу. Відповідно, виникає потреба в амортизації величини гудвілу. Національні стандарти бухгалтерського обліку визначають прямолінійний метод для розрахунку амортизації гудвілу. Міжнародні стандарти дозволяють застосовувати інший, ніж прямолінійний метод, якщо він забезпечить меншу суму накопиченої амортизації. Крім того, за МСБО рекомендується наприкінці кожного фінансового року переглядати період та метод амортизації гудвілу.

Вважаємо, що урахування зазначених моментів сприятиме удосконаленню обліку корпоративних підприємств – об'єднань юридичних осіб та посилить її роль як важливого інструменту корпоративного управління.

### **Література**

1. Большой экономический словарь. Под редакцией А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 1999.– 1244 с.
2. Економіка підприємства: Підручник / за заг. ред. С.Ф.Покропівного. – Вид. 2-ге перероблене та доповнене. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с.
3. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. – К.: Хагар-Демос, 1993.– 785с.
4. МСБО 28 “Інвестиції в асоційовані компанії”.
5. ПСБО 13 “Фінансові інструменти”, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. №559, зі змінами та доповненнями.
6. Рудінська О.В., Яроміч С.А., Молоткова І.О. Менеджмент: Теорія менеджменту. Організаційна поведінка. Корпоративний менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Ельга, Ніка-Центр, - 2002. – 335с.

**Бігдан І.А.**, к.е.н., доцент  
*Харківський інститут бізнесу і менеджменту, м. Харків*  
**Фадєєва Г.М.**, к.е.н., доцент  
*Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків*

## **ПРО СТАН РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ ТА ПРАЦІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 власник, або уповноважений орган несуть відповідальність за організацію обліку на підприємстві, в організації, установі. В літературі під організацією обліку розуміють цілеспрямовану діяльність керівництва щодо створення системи обліково-економічної інформації і безупинного її упорядкування для забезпечення управління необхідними даними [1, с.48]. Ефективність здійснення цієї діяльності неможлива без її регламентації на підставі наказів, положень, графіків тощо. Розробка цих документів - прерогатива керівника бухгалтерської служби – головного бухгалтера. Якість їх складання сприяє чіткому послідовному виконанню функціональних обов'язків працівниками, гнучкій взаємодії бухгалтерії з іншими структурними підрозділами підприємства, вирішенню багатьох управлінських питань, розв'язанню конфліктів, підтримці гарного мікроклімату в колективі тощо.

Дослідження стану регламентації облікового процесу та праці бухгалтерського персоналу на великих та середніх підприємствах м. Харкова та Харківської області здебільшого свідчать про формальний підхід керівництва до розробки організаційних регламентів. Це стосується, на перший погляд, несуттєвих питань, таких як: назва документа, наявність інших показників-реквізитів – дати, номеру, підпису (затвердження). Достатньо часто назва документа не повністю відображує його зміст. Так, у наказі «Про облікову політику» мають місце лише питання визнання, оцінки, класифікації, розподілу, списання об'єктів обліку. Назва наказу «Про організацію обліку і облікову політику» викривлює зміст поняття «облікова політика», яка охоплює не лише методичний та технічний аспекти обліку, а й організаційний. До того ж, саме наказом доречно затвердити Положення про облікову політику підприємства – документ внутрішнього користування, який містить положення щодо організації, технології, техніки та методики бухгалтерського обліку, застосовуваних підприємством [2, с.52].

Аналіз змісту організаційних регламентів з обліку свідчить про наявність загальних положень, відсутності конкретизації окремих їх розділів. Так, у наказах «Про облікову політику» наводяться пункти П(С)БО загального характеру (визначення основних засобів, нематеріальних активів, запасів, зобов'язань, критерії їх визнання, класифікації активів з виділенням груп, які не можуть мати місце на промисловому підприємстві (тварини на вирощуванні), у фінансовій установі (предмети прокату, нетитульні споруди) та ін.).

Має місце практика використання в діяльності підприємств організаційних регламентів з обліку, розроблених декілька років тому і не адекватних сучасним умовам господарювання підприємства. Це стосується наказів (положень) про облікову політику, положень про головну бухгалтерію (її структурні підрозділи), посадових інструкцій. Через постійні зміни в законодавстві у сфері бухгалтерського обліку, фінансової звітності та оподаткування багато положень в документах суперечать реальності, втрачають свою сутність, що не сприяє ефективності управління обліком.

Що ж стосується побудови документів, в цілому вони структуровані, але структура не завжди раціональна. Так, у посадових інструкціях працівників обліку деяких підприємств окремим розділом виділені кваліфікаційні вимоги, які доречно навести в розділі «Загальні положення». Розділ «Умови праці та режим роботи», на нашу думку, зайвий. Ці питання знаходять відображення в Колективному договорі, Правилах внутрішнього розпорядку підприємства і розповсюджуються на увесь персонал.

Зустрічаються випадки, коли в Положеннях про бухгалтерію, посадових інструкціях має місце підміна прав обов'язками, і, навпаки. Так, підпис документів відповідальними особами, розробка пропозицій щодо покращення діяльності підприємства можна зустріти в розділі «Обов'язки» посадової інструкції головного бухгалтера. Здійснення контролю зазначено у розділі «Права», що є його прямим обов'язком. Поширеною помилкою є обов'язок організовувати бухгалтерський облік. Головний бухгалтер організовує роботу підлеглих, здійснює контроль за правильним веденням обліку в структурних підрозділах підприємства, раціональним використанням майна тощо.

У посадових інструкціях бухгалтерського персоналу розділ «Обов'язки» обмежується декількома пунктами, хоча є основним в документі й повинен містити детальний перелік усіх робіт, виконуваних працівниками. На деяких підприємствах надто стислим є і розділ «Відповідальність» посадової інструкції. Розробники обмежуються пунктом «...несе відповідальність за виконання покладених на головного бухгалтера (бухгалтера) обов'язків». Втім, даний розділ повинен мати чітке формулювання пунктів відповідальності: за дотримання принципів бухгалтерського обліку, порушення вимог діючого законодавства, правильне нарахування і своєчасне перерахування податків та зборів, надання в установлені терміни звітності, збереження бухгалтерських документів, нерозголошення комерційної таємниці і т.п.

Отже, від якості регламентації облікового процесу та праці бухгалтерського персоналу підприємств залежить ефективність прийняття управлінських рішень та всієї господарської діяльності.

### **Література**

1. Пилипенко А.А., Отенко В.І. Організація обліку і контролю: Підручник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 424 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку: Підручник / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф.Бутинця. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 528 с.

**Бондарь А.Р.**

магістрант спеціальності облік і аудит

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

## **ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО ТА РЕЗЕРВНОГО КАПІТАЛУ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ**

Кожний підприємець, який планує займатися підприємницькою діяльністю має сформувати власний капітал, який забезпечить продовження його господарської діяльності та подальше функціонування підприємства. Одним з основних елементів власного капіталу є статутний капітал, який є показником, що характеризує розміри та фінансовий стан підприємства та резервний капітал, який може покрити збитки від діяльності підприємства.

Наявність статутного капіталу є невід'ємною умовою функціонування господарських товариств. Статутний капітал для товариств з обмеженою відповідальністю - це вид капіталу, розмір якого визначається установчими документами відповідно до чинного законодавства і є сукупністю внесків засновників (учасників) в майно під час створення підприємства для забезпечення його статутної діяльності.

Формування статутного капіталу передбачає дотримання ряду вимог [1]: врахування перспектив розвитку господарської діяльності підприємства; відповідно обсягу власних джерел формування засобів обсягу сформованих активів підприємства; забезпечення оптимальної структури капіталу з позиції фінансової стійкості підприємства; забезпечення необхідного фінансового контролю над діяльністю підприємства з боку його засновників.

Згідно із ст. 13 Закону України «Про господарські товариства»: вкладом до статутного капіталу господарського товариства можуть бути гроші, цінні папери, інші речі або майнові чи інші відчужувані права, що мають грошову оцінку, якщо інше не встановлено законом [3].

Формування статутного капіталу відбувається через реалізацію таких етапів: прийняття рішення про формування статутного капіталу; оцінка майна; передача майна у рахунок оплати внеску до статутного капіталу; реєстрація господарського товариства; оформлення прав товариства на майно внесене до статутного капіталу.

Забороняється використовувати для формування статутного капіталу товариства бюджетні кошти, кошти, одержані в кредит та під заставу, векселі, майно державних підприємств, яке відповідно до закону не підлягає приватизації, та майно, що перебуває в оперативному управлінні бюджетних установ, якщо інше не передбачено законом.

Формування статутного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю має ряд особливостей, основними з яких є наступні: для формування капіталу підприємства можуть бути використані лише внески засновників – фізичних і юридичних осіб; чинним законодавством визначено мінімальний розмір статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю та обмеження щодо внесків до статутного капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості формування статутного та резервного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю

	Мінімальний розмір	Особливості формування
Статутний капітал	Згідно Закону України «Про господарські товариства» із змінами від 7.07.2011 р. немає законодавчо встановленого мінімального розміру статутного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю [3]	При формуванні статутного капіталу товариства є строки та розмір внесення засновниками своєї частки, яка становить не менше 50 %. Решта 50 % повинна бути сформована протягом одного року із моменту створення товариства (ч. 3 ст. 144 ЦКУ) [5]
Резервний капітал	Визначається засновницькими документами, але не може бути менше 25 % статутного капіталу	Формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку або за рахунок нерозподіленого прибутку. Розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 % суми чистого прибутку товариства за рік

Резервний капітал – це сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства [4].

Резервний капітал має виключно цільовий характер і може використовуватися для наступних цілей, зокрема: покриття збитків від господарської діяльності; виплата боргів при ліквідації підприємства; виплата дивідендів по корпоративних правах; інші цілі, визначені статутними документами та нормативно-правовими актами.

Для товариств з обмеженою відповідальністю резервний капітал показує максимальну величину розміру збитків, які не може отримати товариство, щоб величина чистих активів не стала меншою від величини статутного капіталу і відповідно не призвела до необхідності його зменшення [2].

Таким чином, формування статутного капіталу є одним з основних етапів створення й успішної діяльності господарського товариства. Щодо резервного капіталу, то він є важливою складовою власного капіталу будь-якого суб'єкта господарювання, адже його розмір у взаємозв'язку з іншими фінансово-економічними показниками вказує на ефективність управління підприємством.

### Література

1. Боднарчук А.В. Особливості формування статутного капіталу товариств з обмеженою відповідальністю /А.В. Боднарчук // Облік і фінанси АПК. – 2010. № 2. – С. 66-69
2. Воськало Н.М. Проблеми формування та використання резервного капіталу / Н.М. Воськало, В.І. Воськало // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – Вип. 647. – С. 305–309.
3. Закон України «Про господарські товариства» № 1576 від 19 вересня 1991 р., із змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/>
4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» № 87, від 31.03.1999 р. [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства Фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу :

**Булкот Г.В.**

к.е.н., ст.викладач

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

## **ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Сучасні умови господарювання характеризуються переходом української економіки до ринкових відносин. У зв'язку із цим виникає необхідність у змінах усієї системи управління, включаючи і контроль, як його складову частину.

Контроль є широко розповсюдженим об'єктивним явищем в економічному житті суспільства. Він тісно пов'язаний з іншими явищами, тому не завжди видно його важливу роль. Перехід до ринкових умов господарювання не тільки не заперечує необхідність контролю, більш того вимагає переосмислення його теоретичних основ і побудови нової більш якісної його системи.

Як складна динамічна система, контроль представляє сукупність великої кількості різних елементів, що перебувають у тісній взаємодії та безперервному розвитку [1].

Тому, необхідно виділити основні властивості системи, які, властиві самому контролю. Це дозволить протягом роботи науково та обгрунтовано розглядати будь-яке явище або процес у їхньому внутрішньому взаємозв'язку та взаємодії. До основних властивостей відносяться: наявність зв'язків, у тому числі зворотних; ділення на частини (еквіпотенціальність); наявність структури (упорядкованість елементів); цілеспрямованість; гомеостаз (властивість збереження певної стабільності в деяких заданих межах при впливі зовнішніх факторів); багатоаспектність.

У цей час у сучасній вітчизняній практиці поширена думка про контроль тільки як про функцію управління, у міжнародній практиці такий підхід вважається неповним і свідчить про одностороннє уявлення контролю лише як елемента процесу управління (що означає розпливчате та несистемне поняття самого управління). Контроль - це не тільки й не стільки одна з його функцій. Контроль, на погляд автора, це чи не найважливіший елемент системи управління, під яким би кутом у яких би структурних зрізах (функціональних, процедурних, організаційних, технологічних і інше) не розглядалася остання.

Процес управління підприємством включає наступні основні стадії:

- 1) планування — збір, обробка інформації та вироблення управлінського рішення;
- 2) організація та регулювання реалізації управлінського рішення;
- 3) облік — збір, вимір, реєстрація та обробка інформації, що стосується виконання управлінського рішення;

4) аналіз — розкладання інформації, отриманої на стадії обліку, на компоненти; їхнє вивчення та оцінка для прийняття наступних управлінських рішень.

Тому, автор вважає за доцільне виділити контроль в особливий елемент управління, відзначаючи, що «елементами управління є передбаченими, підприємство, розпорядництво, координування та контроль, причому контроль на підприємстві полягає в перевірці чи все відбувається згідно із прийнятою програмою, даними показаннями та встановленим принципом. Його метою є відзначити помилки та шахрайство, щоб можна було їх виправити та уникнути їхнього повторення».

Розвиток науки управління також підтверджує та визначає місце контролю в системі управління в якості однієї з функцій або елементів. Причому скрізь відзначається, що контроль у послідовності функцій, що здійснюють процес управління, є завершальною функцією та служить у системі управління за рахунок здійснення зворотних зв'язків. Без контролю, тобто зворотного зв'язка, що замикає систему управління в кільце, неможливо тривале її функціонування. Це накладає на контроль певні особливості. Сутність контролю як елемент управління проявляється в різних сферах економічної діяльності.

Незважаючи на те, що контроль є в даній системі завершальною стадією, служить підставою для планування, оскільки за допомогою контролю збирається інформація про використання коштів і стану об'єкта, розкриваються додаткові резерви та можливості, визначаються причини наявних недоліків у роботі. Уся ця інформація служить для подальшого прогнозування. Більше того, за допомогою контролю здійснюється перевірка виконання планів, їх коректування, з'ясовуються причини їх невиконання.

Контроль у системі управління тісно пов'язаний не тільки із плануванням, але й з іншими елементами управління. Особливе місце тут займає взаємозв'язок контролю з аналізом. Аналіз — це стадія, що завершується, процес управління, тобто оцінка інформації про результати виконання управлінських рішень на основі її розкладання на різні складові і їх співвіднесення між собою. Дані контролю часто є основою для проведення аналізу. З однієї сторони здійснення контролю всередині господарюючого суб'єкта неможливо без застосування аналітичних методів, з іншої сторони використання аналізу з метою управління несе в собі й виконання контрольної функції, наприклад контроль забезпеченості запасів і витрат джерелами фінансування. Отже, внутрішньогосподарський контроль не можна розглядати, не зачіпаючи аналізу. Методи аналізу, використовувані на стадіях здійснення контрольної діяльності, оцінюють ступінь наближення фактичних результатів до кінцевого пункту будь-якої управлінської програми незалежно від того, викладений він у загальних або конкретних вираженнях. Контроль якості проведення аналізу необхідний етап при оцінці інформації щодо результатів виконання управлінських рішень.

На стадіях організації та регулювання реалізації управлінських рішень необхідний контроль правильності під час їх реалізації для досягнення

необхідних результатів. Необхідно контролювати та раціональність здійснення організації та регулювання управлінських рішень.

На стадії обліку повинен бути забезпечений контроль за: наявністю та рухом майна; раціональним використанням виробничих ресурсів відповідно до затверджених норм, нормативів і кошторисами; станом виданих і отриманих зобов'язань; доцільністю та законністю господарських операцій організації і інше.

Дані обліку служать інформаційною базою для контролю. З іншого боку, необхідний контроль якості самого обліку. Таким чином, внутрішньогосподарський контроль підприємства є: невід'ємним елементом кожної стадії процесу управління; «відособленою» стадією, що забезпечує інформаційну прозорість на предмет якості під час процесу управління на всіх інших стадіях.

Необхідно підкреслити важливість контролю як здійснення зворотному зв'язка. Зворотний зв'язок проявляється в тому, що результати впливу контролю на об'єкт управління використовуються не тільки для ухвалення конкретного рішення по даному об'єкту, але також і для коректування самого управління, здійснення його стратегії та тактики.

Внутрішньогосподарський контроль підприємства — це здійснення суб'єктами підприємства, наділеними відповідними повноваженнями (суб'єкти внутрішньогосподарського контролю), або в автоматичному режимі, заданому зазначеними суб'єктами та під їхнім управлінням дій, що впливають: визначення фактичного стану або дії керованої ланки системи управління підприємством (об'єкта контролю); порівняння фактичних даних з необхідними, тобто з базою для порівняння, прийнятої в організації, заданої ззовні або заснованої на раціональності; оцінка відхилень, що перевищують гранично припустимий рівень, і ступені їх впливу на аспекти функціонування підприємства; виявлення причин даних відхилень.

Метою внутрішньогосподарського контролю — інформаційна прозорість об'єкта управління для можливості прийняття ефективних рішень. Внутрішньогосподарський контроль покликано постачати менеджерів підприємства якісною інформаційною базою для прийняття управлінських рішень. Якість інформації визначається, насамперед, її своєчасністю, вірогідністю та повнотою. Інформація про фінансово-господарську діяльність підприємства надходить із двох джерел. У першу чергу, це формалізовані джерела інформації: фінансова звітність або прийняті в організації звітні форми. Система внутрішньогосподарського контролю надає керівникові додаткову інформацію шляхом проведення перевірок фінансово-господарської діяльності підприємства або поглиблених цільових перевірок окремих її аспектів. Отримана під час перевірок інформація носить більш оперативний характер, вона більш достовірна, деталізована, що проводиться з ініціативи (дорученням) керівників більшою мірою задовольняє потреби керівників в інформації потрібної якості.

Крім інформування, на погляд автора, до цілей системи внутрішньогосподарського контролю слід віднести наступні: а) збереження та

ефективне використання різноманітних ресурсів підприємства; б) своєчасна адаптація підприємства до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі; в) забезпечення ефективного функціонування підприємства в умовах конкуренції.

Управління об'єктом — це спрямований вплив на цей об'єкт для його впорядкування, для збереження, удосконалювання та розвитку його структури, підтримки необхідного стану або дії, спрямованого на реалізацію будь-якої мети.

Отже, внутрішньогосподарський контроль забезпечує можливість прийняття ефективних управлінських рішень, а також їх виконання в інтеграції із процесами організації та регулювання. Дуже важливо визначити поняття ефективності процесу управління підприємством. Підприємство керується найбільше ефективно в тому випадку, якщо дотримуються наступні умови та показники: діяльність підприємства відповідає прийнятому курсу дій і стратегії; підприємство стійке з фінансово-економічної, ринкової та правової точки зору; забезпечено максимальне збереження ресурсів і потенціалу підприємства; дотримується рівень повноти та точності первинних документів і якості первинної інформації для прийняття управлінських рішень; безпомилкова реєстрація та обробка фінансово-господарських операцій підприємства - наявність, повнота, арифметична точність, рознесення по рахунках, тимчасова визначеність, розкриття даних у звітності; раціональне використання всіх видів ресурсів; працівниками підприємства дотримуються встановлені адміністративні вимоги, правила та процедури, положення про підрозділи, посадові інструкції, правила поведінки, плани документації та документообігу, плани організації праці, накази про облікову політику та інші накази і розпорядження; дотримуються вимоги законів і актів, виданих органами влади і її суб'єктів, а також повноважними органами місцевого самоврядування.

Досягнення та дотримання умов ефективного управління підприємством є основне завдання системи внутрішньогосподарського контролю.

Отже, узагальнюючи все вищевикладене, можна зробити висновок, що до функцій внутрішньогосподарського контролю відносять: оперативну, захисну та регулятивну. Із цим можна погодитися, але стосовно до внутрішньогосподарського контролю замість вираження «регулятивна функція» точніше вжити - функція, що «впорядковує». Відзначимо ще одну важливу функцію внутрішньогосподарського контролю — превентивну. Попередній контроль попереджає небажані відхилення, захищає підприємство від небажаних наслідків тих або інших дій. Наприклад, оцінка законності та доцільності на стадії зародження операцій запобігає діям, що суперечать вимогам нормативних документів і цілям діяльності підприємства, тому до перерахованих вище функцій слід також додати інформативну та комунікативну.

### Література

1. Мних Є.В., Бардаш С.В., Шевчук О.А. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : Монографія / за ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2011. – 452 с.

**Дорожка Т.С.,**

магістрант спеціальності облік і аудит

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ*

## **ЗВІТНІСТЬ ЗАКОРДОННИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Законом № 3332 для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності запроваджено безпосереднє застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (за текстом — МСФЗ), якщо вони не суперечать Закону про бухгалтерський облік та офіційно оприлюднені на офіційному сайті Мінфіну України, такими суб'єктами господарювання у період діяльності з 01.01.2012 р.:

- публічними акціонерними товариствами;
- банками;
- страховими організаціями;
- іншими підприємствами та організаціями (крім бюджетних установ), які самостійно визначили доцільність і дату застосування МСФЗ.

Відповідно до Закону № 3332 КМУ постановою № 1223 перевів на безпосереднє застосування МСФЗ для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства й організації, які провадять господарську діяльність за такими видами:

- надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення (група 64 КВЕД ДК 009:2010), а також недержавне пенсійне забезпечення (група 65.3 КВЕД ДК 009:2010) — починаючи з 01.01.2013 р.;
- допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг: страхування (група 66 КВЕД ДК 009:2010) — починаючи з 01.01.2014 р.

Державне регулювання бухгалтерського обліку здійснюється Мінфіном України, Нацбанком України, Держстатом України, які у спільному листі повідомили про варіанти переходу на безпосереднє застосування МСФЗ.

Підприємства мають подавати фінансову звітність за формами, зазначеними у наказі № 1591 (№ 1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати», № 3 «Звіт про рух грошових коштів» і № 4 «Звіт про власний капітал»). Форми № 5 і № 6 як такі, що є примітками до річного фінансового звіту, не зазначені серед обов'язкових для складання і подання. Це кореспондується із положеннями МСФЗ про розкриття інформації про облікову політику і діяльність підприємства у форматі, не уніфікованому ними (хоча уніфікація не є ознакою їх невідповідності вимогам МСФЗ).

Слід взяти до уваги, що МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність» визнає за доцільне подання проміжного фінансового звіту (тобто звіту за період, менший ніж календарний рік) у складі обсягу форм (хоч і з деякими скороченнями показників), наведених у попередньому абзаці, тобто за формами № 1, № 2, № 3, № 4, і стислих приміток. Проміжним звітним методом МСБО 34 вважає щонайменше перше півріччя, що у нашому законодавчому регламенті відповідає звітній кварталній даті — 30 червня звітного року. Якщо підприємство за I і III квартали (9 місяців) може скласти і подати фінансову

звітність у складі Балансу і Звіту про фінансові результати, то до складу звітності за перше півріччя (II квартал) крім зазначених двох форм має бути додано як мінімум стислий Звіт про рух грошових коштів і стислий Звіт про зміни у власному капіталі та вибіркові пояснювальні примітки.

Проміжну (квартальну) та річну фінансову звітність за 2012 р. і надалі підприємства й організації, які зобов'язані або самостійно вирішили перейти з 01.01.2012 р. на безпосереднє застосування МСФЗ, складають за показниками, визнання, оцінка, переоцінка та обчислення яких виконуються виключно за приписами МСФЗ.

### **Література**

1. «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI.
2. «Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності» Постанова КМУ від 30.11.2011 р. № 1223.
3. «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» Наказ МФУ від 09.12.2011 р. № 1591.

**Калабухова С.В.**

к.е.н., доцент,

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

## **АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ З ВРАХУВАННЯМ КОНВЕРГЕНЦІЇ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток соціально-економічних відносин в Україні спонукає до трансформації систем управління на рівні підприємств, введенням в управлінську практику корпоративної соціальної відповідальності. Дана реорганізація управлінських систем передбачає наявність найповнішої інформації про об'єкт управління у фінансовій звітності підприємств.

Згідно опублікованого у 2010 р. міжнародного стандарту ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності», організація повинна нести відповідальність перед її зацікавленими сторонами [1]. Перше визначення зацікавлених сторін, визначивши їх як стейкхолдерів, сформулював Р.Фріман [2], а Ньюбоулд і Луффман розділили стейкхолдерів підприємства на чотири головні категорії [3]: 1) групи впливу, що фінансують підприємство (наприклад, акціонери, інвестори, кредитори); 2) менеджери, які керують ним; 3) службовці, що працюють на підприємстві; 4) економічні партнери. Ця категорія включає як покупців і постачальників, так і інші економічні суб'єкти (наприклад фіскальні, судові органи, громадські організації). А. Шапіро та Б. Корнелл [4] запропонували при прийнятті рішень враховувати неявні обов'язки (implicit claims) між зацікавленими сторонами, тобто розглянули відповідальність компанії перед робітниками, клієнтами та суспільством у вигляді виправдання очікувань щодо «адекватності» та лояльності поведінки компанії у майбутньому.

Необхідно підкреслити, що метою стейкхолдерської концепції є «баланс інтересів зацікавлених сторін» [2], тобто стейкхолдерська концепція розглядає структуру господарювання як портфель різноманітних контрактів, акцентуючи при цьому увагу на значній кількості учасників процесів прийняття рішень. Таким чином, в рамках стейкхолдерської концепції фінансове управління відрізняється від традиційної облікової моделі, яка орієнтована на показник прибутку як кінцевий результат діяльності підприємства, та від більш сучасної вартісної акціонерної (Shareholders) моделі оцінки вартості підприємства, в якій в якості цільової функції розглядається добробут акціонерів або засновників, що кількісно часто трактується в термінах зростання ринкової капіталізації.

Отже, стейкхолдерська концепція оцінки вартості компанії робить наголос на підвищенні добробуту всіх зацікавлених сторін. Тому в умовах соціально-відповідального бізнесу стає важливим задоволення потреб в інформації всіх стейкхолдерів, а це потребує відповідного розкриття інформації у фінансовій звітності.

Концептуальні основи фінансової звітності загалом можна подати у вигляді системи, яка складається із взаємопов'язаних та послідовно розгортаємих елементів:

$$FR = \{I, O, Q, P, C\}, \quad (1)$$

де  $FR$  – концепція фінансової звітності;  $I$  – інтереси користувачів фінансової звітності;  $O$  – функції фінансової звітності;  $Q$  – якісні характеристики фінансової звітності;  $P$  – принципи формування фінансової звітності;  $C$  – основні елементи фінансової звітності, їх природа, класифікація. Як видно з формули, на першому місці в концепції фінансової звітності стоять інтереси користувачів, котрі зумовлюють методологію формування фінансової інформації.

Слід відмітити, що неможливість оцінити та дати часову прив'язку неявних зобов'язань між зацікавленими сторонами призводить до того, що в аналітиці вони не враховуються. Проте цінність неявних зобов'язань напряму залежить від впевненості стейкхолдерів у тому, що компанія своєчасно і у повному обсязі з ними розрахується. У зв'язку з тим, що інформація про фінансовий стан суб'єкта господарювання, яка доходить до зацікавлених сторін, часто є недостатньою та іноді викривленою, то важливим стає правильне подання їм сигналів для аналізу. Тому що на ринку асиметричної інформації виграють ті фірми, які краще подають сигнали для аналізу зацікавленим сторонам через фінансову звітність.

Фінансові сигнали традиційно подаються компаніями через вибір джерел фінансування та дивідендну політику [5]. Набір способів сигналізування є достатньо різноманітним. Одні компанії резервують великі грошові суми, другий варіант сигналізування – низький фінансовий важіль, який свідчить про відмову від повного використання можливостей позикового фінансування, збереження фінансової стійкості, захист від фінансових ризиків. Третій варіант сигналізування стосується зменшення дивідендних виплат. Отже, в рамках врахування інтересів стейкхолдерів необхідно вносити істотні корективи у розкриття інформації у фінансовій звітності як інформаційної бази фінансової

аналітики про неявну фінансову підтримку досягнення стратегічних цілей підприємства.

З урахуванням цих коректив потребує трансформації пасив бухгалтерського балансу підприємства, який поряд з прямими фінансовими зобов'язаннями повинен включати інформацію про неявні зобов'язання компанії перед зацікавленими сторонами стосовно: 1) майбутніх економічних вигід від інноваційності бізнес-процесів, ділової репутації підприємства, компетентності його персоналу (у розділі 1 Пасиву); забезпечення (резервування) очікувань персоналу, клієнтів, суспільства (у розділі 2 Пасиву); відстрочених нематеріальних зобов'язань (розрахунки за гарантії навчання, медичного обслуговування, юридичного захисту, подальшого працевлаштування - у розділі 3 Пасиву); спонтанного фінансування (за рахунок передплат клієнтів в обмін на знижки – у розділі 4 Пасиву).

Варто нагадати, що ефект є абсолютним показником, що характеризує результат діяльності у грошовій оцінці, ефективність є відносним показником, що дає змогу порівняти одержаний ефект з витратами, які необхідно здійснити для одержання запланованого ефекту [6, с.5]. Тому до основних критеріїв оцінювання ефекту задоволення інтересів зацікавлених сторін за даними фінансової звітності пропонується віднести: з позиції власників (акціонерів, інвесторів) – критерій економічного ефекту (обсяг прибутку); з позиції клієнтів – критерій маркетингового ефекту (обсяг виручки від реалізації); з позиції персоналу – критерій соціального ефекту (обсяг забезпечень); з позиції бізнес-процесів – критерій інноваційного ефекту (обсяг капіталовкладень в НДДКР).

За твердженням Р. Фрімана, аналіз успішності реалізації стратегії, орієнтованої на задоволення інтересів зацікавлених сторін, здійснюється таким чином: для кожного показника визначаються цільові значення (мінімальне та максимальне), які порівнюються з фактичним [2]. З позиції визначення ефективності задоволення інтересів зацікавлених сторін, при аналізі фінансової звітності мінімальне та максимальне значення показників очікувань зацікавлених сторін пропонується встановити в діапазоні від 0 до 100% рівня результативності. Так, максимальне значення аналітичних показників добробуту доцільно встановити 100% або 1, а мінімальне відповідно 0, що надасть можливість уніфікувати вимір оцінки за кожною групою економічного впливу та синтезувати їх в єдиний інтегральний показник для проведення багатокритеріального аналізу за даними фінансової звітності.

### **Література**

1. Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.iso.org/iso/catalogue\\_detail?csnumber=42546](http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=42546)
2. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach/ R.E. Freeman. – Boston: Pitman, 1984. – 315 p.
3. Newbould G. Successful Business Politics / G.Newbould, G.Luffman. – London; Gower, 1989.
4. Cornell B. Corporate Stakeholders and Corporate Finance / B.Cornell, A.C.Shapiro // Financial Management. – 1987. - Vol. 16. - p. 5-14.

5. Barton S.L. An empirical test of stakeholder theory predictions of capital structure / S.L.Barton, N.C.Hill, S.Sundaram // Financial Management. - 1989. - № 18(1). – p.36-44.
6. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / Г. В. Савицкая. – [2-е изд., испр.]. - М.: Новое знание, 2004. - 160 с.

**Канцедал Н.А.**

к.е.н., доцент

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

## **ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА СПОСОБИ ВИПРАВЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОМИЛОК**

В бухгалтерському обліку необхідною умовою документування є дотримання відповідних нормативних вимог з оформлення бухгалтерських документів, що забезпечить подальше їх визнання доброякісними та юридично доказовими.

Юридично доказовим слід вважати документ, що містить сукупність фактографічних даних про обставини (дії і події), достатню для обґрунтування у вирішенні спірних питань. Доброякісним слід вважати документ, складений з дотриманням встановлених вимог стосовно мови, виду і форми матеріального носія, наявності обов'язкових та додаткових реквізитів.

Поряд з цим підприємство має забезпечити заходи для запобігання несанкціонованому та непомітному виправленню записів у первинних документах і реєстрах бухгалтерського обліку [1, ст.9 ч.7]. Юридичне трактування означеної законодавчої норми спонукає до зворотного питання: які умови та процедурні аспекти «санкціонованого» і «помітного» виправлення здійснених записів у документах, якщо має місце бухгалтерська помилка?

Слід зауважити, що у чинному законодавстві наразі відсутнє визначення поняття «бухгалтерська помилка». Проте, існує розмежування видів помилок за критерієм «суттєвості». Суттєва помилка – це перекручення даних, яке може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності, несуттєва помилка – це неточність, яка не впливає на рішення таких користувачів [3, п.3].

Ознаками суттєвості облікової інформації є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації, а об'єктами суттєвості – окремі господарські операції, об'єкти обліку, статті фінансової звітності та діяльність підприємства в цілому [6].

Отже, бухгалтерська помилка – це невідображення або викривлення інформації в бухгалтерських документах, допущених в ході математичних підрахунків, ігнорування або неправильної інтерпретації фактів господарського життя.

Спосіб виправлення помилки залежить від періоду, в якому було її допущено. Оскільки помилки поточного року не мають ретроспективного характеру, їх виправлення здійснюється за допомогою коригуючих записів (коректурний спосіб).

Застосування коректурного способу вимагає чіткого дотримання

нормативних вимог [5, р.4], [2, п.9].

Умови застосування коректурного способу: 1) документ не є банківським, касовим, або таким, що фіксує операції з цінними паперами [5, п.4.5]; 2) помилка допущена та виявлена поточному звітному періоді до його закриття; 3) помилка допущена в первинних документах, облікових регістрах і звітах, що створені ручним способом.

Процедурні аспекти застосування коректурного способу: 1) неправильний текст або цифри закреслюються і над закресленим надписується правильний текст або цифри; 2) закреслення здійснюється однією рискою так, щоб можна було прочитати виправлене; 3) виправлення помилки супроводжується надписом «виправлено» та підтверджується підписами усіх осіб, що підписали даний документ із зазначенням дати виправлення.

Помилки минулих звітних періодів мають ретроспективний можуть суттєво викривляти показники фінансової звітності, тому для їх виправлення використовують способи «червоне сторно», «додаткова проводка».

Процедурні аспекти застосування способу «червоне сторно»: 1) сума операції (кореспонденція рахунків) заноситься червоним чорнилом (пастою кулькових ручок) або зі знаком «мінус», а правильний запис (сума, кореспонденція рахунків) заноситься чорнилом (пастою кулькових ручок) темного кольору; 2) внесення даних здійснюється до облікового регістру у місяці, в якому виявлено помилку з одночасним оформленням бухгалтерської довідки; 3) довідка має наводити причину помилки, посилання на документи та облікові регістри, в яких її допущено, підпис працівника, який склав довідку та головного бухгалтера.

Умови застосування способу «додаткова проводка»: 1) помилка виявлена в документах минулого звітного періоду; 2) кореспонденція рахунків є правильною, а сума операції – занижена.

Процедурні аспекти застосування способу «додаткова проводка»: 1) різниця між правильною сумою та заниженою оформлюється додатковим записом у тій самій кореспонденції; 2) внесення даних до облікового регістру здійснюється з одночасним оформленням бухгалтерської довідки; 3) довідка має наводити причину помилки, посилання на документи та облікові регістри, в яких її допущено, підпис працівника, який склав довідку та головного бухгалтера.

Таким чином, класифікаційними ознаками бухгалтерської помилки є:

- 1) період допущення (поточний, минулий звітний період);
- 2) характер неточності (арифметична, методологічна помилка);
- 3) сутність (неправильна кореспонденція, невідображення операції, неправильні записи щодо кількості, номенклатури, обсягу чи суми операції);
- 4) суттєвість (ступінь впливу на показники фінансової звітності).

Ідентифікація бухгалтерської помилки відповідно до наведених класифікаційних ознак дає змогу встановити спосіб виправлення бухгалтерської помилки та її вплив на рішення користувачів облікової інформації. Дослідження ступеню неточності та застосування критерію суттєвості дозволяє кваліфікувати бухгалтерські помилки як «ненавмисні» та

«навмисні». Це дає можливість встановити факти зловживань і шахрайства при застосуванні процедур внутрішнього та зовнішнього контролю й потребує відповідної компетенції та високої професійної майстерності виконавця.

### **Література**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29 груд. 2000 р. № 356 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом МФУ № 391 від 21 черв. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок у фінансових звітах», затверджене Наказом МФУ № 137 від 28 трав. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності». Лист Міністерства фінансів України від 29 лип. 2003 р. № 02340-108 [Електронний ресурс] / Професійна юридична система МЕГА-НАУ. – Режим доступу : <http://www.nau.ua>.

### **Кархачов Ю.В.**

аспірант кафедри економіки підприємства

*Класичний приватний університет, м. Запоріжжя*

## **ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ – ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВИ**

Розуміння важливості ефективного та раціонального використання державних фінансів є запорукою суспільного добробуту, сталого економічного і соціального розвитку країни. Одним із завдань, які необхідно вирішити для досягнення цієї мети є питання організації контролю за використанням державних коштів, яке є дуже актуальним і вкрай необхідним.

На даний час, в нашій країні, на законодавчому рівні державний фінансовий контроль за використанням коштів держави реалізується через декілька видів контрольних заходів, а саме: інспектування, перевірки державних закупівель та державний фінансовий аудит (далі ДФА) [1]. Метою дослідження є визначення переваг та недоліків ДФА у порівнянні з інспектуванням, а також аналіз стану його впровадження в сучасних умовах.

ДФА полягає у перевірці та аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [2].

Інспектування здійснюється у формі ревізії та полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб. Розглянемо основні відмінності між ДФА та інспектуванням:

1. ДФА забезпечує достовірність фінансової звітності.
2. ДФА передбачає виявлення порушень на ранніх стадіях.
3. ДФА проводиться на щорічній основі, що в свою чергу дозволяє краще розуміти суб'єкт господарювання та своєчасно виправляти помилки.
4. Оцінка діяльності суб'єкта господарювання при аудиті базується, як на кількісних так і на якісних показниках.
5. Значна роль відводиться попередньому плануванню.

Для кращого розуміння зазначених відмінностей розглянемо кожен із зазначених пунктів більш детально. Так, при проведенні інспектування ретельному дослідженню підлягають конкретні фінансово-господарські операції, в той час, як питання достовірності фінансової звітності має другорядний характер. В свою чергу, в аудиторському звіті аудитор зобов'язаний провести аналіз достовірності звітності суб'єкта господарювання, що є вкрай необхідним, адже фінансова звітність є одним із найважливіших інструментів інвестора, тому відображення достовірних даних у ній є одним із ключових моментів у прийнятті останніми управлінських рішень.

В ході ДФА можливе проведення моніторингу фінансово-господарських операцій, що дає змогу попередити ймовірні порушення або виправити їх на ранніх стадіях. В свою чергу, інспектування в більшості випадків має справу із фактом виконання операцій, тому їх виправлення менш ймовірне.

На відміну від інспектування аудит проводиться на щорічній основі, що в свою чергу дозволяє краще розуміти суб'єкт господарювання, дає можливість своєчасного виправлення помилок, дає змогу налагодити стосунки із суб'єктом господарювання. Дійсно, більш тісна взаємодія із суб'єктом господарювання сприяє більш глибокому та всебічному його пізнанню. Аудитору надається змога без часових обмежень знайомитись із процесами, які складають основу фінансово-господарської діяльності суб'єкта, виділяти із цих процесів ризикові – суттєві операції в діяльності суб'єкту аудиту.

На відміну від ревізії, де роль об'єкту контролю відведено фінансово-господарській операції та первинним документам, що підтверджують її здійснення, в ході ДФА більше досліджується якість самої системи в якій відбуваються дані операції. Тобто акцент робиться на надійність системи, її здатність не допускати виконання помилкових або високо ризикових операцій.

Однією із найголовніших відмінностей ДФА у порівнянні із ревізією є відведення значної частини часу від усіх етапів контрольного заходу на попереднє планування. Це обумовлене тим, що ДФА проводиться впродовж усього бюджетного року, тому в аудитора є достатньо часу для обговорення та вирішення існуючих проблем. А це, в свою чергу означає, що більшість із цих

проблем не буде включена до звіту аудитора і його складання та підписання у порівнянні з актом ревізії буде займати значно менше часу.

Проте, як і будь-який контрольний захід, ДФА не є ідеальним рішенням та має певні моменти, які можна вважати недоліками даного підходу щодо організації контролю. По-перше, як вітчизняний так і зарубіжний підхід щодо організації та проведення аудиту спрямовані на аналіз суттєвого (ризикового) у діяльності суб'єкта господарювання. І це добре, проте виникає питання, а як же аудитору встановити межі суттєвості, якщо він тільки-но розпочав проведення аудиту на досить великому підприємстві? Очевидно, що при проведенні ревізії цей момент не такий суттєвий, адже за матеріалами попередніх контрольних заходів суб'єкта господарювання можливо виділити необхідні операції.

По-друге, запровадження аудиту пов'язане із підготовкою кваліфікованих кадрів нового типу, з новим мисленням щодо організації та проведення фінансового контролю, знанням нових та міжнародних нормативних документів. Це, в свою чергу, потребує значних фінансових та часових ресурсів, що ускладнює швидке "розгортання" ДФА на об'єкті контролю.

По-третє аудит передбачає отримання результатів (налагодження системи внутрішнього контролю) у довгостроковій перспективі, а ревізія у короткостроковій (показники за результатами проведення ревізії), що передбачає наявність віддачі від контрольного заходу із затримкою.

Крім того, важливим моментом при запровадженні передової іноземної практики використання ДФА є адаптація цієї практики до середовища саме нашої країни, враховуючи її адміністративно-територіальний поділ, законодавство, власний досвід у проведенні та організації контрольних заходів.

Для аналізу стану впровадження ДФА проведемо аналіз статистичних даних діяльності Контрольно-ревізійного управління за 2009-2011 роки. В нашому дослідженні нас будуть цікавити показники загальної кількості проведених контрольних заходів та питома вага кожного окремого контрольного заходу (табл. 1).

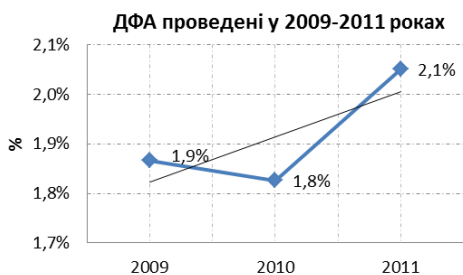
Таблиця 1

Структура контрольних заходів проведених КРУ протягом 2009-2011 років

Рік	Ревізії	ДФА	Перевірки державних закупівель	Комісійні перевірки	Внутрішні перевірки
2011	12476	269	584	35	24
2010	14179	276	746	166	25
2009	15261	300	754	32	29

Як ми бачимо за даними статистичних звітів Контрольно-ревізійного управління за 2009-2011 роки [3] кількість контрольних заходів проведених службою поступово зменшувалась з 16376 в 2009 році до 13888 проведених заходів в 2011 році. В структурі проведених контрольних заходів найбільшу частину займали ревізії фінансово-господарської діяльності та місцевих бюджетів в середньому по роках 92,8%, перевірки державних закупівель 4,6% та ДФА з часткою 1,9%. Кількість проведених комісійних перевірок та

внутрішніх перевірок в сумарному виразі займають менше 1% від загальної кількості проведених контрольних заходів. Зменшення кількості проведених ревізій на 1082 протягом 2010 року та на 1703 протягом 2011 року у порівнянні з минулим роком, можна пояснити переходом від ревізій до інших, більш ефективних типів контрольних заходів, які дозволяють попереджати та



ефективніше усувати недоліки, помилки та порушення. В той же час, аналізуючи кількість проведених аудитів за 2009-2011 роки, можна зазначити, що питома вага обсягу ДФА протягом досліджуваного періоду має тенденцію до збільшення. Так, у 2009 та 2010 роках кількість проведених аудитів складала 1,9% та 1,8% від загальної кількості проведених контрольних заходів, а в 2011 році вже 2,1% відповідно. Зазначене свідчить про актуальність у запровадженні цього виду контрольного заходу та необхідність його більш детального дослідження з боку науковців та практиків.

### Література

1. Закон України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" від 26.01.1996 №2939-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
2. Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання, затверджений постановою Кабінету міністрів України від 25.03.2006 №361. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/361-2006-п>.
3. Звіти про результати діяльності органів державної контрольно-ревізійної служби за 2009-2011 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua>.
4. Відстеження ризикових операцій – головна "фішка" фінансового аудиту. Фінансовий Контроль. – 2006. - №1. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/35403>.
5. Гуцаленко Л.В., Дерій В.А., Коцупатрий М.М. Державний фінансовий контроль. Навч. посібн. – К. "Центр учбової літератури", 2009. – 424с.

### Стреніна Н.С., Ковтун Д.С.

студенти 3 курсу спеціальності менеджмент ЗЕД  
*Донецький державний університет управління, м. Донецьк*

## НЕОБХІДНІСТЬ І НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

На сучасному етапі розвитку економіки України відбувається вдосконалення стандартів бухгалтерського обліку, основою якої є Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), проте його якісний рівень потребує суттєвих змін як на національному так і міжнародному рівні.

МСБО – система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. МСБО виникли внаслідок інтеграційних процесів в економіці й спрямовані на зближення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в різних країнах світу. МСБО не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку. Вони описують загальні правила оцінки та подання інформації у фінансових звітах.

МСБО мають рекомендаційний характер і є міжнародним орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в усьому світі [1].

Якщо вітчизняні стандарти декларують переваги форми над змістом, то основною метою міжнародних стандартів фінансової звітності є одержання максимально достовірної інформації про стан компанії, яка необхідна інвесторам для коректної оцінки й складання достовірних прогнозів, а також використання отриманої інформації для управлінських цілей.

Основними передумовами необхідності удосконалення бухгалтерського обліку відповідно до МСБО є:

- економічні реформи, внаслідок яких країна перейшла до ринкової економіки;
- приватизація майна, що сприяло створенню значного приватного сектору економіки;
- самостійне господарювання суб'єктів економіки, яке розпочалося після розширення вертикальних і горизонтальних господарських зв'язків, яким для прийняття рішень необхідна якісна інформація, яка відображає усі економічні процеси;
- стара бухгалтерська звітність, яка не відповідає міжнародним вимогам, бо не відображає реального стану підприємства;
- збільшення кількості підприємств, що займаються міжнародним бізнесом;
- вихід українських підприємств на міжнародні фінансові ринки вимагає надання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів;
- потреба в значних іноземних капіталах;
- поступова інтеграція в європейський економічний простір [2].

Привабливість міжнародних стандартів фінансової звітності пояснюється, насамперед, тим, що єдина система дозволить покращити якість звітності та її корисність для прийняття рішень інвесторами, порівнянність та зрозумілість в умовах зростаючої інтеграції фінансових ринків.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» бухгалтерський облік повинен ґрунтуватися на таких основних принципах: консерватизму (обачності); повного висвітлення; автономності підприємства; послідовності; безперервної діяльності; нарахування; відповідності; превалювання сутності над формою; історичної собівартості; єдиного грошового вимірника; періодичності (облікового періоду) [3]. У той час коли міжнародні стандарти в концептуальних основах бухгалтерського обліку поряд із принципами виділяють умовності обмеження і

процедури обліку. У бухгалтерському обліку застосовують специфічні умовності, принципи й обмеження.

Особливістю МСБО є те, що при роботі з звітністю вони рекомендують відштовхуватися не від законодавчих норм, а від економічних реалій.

МСБО слід розглядати як один із основних факторів продовження і активізації реформи бухгалтерського обліку в Україні. Розуміння основоположних ідей і суті міжнародних стандартів обліку забезпечить в подальшому коректний підхід до застосування в українській практиці бухгалтерських рішень.

Зближення різних систем обліку і звітності є реальним процесом, хоча тривалим і непростим. Разом з тим, це дає деякий час і можливість таким країнам як Україна, де відмінності залишаються суттєвими, краще зрозуміти суть трансформацій і попрацювати над створенням необхідної інфраструктури для повноцінного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності [4].

### **Література**

1. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: Монографія / О.М. Петрук. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.
2. Вдосконалення національних стандартів бухгалтерського обліку до відповідності міжнародним стандартам бухгалтерського обліку // Економічні науки – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч. 1. – 2012.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
4. Домнина Т.Н. Проблемы и перспективы интеграции международных стандартов учета и финансовой отчетности в систему украинского бухгалтерского учета // Т.Н. Домнина - Научный вестник ДГМА, №1 (7Е), 2011.

### **Кравченко О.П.**

студентка 5 курсу спеціальності облік і аудит  
*Національний авіаційний університет, м. Київ*

## **ПРОБЛЕМА ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЯКІСТЬ, ЯК СКЛАДОВОЇ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В умовах сучасності, коли метод інтенсивного виробництва пішов в минуле і гостро стоїть проблема мінімізації витрат, єдиним діючим методом досягнення конкурентоспроможності товаром є підвищення якості. Будь-які заходи по підвищенню якості продукції відображаються на собівартості продукції, а отже важливо розуміти правильні механізми ведення обліку саме цих витрат.

Забезпечення якості продукції пов'язане з певними витратами. Вони утворюються на всіх етапах і стадіях життєвого циклу виробу: від маркетингу і аналізу ринку до утилізації. Всі витрати, пов'язані з якістю продукції, можна розділити на науково-технічні, управлінські та виробничі [1, с.263]. Інформація про витрати на забезпечення якості потрібна для організації контролю за їх

зниженням, більш точного способу визначення собівартості окремих видів продукції або послуги, а також собівартості виробничих ресурсів [4, с. 136].

Щоб система бухгалтерського обліку була ефективною, треба виявляти всі складові витрат, пов'язані з якістю, і аналізувати зібрані дані. Але цей підхід повинен бути практичним, це важливо для отримання більш або менш чіткої картини розподілу сумарних витрат, пов'язаних з якістю, використовуваної для обґрунтування потрібних дій по підвищенню якості [3, с.64].

Якщо ж головною метою зусиль по скороченню витрат підприємства служать витрати на якість, то їх треба ясно бачити. Не можна їх «розкидати» по різних статтях витрат [4, с.69].

Основні принципи обліку витрат на якість:

- періодичність, взаємозв'язок з видами діяльності, реалізованими в системі якості;
- економічна значимість витрат, децентралізація;
- використання єдиних планово-облікових одиниць виміру, достатність інформації;
- наступність і багаторазовість використання, бюджетне (кошторисне) управління витратами [2, с.85].

Важливо, щоб складання внутрішніх інструкцій і відповідальність за збір, обробку та облік інформації про витрати, пов'язані з якістю, були закріплені за контролюючим органом або спеціально призначеною особою, це має сприяти виконанню наступних трьох найважливіших вимог до програми обліку зазначених витрат:

- повинна бути підтверджена економічна виправданість самої програми;
- витрати на збір відповідної інформації повинні залишатися в розумних межах;
- повинна бути налагоджена ефективна командна робота між економічними підрозділами та відділом якості, і підрозділом якості [3, с.232].

Отже, основними проблемами обліку витрат на якість є те, що збір і аналіз інформації про витрати не закріплені за контролюючим органом; облік витрат на підприємстві ведеться не накопичувальним чином, а по кварталах, роках; дані про витрати не повні і документально не описуються; відсутня загальноприйнята досконала класифікація витрат на якість. Також процес впровадження нового управлінського обліку є трудомістким і вимагає матеріальних витрат.

### **Література**

1. Особливості обліку витрат на якість продукції / Статті з бухгалтерського обліку у. URL:<http://www.clerka.net/75.html>
2. Принципи планування і обліку витрат на якість URL: <http://quality.eup.ru/ECONOM/ppzk.htm>
3. Экономика качества. Основные принципы и их применение /под ред. Дж. Кампанеллы / пер. с англ. А. Раскина / Науч. ред. Ю.П. Адлер и С.Е. Щепетова – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 232 с.
4. Курочкина И.П. Совершенствование учета и контроля затрат на качество продукции машиностроения.

**Куценко Ю.С.,**

магістр спеціальності облік і аудит

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ*

## **ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ**

Метою експрес-аналізу є наочна і нескладна за часом виконання та трудомісткістю алгоритмів, що реалізуються, оцінка фінансового добробуту і динаміки розвитку підприємства.

Експрес-аналіз виконується в три етапи:

- підготовчий;
- попередній огляд бухгалтерської звітності;
- аналіз бухгалтерської звітності.

Основними методами, що застосовуються при проведенні даного виду дослідження є вертикальний і горизонтальний аналіз.

Вертикальний аналіз передбачає поетапне, від укрупнених статей до окремих елементів в залежності від ступеня деталізації, вивчення структури ключових статей майнового й фінансового положення підприємства.

Горизонтальний аналіз дозволяє дослідити динаміку абсолютних показників бухгалтерської звітності, яка відбувалась на підприємстві протягом ряду звітних періодів.

Основним джерелом вихідної інформації експрес-аналізу є бухгалтерська звітність досліджуваного підприємства.

Початковим етапом експрес-аналізу є оцінка фінансового стану за даними бухгалтерського балансу, діагностика динаміки й структури статей якого проводиться за допомогою одного з наступних способів [1, 2]:

- аналіз безпосередньо статей балансу без їх попередньої зміни;
- складання ущільненого порівняльного аналітичного балансу шляхом агрегування однорідних за складом елементів балансових статей;
- проведення додаткового коректування балансу на індекс інфляції з наступним агрегуванням статей у необхідному аналітичному розрізі.

Експрес-аналіз здійснюється в основному за даними Балансу форми 1 [3].

Мета першого етапу — переконатися в тому, що баланс готовий до читання. Для цього проводиться проста лічильна перевірка балансу за формальними ознаками і по суті. На цьому етапі необхідно перевірити правильність заповнення граф, наявність усіх необхідних реквізитів, підписи відповідальних осіб, наявність всіх необхідних форм і додатків, перевірка валюти балансу і всіх проміжних підсумків.

На другому етапі необхідно ознайомитися з пояснювальною запискою до звіту, оцінити тенденції основних показників діяльності, якісну модифікацію в майновому і фінансовому становищі підприємства.

Основний етап в експрес-аналізі — це третій етап, тобто безпосередній аналіз балансу і інших форм бухгалтерської звітності. На цьому етапі здійснюється розрахунок коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Основні результати експрес-аналізу бухгалтерського балансу і супутньої звітності можна оформити по-різному — у вигляді сукупності показників, короткого текстового звіту, серії аналітичних таблиць та інше.

### **Література**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затверджено наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”, затверджено наказом МФУ від 31.03.1999 р. № 87.
3. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник, К.: Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.

### **Куцинська М.В.**

асистент кафедри обліку і аудиту,

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ*

## **ОБЛІК І АУДИТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Трансформація ринкових відносин в Україні, яка викликана запровадженням Стратегії інноваційного розвитку, вимагає від держави удосконалення механізмів управління підприємствами різних галузей та економікою загалом. Розвиток економіки будь-якої держави у сучасних умовах функціонування світового ринку залежить від використання у суспільному виробництві новітніх технологій, форм і методів господарювання та управління. Мова йде про практичну реалізацію результатів інноваційної діяльності, якість якої, певною мірою, залежить від рівня її інформаційно-облікового забезпечення. Розмаїття інноваційних процесів визначає необхідність побудови адекватних облікових моделей, в яких відобразатимуться витрати на створення інноваційного продукту, його оприбуткування, формування і використання джерел покриття витрат та ін.

На сьогоднішній день питанням вирішення проблем та створення наукової бази для обліку і аудиту інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки України, враховуючи їх особливості, в спеціальній літературі приділяється увага, однак досить тезисно. Так, в деяких працях наводяться підходи до створення інформаційного забезпечення обліку витрат та доходів інноваційної діяльності [1, с. 58-60], до формування моделі облікового відображення господарських операцій, пов'язаних з виникненням витрат на інновації, й відповідних показників у фінансовій звітності [2, с. 73] та пропонуються напрямки щодо розробки обліково-аналітичного забезпечення створення даних щодо інновацій конкретних галузей економіки України, зокрема сільського господарства [3, с. 78-79].

До основного з недоліків чинних в Україні стандартів бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів аудиту, погоджуючись з думкою Кантаєвої О.В. та Казьміна Є.В. [3, с. 58], можна віднести відсутність єдиної системи реєстрів і рахунків для відображення витрат, доходів і результатів

інноваційної діяльності. Більше того, існуючі облікові моделі не відповідають розмаїттю інноваційних процесів і не дають достатньо достовірних даних для проведення аналізу і регулювання у сфері інновацій, зокрема окремих складових інноваційного процесу (новації, інновації, дифузія інновацій тощо) та пов'язаних з ними витрат та доходів, оскільки, наприклад, існуючі облікові моделі витрат не відображають дійсного складу самих витрат за їхнім цільовим призначенням та змістом, що унеможливує виділити витрати окремих видів діяльності, зокрема витрат інноваційного характеру серед загальних сум витрат підприємства, а всередині них – окремих напрямів, підвидів, зокрема тих, що відносяться до конкретних етапів інноваційного процесу, котрий здійснюється на відповідному підприємстві. Існування такої проблеми ускладнює процес здійснення окремих аудиторських процедур щодо перевірки правильності відображення сум витрат, які безпосередньо віднесено до витрат інноваційного характеру, та оцінки цільового використання сум, котрі спрямовані на здійснення інноваційної діяльності підприємством. Отже, потребують розробки методичні підходи до обліку та аудиту витрат, доходів та результатів інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки України з урахуванням специфіки функціонування таких підприємств та їх інноваційної діяльності.

Не менш актуальною з проблем обліку і аудиту інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки України є відсутність типових форм калькуляцій витрат, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності, та звітності щодо інноваційної діяльності, які мають бути розроблені відповідно до потреб різних підприємств, враховуючи особливості їх діяльності. Відсутність таких форм документів ускладнює роботу аудитора під час проведення перевірки інноваційної діяльності, оскільки всі дані щодо витрат інноваційного характеру та джерел їх фінансування в інших типових формах бухгалтерського обліку наводяться узагальнено, без деталізації за напрямками такого виду діяльності підприємства.

Загалом більшість проблем аудиту інноваційної діяльності, які притаманні сьогодиншньому етапу розвитку економіки України, пов'язані з відсутністю достатнього державного регулювання у вигляді норм чинного законодавства щодо обліку інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки, а також пов'язані з відсутністю окремих стандартів аудиту щодо такого специфічного напрямку діяльності сучасних підприємств як інноваційна діяльність.

Таким чином, вирішення актуальних проблем обліку і аудиту інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки України взаємопов'язане та потребує нагального вирішення, чому безпосередньо має сприяти формування нормативно-законодавчої бази, яка регулюватиме питання обліку і аудиту усіх складових інноваційного процесу.

### **Література**

1. Кантаєва О.В. Проблеми аудиту діяльності підприємств та напрямки їх вирішення / О.В. Кантаєва, С.В. Казьмин // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2011. - № 3(57). – С. 58-61.

2. Гик В.В. Узагальнення інформації про витрати на інновації у звітності підприємства / В.В. Гик // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління». – Сімферополь: ДІАЙП, 2012. – С. 72-73.

3. Дідух Д.М. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Д.М. Дідух // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління». – Сімферополь: ДІАЙП, 2012. – С. 77-79.

**Киян А.М.**

аспірант кафедри фінансів підприємств

*Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, м. Київ*

## **НЕОБХІДНІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЗА ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ У АГРОХОЛДІНГУ**

Результативне управління суб'єктами ринкової економіки обумовлюється, насамперед, наявністю попередньо створеної інформаційної бази необхідної для прийняття управлінських рішень. Особливого значення набуває достовірність і точність фінансової звітності, спираючись на яку суб'єкт господарювання обирає собі бізнес-партнера, встановлює взаємини і визначає форми розрахунків зі своїми клієнтами і постачальниками, вирішує питання про вкладення власних коштів. В останній час найбільш актуальним стає складання звітності за міжнародними стандартами.

Українські аграрні підприємства, зокрема, зрозуміли концепцію прозорості фінансової звітності, що необхідна для залучення іноземного капіталу. Прибутковість українських підприємств (а особливо аграрного сектору) залишається конкурентоспроможною, вказуючи на існуючий потенціал до зростання.

Дослідженню проблем внутрішнього контролю та споріднених з ним обліково-аналітичних функцій присвячені роботи українських та російських науковців: В.Д. Андреева, М.Т. Білухи, А.М. Богомолова, В.В. Бурцева, Ф.Л. Бутинця, Б.І. Валуєва, Е.К. Гільде, С.Ф. Голова, Ю.А. Данилевського, Ф.Л. Дефліза, Н.І. Дорош, І.М. Дмитренко, Є.В. Калюги, М.Д. Корінько, Л.М. Крамаровського, М.В. Кужельного, А.М. Кузьмінського, В.Ф. Максимової, Г.В. Максимової, М.В. Мурашка, Л.В. Нападівської, В.Ф. Палія, В.П. Пантелєєва, О.А. Петрик, І.І. Пилипенка, М.С. Пушкаря, Дж. Робертсона, В.С. Рудницького, Я.В. Соколова, В.В. Сопки, Л.В. Сотникової, Л.О. Сухаревої, М.Г. Чумаченка, В.О.Шевчука та інших.

Внутрішній контроль повинен поширюватися на аграрні підприємства всіх форм власності, але особливо важливим він є для великих структур корпоративного типу, які мають самостійні підрозділи.

Проблеми інформаційного забезпечення менеджменту групи агрокомпаній, які мають усуватися відділом внутрішнього контролю включають:

а) Недостатній розвиток та інтеграція інформаційних систем та систем ведення обліку. Так, наприклад, господарства, що входять до групи компаній, можуть поєднувати як ручні способи обліку так і комп'ютеризовані. В останньому випадку також може відрізнятись і програмне забезпечення, що суттєво ускладнює процес консолідації та аналізу фінансової звітності.

б) Відсутність єдиної облікової політики та підходів для оцінки активів та пасивів підприємства. Таким чином аграрні підприємства, що входять до холдингів можуть за відмінними методологіями розглядати реалізацію/придбання товарів та послуг, дебіторську/кредиторську заборгованість, класифікувати витрати, обліковувати запаси, враховувати грошові надходження. Також виникає питання щодо обліку і оцінку основних засобів, які мають неоднаковий термін корисної служби й можуть втрачати корисність при використанні, потребують ремонт, вибувають та прибувають протягом звітного періоду.

Найважливіше місце в цьому аспекті займає оцінка біологічних активів. Відомо, що відповідно до МСФЗ 41, біологічний актив - це будь яка жива тварина чи рослина. Первісне визнання біологічних активів та оцінка на наступні звітні дати відбувається за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на продаж, якщо їх справедлива вартість не може бути надійно оцінена. [2, с.12]. На практиці застосовують «біо модель» - фінансові розрахунки по рослинництву та тваринництву, які враховують очікуваний позитивні грошові потоки (базуються на урожайності рослин/продуктивності тварин, площі під агрокультурами/поголів'я худоби, майбутню вартість агропродукції) та грошові відтоки (витрати до доведення врожаю до стану готовності, витрати на збір агропродукції, її збут, витрати на догляд за тваринами та пов'язані з цими процесами супутніми витратами) з урахуванням ставки дисконтування (до дати збору врожаю/оприбуткування продукції тваринництва). Існує значна вірогідність допущення неточностей в усіх показниках «біо моделі», таким чином викривляючи фінансову звітність компанії. Базові показники в модель вносяться на локальному рівні - спеціалістами з виробництва. В подальшому модель проходить через відділ внутрішнього контролю, яка аналізує її на точність, реалістичність та співставляє з оцінками експертів.

в) Аграрні підприємства також отримують субсидії, головним чином з ПДВ. Низька кваліфікація кадрів на місцях і використання касового методу обліку доходів спотворюють цифри у фінансовій звітності, що потребує корегування на централізованому рівні.

г) Так як агробізнес суттєво пов'язаний із кліматичними та погодними умовами, на підприємствах особливої важкості набуває процес бюджетування та планування. Хоча він і не має прямого впливу на фінансову звітність компанії, однак потребує чіткого оперативного надходження даних із підприємств холдингу до централізованого органу фінансового контролю, таким чином забезпечуючи ефективне управління підприємствами.

д) В підприємствах корпоративного типу важливим є виділення внутрішньо групових операцій та балансів із консолідованої звітності, що може бути реалізовано лише на рівні холдингу.

е) Постійне інвестування та розширення групи ініційоване материнською компанією, дуже часто потребує обрахунок гудвілу та його регулярний тестування на знецінення, що також має бути «під контролем».

є) Так як агрохолдинги у значній мірі фінансуються за рахунок кредитного капіталу, першочерговим постає питання контролю за станом кредиторської заборгованості, контролю за використанням кредитних лімітів, контролю за виконанням особливих умов кредитних договорів (covenants).

Таким чином, можна зробити висновок, що контроль за інформаційним забезпеченням внутрішніх та зовнішніх користувачів однозначно потрібен на підприємствах корпоративного типу.

На сьогоднішній день, на вітчизняних аграрних підприємствах, як правило, відсутня сама система внутрішнього контролю, або в наявності є лише окремі її елементи, часто неузгоджені між собою. Контроль на аграрних підприємствах здійснюється більше не окремим підрозділом компанії а саме його виконавчим підрозділами.

Розподіл обов'язків контролю й фінансового менеджменту має знизити ризик навмисного крадіжки, змови, маніпулювання показниками, а також зменшити навантаження у виконавчому (управлінському) відділі компанії.

### **Література**

1. Зайцев В.М. Шляхи удосконалення внутрішнього контролю в акціонерних товариствах - Економіка та Держава. - 2008 - №1.
2. Міжнародний Стандарт Фінансової Звітності № 41 від травня 2008р. – електронна версія: <http://www.iasplus.com/en/standards/standard40>
3. Ксьонжик І. В. Особливості організації внутрішнього контролю на аграрному підприємстві – електронна версія: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1195/1/Ksenzhyk.pdf>

**Михайленко О. Г.**

аспірант

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

## **ФАКТОРИ, ЩО ВРАХОВУЮТЬСЯ ПРИ ПОБУДОВІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКІСТІ АУДИТУ**

В сучасних ринкових умовах економіки зрозуміло, що аудиторським послугам недостатньо відповідати законодавству України та Міжнародним стандартам аудиту прийнятим на рівні національних. Виникає потреба застосування нового системного підходу у вирішенні питань щодо підвищення якості аудиту, що забезпечив би формування системи якості яка враховує всі зовнішні та внутрішні фактори впливу на якість аудиторської діяльності. Існує велика кількість таких факторів. З метою підвищення якості аудиторських послуг їх варто дослідити і класифікувати. Всі фактори

доцільно поділити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні фактори впливу, залежно від середовища їх функціонування.

Діяльність кожного підприємства здійснюється у зовнішньому середовищі та піддається впливу багатьох чинників. Аудиторські фірми не є винятком. На їх діяльність впливає рівень політичної, економічної та фінансової стабільності, прозорість законодавства. Тому зовнішні фактори ми об'єднали в чотири групи: інституційно-правові, економічні, політичні, цільові.

Інституційно-правовими є фактори пов'язані з управлінням, регулюванням окремих сфер, галузей економіки, суспільних відносин, станом суспільних інститутів (законотворчої бази, боротьби з конкуренцією), загальним технологічним рівнем (рівнем інноваційної активності й ступенем розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій) [2]. Враховуючи, що в нашому випадку об'єктом, який підпадає під дію даної групи факторів є якість аудиторських послуг, то їх коло можна конкретизувати і виділити такі основні: зміни міжнародного законодавства, стан системи законодавчого регулювання в країні та в кожному з її регіонів, рівень конкуренції в галузі, рівень технологічного забезпечення галузі, наявність у клієнтів системи внутрішнього контролю.

Економічні фактори, які здійснюють вплив на якість аудиторських послуг варто поділити на три підгрупи:

- макроекономічні, що включають динаміку та об'єми ВВП, відсоткову ставку, існуючу систему оподаткування в країні, рівень інфляції та її зміни;
- галузеві: кон'юнктура ринку в галузі, стадії розвитку галузі;
- регіональні: темпи росту інвестицій в регіональній економіці, наявність необхідних для ефективної діяльності ресурсів в конкретному регіоні.

Під політичними факторами забезпечення якості аудиту розуміється рівень політичної стабільності в усіх регіонах України та в державі в цілому. Чим вищий рівень політичної стабільності, тим більш якісним є аудит.

До цільових факторів впливу відносимо очікування всіх користувачів аудиторської інформації та інтереси клієнтів.

Окрім зовнішнього не варто забувати і про внутрішнє середовище, вплив якого є не менш значущим. Вітчизняні та зарубіжні економісти у своїх роботах пропонують різні підходи до групування внутрішніх факторів, які впливають на якість. Серед основних це економічні, технічні, соціальні та організаційні. Але дослідивши стандарти ISO, Міжнародні стандарти аудиту [3] та законодавство України [1, 5] в частині вимог до якості аудиторських послуг та їх організації, можна сказати, що для забезпечення якісних аудиторських послуг потрібна достатня матеріальна база, кваліфіковані людські ресурси, ефективна організаційна структура і чітке управління. Тому доцільно виділити такі три групи внутрішніх факторів впливу:

- Матеріальна база. Куди відносимо забезпечення матеріально-технічними і фінансовими ресурсами, наявність інфраструктури комунікацій та каналів зв'язку, інформаційних ресурсів.

- Людський фактор. Включає освіту, кваліфікацію, здатність і навички персоналу, його особисті якості та досвід роботи, зацікавленість працівників у підвищенні якості.
- Організаційна структура та управління. Сюди входить організація роботи персоналу, організація роботи з клієнтами, наявність на фірмі системи внутрішнього контролю та системи стандартизації і методології, корпоративна культура.

Враховуючи все вищевказане, можна зробити висновок, що формування на аудиторській фірмі системи внутрішнього контролю з врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу дозволить забезпечити високу якість аудиту.

### **Література**

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-XII - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>.
2. Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярук Т. В., Тур І. Ю., Шведова Г. М. Національна економіка. Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2011. – 248 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: «Видавництво «Фенікс», 2010. – 871с.
4. Петруня Ю. Є. Маркетинг: навч. Посібник / Ю. Є. Петруня. – К.: Знання, 2007. – 325 с.
5. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», затверджене рішенням АПУ від 27.09.2007 №182/4 зі змінами згідно рішення АПУ від 30.06.2011 №232/9. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/temp/2077494523.doc>.

**Огородник М.М.,** к.е.н., доцент;  
**Новак У.П.,** к.е.н.

*Національний лісотехнічний університет України, м. Львів*

## **ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ ТА ЕКОЛОГІЧНА ЕКСПЕРТИЗА В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ**

В останні десятиліття спостерігається тенденція усвідомлення суспільством соціально-економічного прогресу в світі зі збереженням якості навколишнього середовища. У зв'язку з цим на конференції ООН у м. Ріо-де-Жанейро (1992р.) була прийнята концепція сталого розвитку. Для того, щоб ця концепція в Україні сприяла виходу з економічної кризи і переходу до економічного зростання та соціально-екологічного прогресу, необхідно принципово змінити підхід до інвестиційної політики, враховуючи повною мірою екологічний чинник [1]. Наслідки непродуманих інвестиційних рішень з погляду охорони навколишнього середовища є не так очевидними, як матеріальні і фінансові витрати, але можуть в майбутньому вплинути на економічні результати діяльності суб'єктів господарювання.

Одними з ефективних інструментів охорони навколишнього природного середовища, підвищення якості життя як окремої людини, так і суспільства загалом, переходу від екологічно небезпечної до екологічно безпечної економіки, захисту конституційних прав людини на екологічно безпечне життя є екологічний аудит і екологічна експертиза.

До недавнього часу, як справедливо стверджують фахівці [2], у вітчизняній практиці була відома і широко застосовувалася лише екологічна експертиза, яка, здебільшого, спрямована на запобігання негативного впливу виробничо-господарської діяльності підприємствами, які тільки планують її здійснювати. Функціонуючі ж підприємства, зазвичай, піддавалися плановому, а на практиці – нерідко епізодичному екологічному контролю з боку різних спеціально уповноважених державних органів. Зацікавленість самих господарюючих суб'єктів у проведенні екологічних досліджень територій і виробництва (або інших видів діяльності) була вкрай невисокою.

Оцінку ступеня екологічної безпеки під час планування та реалізації виробничо-господарської діяльності підприємств відобразимо на рис. 1.

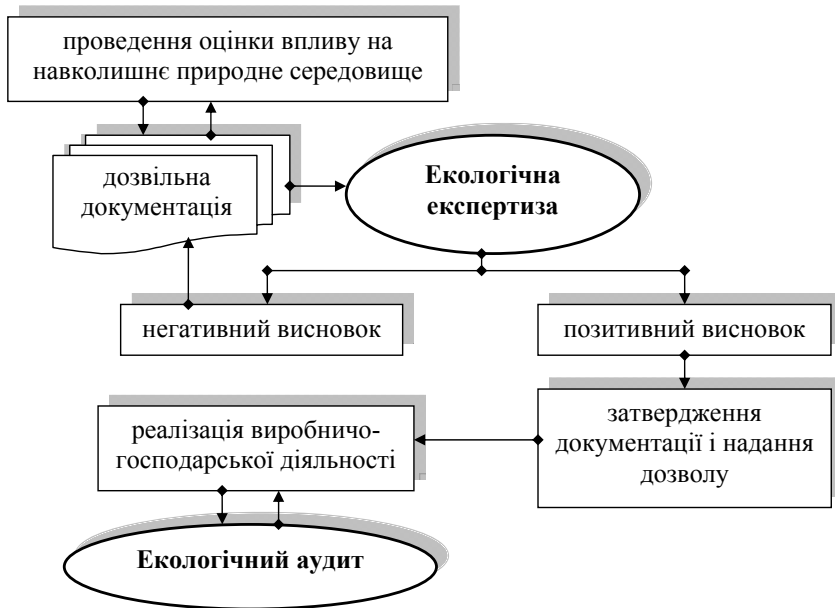


Рис. 1. Оцінка ступеня екологічної безпеки під час планування та реалізації виробничо-господарської діяльності підприємств

Важливо чітко визначити, у чому полягає принципова відмінність екоаудиту від екологічної експертизи. Досвід проведення екологічних аудитів свідчить, що за змістом екологічний аудит містить риси екологічної експертизи (з точки зору перевірки документації і відповідності діяльності

природоохоронному законодавству). Але її функції законодавчо обмежені в межах висновків, що визначають, встановлюють або оцінюють невідповідність вимогам природоохоронного законодавства. Зазвичай, це функції дозволу на реалізацію запланованої виробничо-господарської діяльності (інвестиційного проекту). Спеціально уповноваженим органом у сфері екологічної експертизи проводиться перевірка і дається оцінка відповідності екологічним вимогам, а також визначається допустимість реалізації проекту в цілях попередження можливого несприятливого впливу на навколишнє природне середовище і пов'язаного з ним соціальних, економічних і екологічних наслідків.

Результати ж проведення екоаудиту не мають юридичної сили як рішення екологічної експертизи і не є обов'язковими для виконання чи представлення у державні органи. Екологічний аудит не тільки надає висновки про можливі негативні впливи на навколишнє природне середовище, але й надає кваліфіковані рекомендації щодо заходів при проектуванні чи будівництві, визначає витрати на проведення цих заходів. А у разі складних інвестиційних проектів екологічний аудит доцільно проводити перед екологічною експертизою так, як великі фірми проводять фінансовий аудит перед перевіркою фінансової діяльності податковою інспекцією [2]. Так, врахування природоохоронних вимог у повному обсязі у процесі прийняття рішень ще на стадії проектування робить проект у 3-4 рази дешевшим, ніж наступне доукомплектування очисним устаткуванням вже збудованого об'єкта, а витрати на ліквідацію екологічних наслідків техногенних аварій виявляються у 30-35 разів вищими за ті витрати, які знадобилися б для розробки екологічно чистої технології.

Потенційні інвестори можуть прийняти обгрунтовані рішення про вкладання грошових коштів у діяльність підприємств, орієнтуючись на отриману в процесі здійснення процедур екологічного аудиту оцінку інвестиційної привабливості, висновок екоаудитора про достовірність документації і відповідність діяльності підприємств вимогам природоохоронного законодавства. Внаслідок проведення екологічного аудиту виробничо-господарської діяльності підприємств можуть бути зменшені витрати, пов'язані із занепокоєнням потенційних інвесторів (передусім, іноземних) нести відповідальність за забруднення навколишнього середовища. Тому у сучасних умовах реформування економіки, зміни системи законодавства і стратегії на входження у світове співтовариство стрімко зростає його роль, як одного шляхів мінімізації антропогенного впливу на навколишнє середовище.

Екологічний аудит може істотно вплинути на покращення екологічної ситуації, насамперед, на рівні окремих промислових підприємств. Опіраючись на незалежний кваліфікований аналіз та комплексну оцінку еколого-економічних проблем, екологічний аудит дає змогу швидко та якісно отримувати потрібні результати.

На сьогодні керівникам підприємств варто усвідомити, що ігнорування екологічного чинника у довгостроковій перспективі може призвести до виникнення проблем, зокрема, до дисбалансу у вітчизняній економіці.

Екологічне удосконалення є економічними та конкурентними перевагами, яких можна легко досягти, створивши на підприємстві дієву систему екологічного менеджменту, здійснивши екологічний аудит, або ж отримати сертифікат ISO 14000 з подальшим дотриманням екологічних вимог у своїй виробничо-господарській діяльності.

### **Література**

1. Проблемы инвестиционного менеджмента в природоохранной деятельности: Монография / [Буркинский Б.В., Ковалева Н.Г., Розмарина А.Л. и др.]. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2001. – 232с.
2. Шевчук В.Я. Екологічний аудит: Підручник / Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Навроцький В.М. – К.: Вища школа, 2000. – 344с.

### **Погрібний І.Я.**

д.е.н., зав кафедрою бухгалтерського обліку та аудиту  
*Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця*

### **Тімофєєв О.К.**

к.е.н., заступник директора по науковій роботі  
*Інститут земельних ресурсів та нерухомості, м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ЦІНИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРИ ВІДОБРАЖЕННІ У БУХГАЛТЕРСЬКОМІ ОБЛІКУ**

В умовах системної економічної кризи одним з напрямків для зміцнення економіки є створення вертикально-інтегрованих системно-орієнтованих структур для управління великими корпораціями, холдингами і т.п.

Необхідність проведення такої реструктуризації викликана тому що, більшість підприємств в Україні створені у радянські часи і їх структури та менеджмент не відповідають вимогам часу. Такі підприємства володіють значним надлишком виробничих потужностей підприємств по відношенню до потреб ринку і, як, наслідок, незатребуваністю виробленої товарної продукції, простоями виробничих потужностей та іншими факторами.

Одною з пріоритетних галузей України є агропромисловий сектор, тому її реструктуризація передбачає досягнення синергетичного ефекту і отримання необхідного фінансового оздоровлення. Таки сектори, агробізнесу, як зерновий молочний, спиртовий і т.д. реформуються на вимогу сучасності. Тут у якості прикладу можна навести реструктуризацію, що відбулася у спиртової галузі.

Під час реструктуризації передбачається проведення попереднього аудиту з метою удосконалення бухгалтерського обліку, тому, що переважна більшість основних засобів (зокрема це нерухомість) повністю амортизовані і по бухгалтерському обліку має нульову вартість.

Крім цього, встановлення реальної вартості активів підприємств спиртової галузі має свої відмінні особливості. Це пов'язано з тим, що:

- підприємства галузі знаходяться у державній власності і виробництво спирту є монополією держави;

- переважна більшість основних засобів підприємств, за винятком транспортних засобів та окремих одиниць обладнання – спеціалізоване;
- значну частину основних засобів складають об'єкти нерухомості - будівлі, споруди, передавальні пристрої, інженерна інфраструктура;
- є значне перевищення виробничих потужностей галузі над попитом на готову продукцію.

У разі оцінки вартості підприємств спиртової галузі для упорядкування бухгалтерського обліку у зв'язку із реструктуризацією, виникає ряд специфічних завдань, пов'язаних з особливостями галузі, що вимагає особливого підходу до проведення оцінки з метою встановлення реальної вартості активів.

При проведенні незалежної експертної оцінки підприємств виникає задача визначення корисності і, відповідно, подальшого використання активів підприємства.

Переважна більшість будівель є спеціалізованими, побудованими для розміщення в них певного технологічного обладнання та виробничих процесів. У разі ліквідації основного виробництва спеціалізовані будівлі даних підприємств підлягають реконструкції, яка вимагає значних інвестицій. З урахуванням технічного стану будівель доцільність цього вимагає додаткового аналізу. У той же час необхідно враховувати розташування підприємств спиртової галузі - переважно в невеликих селах, де доцільність і можливість створення нових виробництв незначна, а ціни на нерухомість низькі. При цьому необхідно додатково враховувати загальний стан ринку нерухомості, який значно впав у зв'язку з економічною кризою, тобто вартість майже всіх об'єктів нерухомості не відповідають ринковим цінам і можуть бути оцінені як вартість матеріалів під розбору.

Що стосується спеціалізованого обладнання, то у зв'язку із закриттям провадження воно або підлягає списанню в утиль, або може бути демонтовано для використання в якості запчастин на інших підприємствах галузі, так як обладнання не може бути продано приватному виробникові (виробництво спирту є монополією держави).

Виходячи з цього, при створенні такої структури виникає питання визначення справедливої ринкової вартості основних засобів з метою її відображення в даних бухгалтерського обліку, що потребує розробки спеціальної методики.

З урахуванням вищевикладеного, для встановлення реальної ціни з метою удосконалення бухгалтерського обліку у спиртової галузі необхідно застосовувати спеціальні підходи для проведення оцінки активів.

### **Література**

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».
2. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав».

**Пономаренко О.Г.**

к.е.н., доцент

*Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

## **АНКЕТУВАННЯ В ОЦІНЮВАННІ ПОТЕНЦІЙНОГО ОБ'ЄМУ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ**

Для визначення обґрунтованого потенційного об'єму ринку аудиторських послуг серед обліково-економічного персоналу сільськогосподарських підприємств окремо взятої області чи регіону доцільно проводити опитування засобами анкетування.

Анкета має забезпечувати отримання таких відповідей, які є правдивими стосовно і опитуваного, і проблеми, що становить предмет дослідження. Анкета будується на основі теоретичних уявлень про сутність предмета дослідження, відповідно до цього обираються шкали оцінок, типи запитань, визначається кількість та порядок запитань, що мають ставитися. Кожний окремий тип анкетування передбачає як ситуацію дослідження, так і структуру анкети (звернення, основна частина анкети, демографічна частина, інформація про анкету).

У зверненні слід зазначити, що головною передумовою формування системи ефективного незалежного фінансового контролю (аудиту) є взаємна зацікавленість підприємств в особі їх власників, держави в особі контролюючих органів і аудиторів в забезпеченні об'єктивності обліку та звітності агроформувань. У країнах з розвинутою ринковою економікою аудиторська перевірка вважається нормою, без якої неможливий цивілізований бізнес. В Україні панує думка, що аудитор — це насамперед, перевіряючий. Проте, це передусім помічник, консультант, адвокат з обліково-економічних питань підприємств. Також необхідно повідомити, що результати опитування використовуватимуться при розробці механізмів ціноутворення на аудиторські послуги, що сприятимуть їх доступності та співпраці на паритетних засадах агроформувань і аудиторських структур. Заповнивши анкету, опитаний автоматично стає одним із членів загальнообласної експертної групи, яка буде визначати реальні споживчі потреби в аудиторських послугах агроформувань.

У на першому етапі анкетування з'ясовують пріоритетні види аудиторських послуг за фактором рівня попиту на них (табл. 1).

Таблиця 1

Потенційний об'єм ринку аудиторських послуг для агроформувань за фактором попиту

Види послуг	Відмітка
1.Перевірка фінансової звітності з метою встановлення достовірності, повноти, відповідності чинному законодавству	
2.Перевірка правильності ведення обліку з метою виявлення помилок та їх виправлення	
3.Консультування з питань обліку та оподаткування	

4. Ведення обліку	
5. Відновлення обліку	
6. Складання звітності	
7. Юридичні послуги	
8. Розробка облікової політики	
9. Експертна оцінка (висновок) фінансової звітності	
10. Аналітичні процедури (аналіз фінансового стану, обґрунтування бізнес-планів та інвестиційних проектів)	

Для з'ясування мотивації вибору аудиторської фірми необхідно визначити критерії, яким має відповідати фахівець з аудиту. З кожної групи критеріїв пропонується обрати один пріоритетний (табл. 2).

Інформація про респондента повинна обіймати коло відомостей щодо віку, посади, освіти, повної назви та адреси підприємства, де він працює.

Таблиця 2

Основні критерії вибору аудитора замовником

Критерії	Відсоток респондентів, %
1. Професійна компетентність: - компетентність аудитора; - досвід роботи; - знання галузі клієнта; - дотримання строків виконання робіт	
2. Рекомендації та відгуки - відгуки від попередніх замовників; - відгуки від партнерів замовника	
3. Планування: - добре продуманий план надання послуг; - оперативність, достовірність, повнота інформації	
4. Оплата послуг: - рівень гонорарів; - форма оплати.	
5. Професійна чесність: - порядність, обов'язковість, конфіденційність	
6. Імідж аудиторської фірми: - репутація в професійних та ділових колах; - наявність серед клієнтів фірм з домінуючими позиціями на відповідних ринках; - позитивні відгуки в професійних виданнях	

Отже, саме анкетування забезпечить отримання детальних та обґрунтованих суджень стосовно досліджуваної проблематики з урахуванням мінімального впливу певного рівня суб'єктивізму на кінцевий результат.

## **ОБЛІК ТОРГОВИХ МАРОК: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**

Одним із головних завдань бухгалтерського обліку є формування достовірної інформації про майновий стан і фінансові результати діяльності підприємства. В цьому зв'язку особливо актуальним є питання повноти відображення інформації стосовно такого найбільш дискусійного об'єкту як нематеріальні активи. Саме вони в епоху постіндустріального суспільства, для якого є характерним інформаційний тип економіки, що ґрунтується на знаннях, стають основними конкурентними перевагами підприємства. Одним з елементів нематеріальних активів, які ще мало досліджені є такі поняття як «бренд», «торгова марка». Чіткого визначення поняття «бренд» не існує ні в юридичній, ні в економічній літературі. Багато вітчизняних підприємств недооцінені якраз на величину бренду і це часто є причиною їх кризи та поглинень в тому числі і недружніх.

Бренд (англ. brand) - комплекс понять, які узагальнюють уявлення людей про відповідний товар, послугу, компанію або особистість. Існує кілька основних трактувань бренду. Згідно з першим, - бренд - це сума всіх почуттів, спогадів, образів та емоцій, які виникають у людини, коли вона з ним стикається. Згідно з другим, — це обов'язково дуже позитивний образ, який говорить про високу якість та гарну репутацію свого власника [1].

«Бренд» і «торгова марка» є близькими поняттями, при цьому відзначають, що торгова марка є поняттям юридичним, в той час бренд є більш широким поняттям оскільки включає додатково сам товар зі всіма його характеристиками, а також переваги, які дані автором бренду його споживачам.

В економічному сенсі різниця між торговою маркою і брендом полягає в тому, що торгова марка може мати високий товарообіг, а бренд - має мати високий прибуток. Бренд як і торгова марка, є товаром, тобто може продаватись та купуватись.

Методика обліку таких нематеріальних активів викликає суперечності і є мало дослідженою. Слід зазначити, що окремі пункти П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не сприяють об'єктивності відображення таких активів у звітності. Так, зокрема в п.5 передбачає обліковувати торгову марку в складі нематеріальних активів, проте вже п.9 визначає, що витрати на створення торгової марки повинні відобразатись у складі витрат періоду [2]. Виходить, що підприємство має право відобразити торгову марку лише при її придбанні. Однак таке обмеження не відповідає самому визначенню активу. Згідно П(С)БО 2 «Баланс» активи - ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому [3]. Право на такі комерційні позначення як товарні знаки, торгові марки, фірмові назви закріплені у відповідних положеннях Цивільного кодексу України тобто передбачається, що вони є

контрольованими підприємством. Ну і природно, що мета створення торгової марки полягає в сприянні просуванню товару на ринок, а значить і отримання додаткових прибутків. Отже створена торгова марка теж повинна відображатись в обліку як актив.

Можна погодитись, що капіталізація витрат щодо створення торгової марки є досить проблематичною, оскільки на практиці важко розмежувати, наприклад, у структурі витрат на рекламу, яка частина пішла на підтримання споживчого попиту, а завдяки якій зростатиме цей попит в майбутньому тобто відбуватиметься просування товару на ринку. Ця ж проблема стосується і організаційних та представницьких витрат. Тому, вважаємо, що такий нематеріальний актив як торгова марка необхідно оцінювати не за вартістю створення, а за справедливою вартістю. Питання полягає лише в тому, на якому етапі існування певного товару чи підприємства можна здійснювати роботи по ідентифікації такого активу. Тут за критерій можна брати частку на ринку, яку займає підприємство і яка висхідна динаміка продаж того чи іншого товару.

Наступним етапом є вибір методики оцінювання торгової марки. Оцінка торгової марки нерозривно пов'язана з оцінкою бізнесу в цілому і повинна здійснюватись на основі аналізу повного циклу виробництва та реалізації продукції. Вона повинна передбачати визначення ринкової вартості через розрахунок розміру впливу даного комерційного позначення на величину прибутку компанії. Найбільш оптимальним є використання доходного підходу, тобто методу дисконтування грошових потоків, побудованого з врахуванням реального економічного ефекту, отриманого при реалізації продукції. Вся сукупність методик, побудованих на використанні доходного підходу, включає в себе такі три етапи: 1) аналіз ринкового середовища, з метою визначення умов, в яких функціонує компанія та визначення рівня конкуренції; 2) фінансовий аналіз для ідентифікації доходів, які отримуються при допомозі такої торгової марки; 3) визначення ризиків, пов'язаних з використанням торгової марки. Останній етап необхідний для розрахунку ставки дисконтування, яка повинна відкоректувати можливість та величину отримання майбутніх прибутків.

Таким чином включення торгових марок, які створенні на підприємстві у підсумок активу балансу дозволить підвищити загальну капіталізацію підприємства і сприятиме більш об'єктивні характеристики його становища при прийнятті інвестиційних рішень.

### Література

1. Бренд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03. 99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.rada.gov.ua>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.rada.gov.ua>

## **ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сучасний процес управління підприємством вимагає спеціального аналізу і глибокого проектного обґрунтування – складної системи взаємопов'язаних заходів, які повинні бути розроблені і обґрунтовані за допомогою розвинутого науково-методичного інструментарію, нових підходів до розгляду комплексу завдань, які ставляться перед інформаційним середовищем. Слід зазначити, що в процесі такого дослідження необхідно розрізняти два поняття - “інформація” і “дані”. Зокрема, Пушкар М.С. зазначає, що дані можна охарактеризувати як потенційну інформацію. Якщо дані використовуються для прийняття рішення зразу ж, то вони перетворюються в інформацію [2, с.26].

Суттєвим моментом у дослідженні інформаційних проблем управління є визначення місця облікової інформаційної підсистеми у загальній управлінській системі. При цьому сутність управлінського обліку полягає у наданні інформації, яка необхідна чи може знадобитися менеджерам у процесі управління підприємницькою діяльністю. Зауважимо, що формування концепції управлінського обліку на вітчизняних підприємствах вимагає дослідження зарубіжного досвіду щодо її застосування. При цьому необхідне пізнання і осмислення даної категорії у всій її складності та різних аспектах: причинах виникнення, історичних і національних особливостях, динаміці, суті, структурі і основних елементах; тенденціях і перспективах розвитку, невирішених проблемах.

Термін “управлінський облік” сьогодні застосовується в якості нормативного як у вітчизняній, так і в міжнародній обліковій практиці. Згідно із законодавством України внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1]. В документах Національної федерації бухгалтерів США управлінський облік трактується як процес пізнання, оцінки, накопичення, аналізу, підготовки, тлумачення і повідомлення фінансової інформації, яка використовується управлінським апаратом для планування, визначення вартості і контролю в рамках підприємства. Звідси випливає, що управлінський облік - це обліковий метод, який готує фінансову інформацію для здійснення підприємством функції планування, контролю і прийняття рішень. На наш погляд, вищепредставлені визначення є не досить чіткими, тому що не вказують на об'єкт дослідження управлінського обліку. Крім того, на етапі прийняття рішень адміністрація користується не тільки обліковою, але й різноплановою інформацією.

Узагальнивши різні точки зору, управлінський облік представимо як інтегровану систему обліку, яка займається плануванням, контролем та аналізом витрат і доходів у сфері постачання, виробництва і збуту готової

продукції, систематизуючи в своїй основі фінансову та нефінансову інформацію для прийняття управлінських рішень. Оскільки основним завданням управлінського обліку є поточне оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства в розрізі усієї його структури від вищих до найнижчих ланок управління, то дана система обліку наближена до об'єкта управління територіально і за часом. При цьому в системі управління управлінський облік створює інформацію: - для контролю через кількісне співставлення фактичних результатів підприємства з розрахунковими у відповідності з його організаційною структурою чи сегментами підприємництва; - для надання допомоги у прийнятті управлінських рішень і в плануванні через кількісні дані для оцінки альтернативного напрямку дій.

Управлінський облік як організована інформаційна система є цілісним механізмом з обміну інформацією. У цій системі існують, як правило, три форми обміну інформацією: 1) інформація про завдання від начальника до підлеглого (нижчестоящого) менеджера і навпаки, від підлеглого до начальника про виконання завдань в реальному масштабі часу; 2) періодичні звітні зведення і огляди, що розглядають загальний стан виконання планових завдань; 3) неформальне обговорення стану справ і ходу виконання поставлених завдань.

Система управлінського обліку – це комплексне вирішення завдань з управління доходами і витратами, грошовими потоками, оборотними засобами і капітальними вкладеннями, тобто фінансовою діяльністю підприємства. Система управлінського обліку забезпечує необхідну інформацію: а) для бюджетно-кошторисного планування і нормування; б) для контролю за виконанням кошторисів, нормативів та інших планових показників [2].

Слід зазначити, що ефективність ведення управлінського обліку залежить від вибору його методики (підходів до оцінки активів, способів калькулювання витрат тощо), відображеної в документах організаційного характеру (наказах, розпорядженнях керівництва). Ці документи обов'язкові для спеціалістів, що працюють в системі управлінського обліку, а також для всіх, хто використовує у своїй роботі облікові дані. Сукупність документів, що регламентують методику ведення управлінського обліку, складають облікову політику в частині управлінського обліку, де відображені методичні та організаційні аспекти функціонування системи управлінського обліку.

### **Література**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р.
2. Пушкар М.С. Управлінський облік / М.С.Пушкар.-Тернопіль, 1997.-160с.

## СПЕЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальна звітність - звітність для органів державного соціального страхування, відомча та інша, яку складають на основі даних бухгалтерського обліку.

До спеціальної звітності підприємства відноситься звітність до державних пенсійного та фондів соціального страхування: з тимчасової непрацездатності, на випадок безробіття, на випадок професійного захворювання або травми, фонд соціального страхування інвалідів.

У 2011 році, разом із вступом в силу з 01.01.2011 року Закону України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” №2464-VI від 08.07.2010, все змінилося. Замість чотирьох внесків прийшов Єдиний соціальний внесок.

Єдиний соціальний внесок передбачає також єдиний звіт. Форма звіту, порядок його заповнення та подання затверджена Постановою Правління Пенсійного Фонду України «Про порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування» №22-2 від 08.10.2010 року.

Звіт щодо сум нарахованого єдиного внеску подається до органу Пенсійного фонду за місцем реєстрації платника наступними способами:

- в електронній формі з використанням електронного цифрового підпису;
- на паперових носіях разом із електронною копією звіту на електронному носії інформації;
- на паперових носіях, якщо кількість застрахованих осіб менше п’яти.

Податкове законодавство не регулює порядок нарахування, обчислення і сплати єдиного внеску“. Можливо це спроба уникнути норми “конфлікту інтересів”, що передбачено Законом України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21.12.2000р. №2181-III або інших нормативних документів, що регулюють податкову систему.

Термін сплати внеску – до 20 числа місяця, наступного за звітним місяцем, крім того передбачено, що “За наявності у платника єдиного внеску одночасно із зобов’язаннями із сплати єдиного внеску зобов’язань із сплати податків, інших обов’язкових платежів, передбачених законом, або зобов’язань перед іншими кредиторами зобов’язання із сплати єдиного внеску виконуються в першу чергу і мають пріоритет перед усіма іншими зобов’язаннями, крім зобов’язань з виплати заробітної плати (доходу)” (п.12 ст.9). Статтею 10 Закону передбачено можливість сплати ЄСВ на добровільних засадах.

Також для фінансування страхувальників-роботодавців для надання матеріального забезпечення найманим працівникам такі підприємства мають

відкривати окремі поточні рахунки в установах банків і можуть бути використані страхувальником виключно на надання матеріального забезпечення та соціальних послуг застрахованим особам. Страхові кошти, зараховані на окремий рахунок, не можуть бути спрямовані на задоволення вимог кредиторів, на стягнення на підставі виконавчих та інших документів, за якими здійснюється стягнення відповідно до закону.

#### **Література**

4. “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” Закон України №2464-VI від 08.07.2010.
5. «Про порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування» Постанова Правління Пенсійного Фонду України №22-2 від 08.10.2010 року.

**Скоробогатова В.В.**

к.е.н., доцент

*Керченський державний морський технологічний університет, м. Керч*

### **ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ЗМІШАНИХ АКТИВІВ**

Контроль є одним із інструментів управління підприємством в цілому та його структурними підрозділами. З метою отримання достовірної та своєчасної облікової інформації керівниками (власниками) підприємства з метою прийняття обґрунтованих ефективних й управлінських рішень та виявлення фактів несприятливих ситуацій, на підприємстві має бути створена ефективна система внутрішнього контролю. Це сприятиме підвищенню економічного стану та успішному функціонуванню підприємства.

Сучасний стан організації внутрішнього контролю на підприємствах є незадовільним, адже найбільш поширеними злочинами є зловживання службовим становищем, невиконання або неякісне виконання службових обов’язків, неправильна оцінка операцій, надання недостовірного висновку про здійснення діяльності підприємства. Кількість таких злочинів кожного року зростає (всього зареєстровано злочинів в 2010 – 505371, у 2011 р. – 520218), тоді як кількість осіб притягнутих до відповідальності зменшується (у 2010 р. – 8854,1 чол., а в 2011 р. – 6709,9 чол. за матеріалами сайту *Державної служби статистики України за період з 2009-2011 рр.*). Це пов’язано з тим, що Україна відноситься до країн безпрецедентного права, тобто одні й ті ж рішення в різних судах вирішуються по-різному, що є одним із факторів зменшення кількості осіб притягнутих до відповідальності.

Тому на підприємствах повинна бути розроблена дієва система внутрішнього контролю, що сприятиме виявленню різноманітних відхилень та отриманню достовірної облікової інформації з метою прийняття обґрунтованих управлінських й ефективних рішень користувачами інформації. Вагоме

значення в сучасному підприємстві займає організація внутрішнього контролю дебіторської заборгованості як складової змішаного активу підприємства.

Основна мета внутрішнього контролю полягає в забезпеченні правильного та ефективного ведення господарської діяльності підприємства, збереження майна власника, запобігання шахрайству, а також виявлення й виправлення помилок та забезпечення своєчасності відображення показників у звітності підприємства. Відповідно до поставленої мети, суб'єкти внутрішнього контролю повинні визначитися з основними завданнями щодо перевірки об'єкта контролю, зокрема дебіторської заборгованості як змішаного активу:

- перевірка правильності оформлення договорів, первинних документів та їх реєстрація на спеціальних носіях облікової інформації;
- перевірка правильності визнання та оцінки дебіторської заборгованості з метою недопущення викривлення даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- перевірка правильності створення й нарахування резерву сумнівних боргів;
- перевірка правильності ведення аналітичного та синтетичного обліку;
- перевірка повноти бухгалтерського обліку з покупцями та замовниками (попередня чи наступна оплата, готівкові чи безготівкові розрахунки);
- перевірка правильності відображення розрахунків з покупцями та замовниками у фінансовій та внутрішньо-управлінській звітності;
- співставлення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності.

Формування таких завдань суб'єктами внутрішнього контролю допоможе встановити доцільність та законність операцій, пов'язаних з дебіторською заборгованістю як змішаного активу, а також зосередити увагу на найбільш актуальних питаннях, що позитивно вплине на підвищення якості та достовірності облікової інформації щодо дебіторської заборгованості як змішаного активу.

Суб'єктами внутрішнього контролю дебіторської заборгованості виступають особи або групи осіб, наділені відповідними повноваженнями зі здійснення контрольних процедур над об'єктом контролю, а саме: обліковий персонал чи менеджер підприємства, керівник або власник підприємства, які спеціалізуються в галузі організації виробництва, економіки, фінансів та бухгалтерського обліку.

Суб'єкти внутрішнього контролю здійснюють контроль за об'єктом бухгалтерського обліку (монетарна і немонетарна дебіторська заборгованість) ще до моменту здійснення операції, тобто в момент укладання договору, зокрема: збір інформації про резидентів і нерезидентів країни; аналіз стану дебіторської заборгованості за договором купівлі-продажу; попередження про виявлені порушення до моменту відображення заборгованості в бухгалтерському обліку.

Здійснення внутрішнього контролю передбачається і в момент здійснення операції. На цьому етапі суб'єкти внутрішнього контролю виявляють

відповідність операцій за договором купівлі-продажу Положенню про облікову політику підприємства, нормативно-правовим актам; встановлення правильності оформлення первинного обліку та її реєстрації в системі бухгалтерського обліку; встановлення правильності відображення розрахунків з покупцями та замовниками у фінансовій та внутрішньо-управлінській звітності; співставлення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової й управлінської звітності.

Таким чином, ефективність організації внутрішнього контролю дебіторської заборгованості як складової змішаного активу підприємства залежатиме від поставлених завдань та чітко визначеної цілі підприємства. Це допоможе суб'єктам господарювання зібрати наявні докази, правильно оцінити процеси, явища, що виникають, а також перевірити господарські операції, необхідні для підтвердження результатів діяльності та від реагувати на можливі негативні наслідки.

**Слободяник Ю.Б.**

к.е.н., доцент,

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми*

## **СУТТЄВІСТЬ І РИЗИКИ В ДЕРЖАВНОМУ АУДИТІ**

Україна, що стоїть на шляху демократичних реформ і задекларувала розбудову громадянського суспільства, з 1998 року приєдналася до 194 країн світу, які на сьогоднішній день є членами Міжнародної організації Вищих органів аудиту (INTOSAI). Діяльність INTOSAI заснована на Лімській декларації керівних принципів державного аудиту, яка містить концептуальні підходи і цінності вищих органів контролю державних фінансів, та на Міжнародних стандартах вищих органів аудиту (ISSAI).

Стандартизація у сфері державного аудиту дозволила певним чином уніфікувати підходи до проведення контрольних заходів, визначити єдині принципи і правила, що сприяє впровадженню найкращих технологій, досягнень світової науки і практики контролю, спрямоване на забезпечення високої якості, економічності, ефективності та прозорості діяльності вищих органів аудиту.

Перший комплект ISSAI був представлений і схвалений на Конгресі INTOSAI у Південній Африці у 2010 році. Стандарти складаються з чотирьох рівнів, останній з яких – Керівні принципи аудиту – присвячений рекомендаціям з правових, організаційних та професійних умов проведення аудиту та приклади або опис передового досвіду.

ISSAI 1315 «Виявлення та оцінка ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта та його середовища» та ISSAI 1320 «Суттєвість при плануванні і виконанні аудиту» засновані, як й інша група стандартів ISSAI, на Міжнародних стандартах аудиту для приватного сектора, проте мають низку особливостей, що враховують специфіку аудиту в суспільному секторі.

Так, наприклад, бізнес-ризик визначається як ризик, що діяльність – у тому числі відповідні програми, стратегії і цілі – не буде завершено або досягнуто [1]. Крім того, в стандартах описані притаманні суспільному сектору ризики, пов'язані з такими питаннями, як політичний клімат, суспільний інтерес, чутливість програм, потенційне недотримання законодавства тощо. Безумовну цінність стандартів складають приклади додаткових умов і подій, які можуть вказувати на ризики суттєвих викривлень, зокрема, це можуть бути: перевитрати бюджетних коштів через слабкість бюджетного контролю; приватизація; нові програми; зміни в існуючих програмах; нові джерела фінансування; нове законодавство і регламенти чи директиви; політичні рішення; програми без достатніх виділених ресурсів і фінансування; підвищені суспільні очікування; закупівлі товарів і послуг в таких галузях, як оборона; аутсорсинг діяльності уряду; зміни в політичному керівництві; державно-приватне партнерство та ін.

Зважаючи на специфіку проведення аудиту в державному секторі, незначний вітчизняний досвід в цій сфері, а також на велику суспільну значущість цього виду діяльності, що дозволяє покращити державне управління в цілому, зробити його більш ефективним і прозорим, вважаємо за потрібне розробити відповідні методичні основи державного аудиту. Для цього необхідно переглянути чинний Стандарт Рахункової палати «Порядок підготовки і проведення перевірок та оформлення їх результатів», привести його у відповідність з вимогами Міжнародних стандартів вищих органів аудиту, дати визначення термінам «суттєвість» і «ризик» стосовно державного аудиту, визначити їх особливості, що впливатимуть на планування і підготовку аудитів, розробити відповідні карти ризиків, що враховували б досвід попередніх перевірок і національні законодавчі та інші особливості.

### **Література**

1. International Standards of Supreme Audit Institutions [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.issai.org/composite-344.htm>.

**Сюрко Л.Є.**

к.е.н., доцент

*Одеський національний економічний університет, м. Одеса*

## **КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗ ВИСТАВКОВИХ ЗАХОДІВ**

Встановлення критеріїв оцінки ефективності участі у виставці та визначення економічного ефекту виставкової діяльності є назрілою проблемою сьогодення, що повинна розглядатися комплексно, з двох сторін: як оцінка ефективності участі експонента – учасника виставки, і як оцінка ефективності виставкових заходів організаторів виставки.

Для експонента, з аналітичної точки зору витрати на проведення і участь у виставці повинні тісно бути пов'язані з її ефективністю і знаходитися у повній залежності від останньої. Тому, доцільним є виділення економічних показників, що найбільше пов'язані з оцінкою успіху участі експонента у виставці. Для

деяких підприємств це може бути, наприклад, приріст чистого доходу від реалізації продукції чи послуг за рахунок додаткового отримання контрактів завдяки участі у виставці, що за своєю сутністю є економічним ефектом.

Для виміру економічної ефективності виставкового проекту експонента необхідно економічний ефект співвіднести до витрат, а саме до загальних витрат фірми на виставкову діяльність, що акумулюються у її логістичних витратах.

Аналіз складових логістичних витрат встановив, що їх доля у загальній сумі витрат сприяє зниженню витрат фірми на маркетингову діяльність, тому знаменник може бути скорегований саме на таку їх зміну.

Слід відзначити, що така методика визначення економічної ефективності виставкової діяльності експонента має певні недоліки: капіталовкладення у виставку пролонговані у часі, а економічний ефект від участі триває не менше року; крім того, економічна ефективність залежить не тільки від суми вкладень, але й від правильності її розподілу по статтям виставкового бюджету експонента, кваліфікації та підготовленості персоналу, якості виставкових заходів та рівня самої виставки.

Для оцінки другого напрямлення – ефективності виставкової діяльності організаторів виставок – необхідно у методиці урахувати, на сам перед, інтереси організаторів та особливості їх функціонування як господарюючих суб'єктів. Маркетингові дослідження по оцінці ефективності виставок підкреслюють необхідність використовувати визначений інструментарій, що дозволяє провести кількісну оцінку якісних параметрів виставкових заходів, а також оцінити зусилля по організації процесу зі сторони виставкових центрів. Це можливо зробити на базі поелементного аналізу різноманітних виставкових заходів та діяльності організаторів по ряду показників за допомогою розрахункових коефіцієнтів та їх аналізу відповідності нормативам чи бажаним величинам. Для цього пропонується система коефіцієнтів, а саме:

- коефіцієнт стабільності участі - загальна кількість учасників на даній виставці за аналізований період та за базовий (попередній) періоди. Його значення при умові зростання кількості учасників повинно бути більше 1;

- коефіцієнт активної участі – як відношення кількості очної участі експонентів до загальної кількості учасників; його значення повинно бути не нижче 0,9;

- коефіцієнт пасивної участі показує долю пасивної участі у загальній кількості учасників;

- норматив міжнародної виставки характеризує міжнародний статус виставки, який повинен перевищувати 15% закордонних учасників від загальної кількості;

- коефіцієнт регіональної активності характеризує долю регіональних учасників у їх загальній кількості, що характеризує загальноекономічне положення регіону в області, де проводиться виставка;

- коефіцієнт позарегіональної активності – характеризує долю учасників країн СНГ до загальної кількості;

- показник зовнішньої активності характеризує співвідношення зовнішніх учасників до регіональних експонентів;

- показник результативності виставкових заходів показує співвідношення кількості заключених договорів на виставці до загальної кількості експонентів.

Проведені аналітичні розрахунки на прикладі даних міжнародного архітектурно-будівельного форуму, який щорічно відбувається в Одесі показали, що загальна кількість учасників форуму поступово зростає. Так їх кількість у 2010 році складала 146, а у 2011 році вже 154. У розрахунки взяті тільки підприємства, фірми та організації, що відповідають тематиці даної виставки (без інформаційних партнерів, спеціалізованих видань та преси). Результати аналізу наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз коефіцієнтів оцінки якісного рівня організації архітектурно-будівельного форуму

№	Показники	Нормативне значення	Рік проведення		Відхилення 2011 року від 2010
			2010	2011	
1	Коефіцієнт стабільності участі	> 1	-	1,06	+0,06
2	Коефіцієнт активної участі	< 0,9	0,945	0,961	+0,016
3	Коефіцієнт пасивної участі	< 0,1	0,055	0,039	-0,016
4	Коефіцієнт міжнародної виставки	> 0,15	0,096	0,058	-0,038
5	Коефіцієнт регіональної активності	-	0,582	0,571	-0,011
6	Коефіцієнт позарегіональної активності	-	0,253	0,266	+0,013
7	Коефіцієнт зовнішньої активності	-	0,607	0,568	-0,039
8	Коефіцієнт результативності	max	0,514	0,532	+0,018

За даними аналізу встановлено, що коефіцієнт стабільності участі зростає і становить 1,06 у 2011 році у порівнянні з базою – 2010, тобто загальна кількість учасників хоча і не набагато, але зросла на 8 одиниць.

Коефіцієнт активної участі експонентів також має тенденцію до зростання з 0,945 до 0,961 тобто на 0,016, це свідчить про зменшення кількості участі заочної форми та збільшення «очних» учасників виставки, що безпосередньо беруть участь у виставкових заходах та присутні на стендах виставки. Відповідно коефіцієнт заочної форми зменшився на -0,016. Крім того, продовжується тенденція останніх п'яти років, щодо зменшення кількості іноземних учасників, так коефіцієнт міжнародної виставки у 2011 ще впав на -

0,038 и складає тільки 0,058 – тобто не відповідає нормативу, який повинен бути більше 0,15. Це пов'язано з погіршенням інвестицій його клімату, з зростанням недовіри іноземних учасників до економічних, митних, фінансових, податкових та інших умов ведення бізнесу та невідповідності їх міжнародним стандартам.

Коефіцієнт регіональної активності також має тенденцію до зниження на -0,011 у 2011 році у порівнянні з 2010 відповідно з 0,582 до 0,571, що свідчить про відносне скорочення учасників регіонального значення.

Коефіцієнт позарегіональної активності, що характеризує долю учасників країн СНГ чи їх представників у регіоні – має деяку тенденцію до росту на +0,013 з 0,253 до 0,266. Загальний коефіцієнт зовнішньої активності характеризує співвідношення зовнішніх учасників (країн СНГ та зарубіжних країн) до регіональних учасників зменшився на -0,039 з 0,607 у 2010 році до 0,568 у 2011 завдяки зменшенню кількості закордонних учасників.

Коефіцієнт результативності роботи виставки носить характер попередньої оцінки і відбиває співвідношення кількості вже заключених договорів на виставці та кількості намірів до їх заключення. Для даної виставки він досить високий та має тенденцію до зростання з 0,514 до 0,532, тобто на +0,018. Більш уточнююча інформація про результативність участі у виставці проявляється, як правило, на протязі півроку після її закінчення та знаходиться у конфіденціальній сфері даних експонента.

Аналіз якісної оцінки виставкових заходів буде сприяти підвищенню ефективності організації виставок, їх розвитку та удосконаленню у перспективі.

### **Література**

1. Сюрко Л.Є., Сюрко С.П. Аналіз логістичних витрат виставкової діяльності // Вісник соціально – економічних досліджень ОДЕУ, 2007. – № 26 – с.342 - 347.
2. Сюрко Л.Є. Проблемні питання аналізу виставкової діяльності у сучасних умовах // Вісник соціально – економічних досліджень ОДЕУ, 2009. – № 35 – с.275 - 280.
3. Сюрко Л.Є. Оцінка ефективності виставкової діяльності // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ, 2011р. – №42.
4. Строковський Л.Е. Основы выставочно – ярмарочной деятельности /М.: «Юнти», 2005 г. - 265с.
5. Количественная оценка мероприятий ярмарочно - выставочной деятельности. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/banolurin/article/sbrn06/22.shtml> (cfin.ru //).

**Тринька Л.Я.**

к. е. н., доцент,

*Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

## **LOGIT- МОДЕЛІ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ РИЗИКУ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА**

Існування будь-якої економічної системи у середовищі із ринковим забарвленням, логічно пов'язана з ризиком. Ймовірність відхилення результативного показника від прогнозного (планового та/або нормативного) до неприйняттого значення, опосередкована цілою низкою чинників, що є

невід'ємною частиною бізнес-процесів. Як наслідок, це приводить до виникнення у господарюючого суб'єкта такого фінансового стану, який може нести ознаки неплатоспроможного чи, навіть, банкрута. Окреслена ситуація обумовлює необхідність створення повноцінного інструментарію оцінки та діагностики ймовірності банкрутства підприємства.

Для швидкого виявлення потенційної загрози банкрутства підприємства та своєчасного розроблення заходів для його попередження використовують спеціальні методи та моделі його прогнозування, останніх сьогодні налічують понад 200. Їх умовно можна поділити на дві групи: до першої групи відносять статистичні методи та моделі, до другої – моделі, які базуються на штучному інтелекті. Причому, за результатами проведених досліджень [1], при побудові моделей ризику банкрутства у 64 випадках із 100 використовують статистичні моделі, у 25 випадках – штучний інтелект, решту – 11, припадає на інші методи та моделі.

Статистичні методи і моделі побудовані на основі дискримінантного аналізу та logit-моделей. Для їх побудови використовують фінансові показники підприємства, як правило, ті, інформація щодо яких є публічною і розкривається у фінансовій звітності. З-поміж показників обирають лише ті, що мають найбільшу діагностичну цінність для прогнозування банкрутства, з мінімальним рівнем кореляції між собою. Вони формують основу регресійної моделі, яка доповнюється дискримінантною вагою кожного показника, що на «виході» відображає залежність інтегрального показника оцінки ймовірності банкрутства з фінансовими показниками діяльності цього суб'єкта.

У той же час, моделі, створені на основі штучного інтелекту, на відміну від статистичних, ефективно «працюють» лише із нечітко визначеними, неповними та неточними даними, є надміру трудомісткими у побудові, і, тим самим, не завжди відповідають принципу «затрати = результати».

Щодо статистичних моделей, то найбільш привабливими з позицій результативності є моделі багатофакторного дискримінантного аналізу (БДА-моделі). Серед них найбільш відомими є моделі як зарубіжних авторів (Е.Альтмана, Дж.Фулмера, Ж.Конана і М.Голдера, Р.Ліса, Р.Таффлера і Г.Тішоу, Ж.Лего і Г.Спрінгейта та інших); російських (Г.Давидової і А.Белікова, О.Зайцевої, А.Шеремета і Р.Сайфулліна, В.Ковалева і О.Волкової, Г.Савицької, Є.Мізіковського, О.Челишева та інших); так і українських (О.Терещенка, Л.Лігоненко тощо). Перелічені авторські моделі, безумовно, наділені практичною цінністю, але й не позбавлені окремих недоліків. Зокрема, до останніх можна віднести: застосування загального підходу, без «галузєвої» ідентифікації; «приміряють» закони «правильного» ринку, без урахування особливостей національної економіки; недостатньою є прогнозна точність, що позбавляє можливості оцінити зміну показників у динаміці за декілька років та інші. З цих міркувань, розділяємо думку економістів, котрі вважають за доцільне застосовувати метод логістичної регресії для оцінки ймовірності банкрутства підприємства. Перші наукові обґрунтування щодо практичного використання логістичної регресії (logit-моделі), як такої, датовані 50-ими

роками минулого століття, а її сучасний вигляд був сформульований у середині 60 – х років:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-z}} \quad (1)$$

де  $P$  - імовірність ризику банкрутства підприємства,  $e$  - число Ейлера

Вперше, logit-модель для окреслених цілей застосував Дж.А. Ольсон[2]. Протягом останнього десятиліття питання обґрунтування logit-моделей для діагностики ризику банкрутства набули подальшого розвитку [3] (табл.1).

Таблиця 1

Сучасні зарубіжні logit-моделі діагностики ризику банкрутства

Автор(и) моделі, рік, країна	Z (F) – модель діагностики ризику банкрутства
Ohlson, 1980	$Z = -1,3 - 0,4X_1 + 0,6X_2 - 1,4X_3 + 0,1X_4 - 2,4X_5 - 1,8X_6 + 0,3X_7 - 1,7X_8 - 0,5X_9$
Joо-На, Tachong, 2000, Південна Корея	$F = 0,1062 \times \text{INT/TR} - 0,00682 \times \text{ЕБИТ/TL} - 0,1139 \times \text{TR/REC}$
Gruszczynski, 2003, Польща	$F = 1,3508 + 7,5153 \times \text{OP/AT} - 6,1903 \times \text{TL/AT}$
Lin, Piesse, 2004, Великобританія	$F = 0,2 - 0,33 \times \text{NP/AT} - 0,17 \times \text{CASH/TL} - 0,95 \times (\text{AC-SL})/\text{AT}$
Altman, Sabato, 2007, США	$F = 4,28 + 0,18 \times \text{ЕБИТ/AT} - 0,01 \times \text{SL/EQ} + 0,08 \times \text{NP/AT} + 0,02 \times \text{CASH/AT} + 0,19 \times \text{ЕБИТ/INT}$

На практиці logit-моделі дозволяють зробити висновки не лише щодо відношення підприємства до групи банкрутів, але й отримати значно ефективні оцінки ймовірності ризику банкрутства, ніж БДА-моделі. До основних переваг logit-моделей також, відносимо: достатньо високу точність результатів; можливість урахування галузевої специфіки діяльності підприємства; «помірні» вимоги до нормальності вхідних даних, (у порівнянні з БДА - моделями); у тому числі, простота інтерпретації результатів оцінки для управління підприємством.

### Література

1. Aziz M., Dar H., Predicting corporate bankruptcy – where we stand?, Corporate Governance Journal, vol. 6, nr 1, 2006, pp. 18-33.
2. Ohlson J.A. "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy", Journal of Accounting Research, 1980, vol. 18, no. 1
3. Korol T., Multi-Criteria Early Warning System Against Enterprise Bankruptcy Risk, EuroJournals Publishing, 2011, pp 143-145.

**Юрченко О.В.**

асистент кафедри бухгалтерського обліку

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

## **ВНУТРІШНІЙ ТА ЗОВНІШНІЙ КОНТРОЛЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Важливим моментом вдосконалення забезпечення необхідною інформацією для прийняття рішень при управлінні соціальною діяльністю підприємства є формування системи контролю за результативністю виконання намічених заходів, виконання основних господарських функцій.

На підготовчому етапі внутрішній контроль, при управлінні соціальною діяльністю підприємства, представлений інструментами внутрішньогосподарського контролю, до яких відноситься – внутрішній аудит, контролінг, соціальний, екологічний та статистичний відділи. При цьому кожен з названих підрозділів в обсязі своїх функціональних обов'язків проводить аналітичну роботу з визначення базового рівня соціальної відповідальності. На підготовчому етапі проводиться первинне вивчення (перевірка) базових досягнень, визначається початковий рівень соціальної результативності, рівень економічної стійкості підприємства.

Зовнішній контроль, на підготовчому етапі, являє собою проведення ініціативного соціального аудиту, який розкриє всі слабкі місця соціальної діяльності підприємства, справить обстеження та фактичну оцінку стану цієї діяльності. Послуги аудиторів дороги, але важливі для відповідальної соціальної діяльності.

На етапі реалізації соціальної діяльності внутрішній контроль, за правильністю відображення її результатів, лежить в першу чергу на бухгалтерському обліку, формуванні звітності. На цьому етапі, контроль за результатами управління соціальною діяльністю, лежить на службі контролінгу, який аналізує, оцінює, розраховує рівень досягнення поставлених цілей.

Зовнішній контроль, етапу реалізації соціальних програм, забезпечується щорічним фінансовим аудитом, тому корпоративні об'єднання зобов'язані його проходити щорічно, екологічним аудитом - при необхідності, при впровадженні великих нових проектів. Також зовнішнім контролем, за еколого-соціальною діяльністю, є екологічна сертифікація продукції та послуг підприємства. Підготовлена корпоративна соціальна звітність згідно з міжнародними стандартами КСВ повинна пройти незалежну перевірку. Дослідження тих нечисленних аудиторських висновків на соціальні звіти українських підприємств свідчить про те, що для вітчизняного аудиту це робота нова й не зовсім зрозуміла.

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» аудиторські фірми підтверджують достовірність КСВ тільки на рівні показників фінансової звітності [1]. Виходячи з того, що соціальна звітність повинна свідчити про результативність управління підприємства по досягненню сталого розвитку в

параметрах економічної стабільності, екологічної безпеки та соціальної відповідальності - дві останні характеристики залишаються без підтвердження. На наш погляд реалізація такої можливості криється в розробці методики аудиту КСВ, в основу якої повинні бути покладені практики аудиту ефективності соціальної діяльності, які повинні бути розроблені і широко впроваджені фахівцями аудиторської Палати України.

### **Література**

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» N 3125-XII, від 22.04.1993 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>

**Здан С. І.,**

аспірант кафедри бухгалтерського обліку

*Житомирський державний технічний університет, м. Житомир*

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЗЕМЕЛЬНИМ ПОДАТКОМ**

*Успіхи науки – справа часу і сміливості розуму.*

*Вольтер*

Будь-яке підприємство для ефективного функціонування повинно, враховуючи вимоги чинного законодавства, прийняти відповідний план дій по організації та веденню бухгалтерського обліку, яким виступає облікова політика підприємства. Поряд з іншими завданнями, які виконує облікова політика, є така особливість як мінімізація очікуваних податків. Тобто очікувані податки по тому виду діяльності, який вже ведеться, так як не можливо прописати варіанти розвитку подій для тих видів діяльності, що лише плануються. По новим об'єктам можливо вносити зміни протягом року так, як це передбачено законодавством. Земельний податок як складова плати за землю є досить актуальним елементом облікової політики в умовах сучасних зрушень у земельних відносинах.

Дослідженням проблем облікової політики займалися наковці, серед яких Т. Барановська, М. Білуха, Ф. Бутинець, Ю. Валуєв, Т. Дроздова, П. Житній, Г. Кірейцев, М. Кужельний, О. Кундря-Висоцька, В. Леня, В. Клевець, С. Міщенко, В. Пархоменко, М. Пушкар, В. Сопко, П. Хомин, В. Швець, також дослідження у цій сфері можна прослідкувати у працях зарубіжних вчених: Б. Нідлза, Р. Ентоні, Дж. Ріса, Ван Бреда та ін.

Поряд з тим у вітчизняній економічній літературі тільки здійснюються спроби по розкриттю питання впливу облікової політики на планування податкових платежів. Тут необхідно відмітити таких науковців як: Г. Кузьменко, С. Кучер, С. Питель, К. Уллубієва. Питання формування облікової політики підприємства щодо нарахування та сплати земельного податку вченими економістами практично не досліджувалось. Вони тільки згадувались в контексті податків підприємства, а окремо на цьому питанні увага не акцентувалася. Причиною даної ситуації можливо виступає недооцінка вагомості даного податкового платежу, але як вже раніше зазначалося,

земельний податок займає досить значну частку серед інших податкових платежів. Тому питання облікової політики саме нарахування та сплати земельного податку є досить актуальним.

Так як і інші витрати, податкові платежі є об'єктом планування та управління, тобто облікової політики. Але поряд з тим, на відміну від інших витрат, правила визначення розміру даних витрат чітко прописані законодавчими актами, тому і існують обмеження по управлінню такими витратами.

Дуже важливим аспектом є те, що в Положенні про облікову політику повинні бути розписані всі аспекти щодо обліку нарахування та сплати податкових платежів, зокрема і земельного податку, яка передбачає спосіб організації та ведення бухгалтерського обліку операцій з нарахування та сплати земельного податку.

Організаційний розділ облікової політики повинен містити інформацію про всі організаційно-технічні аспекти ведення обліку нарахування та сплати земельного податку, зокрема тут зазначається, силами якого підрозділу здійснюється ведення обліку даного об'єкту, прописується порядок документообігу і правила обміну інформацією при наявності загальних підрозділів і т. д. Тут же необхідно закріпити структуру податкового реєстру, елементом якого повинна стати інформація про плату за землю, складовою якої є земельний податок. Самостійно розроблені реєстри повинні бути в додатках до Положення про облікову політику. Також необхідно вказати відповідальних за ведення вказаних податкових реєстрів, а також закріпити порядок виправлення помилок у разі їх появи. Крім того, в даному розділі організації потрібно закріпити порядок документообігу, що використовуватиметься для заповнення податкових реєстрів.

Методологічний же розділ є основним розділом, в якому фактично, і закріплюється порядок формування податкової бази для нарахування земельного податку, яку підприємство буде використовувати протягом року.

Елементами податкової політики повинні стати всі ті моменти, в частині яких законодавство надає платнику земельного податку, або зобов'язує його прийняти самостійне рішення по тим чи іншим питанням.

Також в Положенні в особливому порядку необхідно прописати ті аспекти, з приводу яких законодавством не надається жодних рекомендацій. Тут ми маємо на увазі контрольну функцію бухгалтерського обліку безпосередньо на підприємстві. Самостійно розроблені методики, що стосуються нарахування та сплати земельного податку слід оформити у вигляді окремого розрахунку і навести в якості додатку до Положення про облікову політику.

Також для того, щоб належним чином побудувати облікову політику щодо податків, а зокрема земельного податку, необхідно проаналізувати наявні земельні ділянки та виявити, які з них підлягають оподаткуванню, адже об'єктами оподаткування земельним податком є земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні та земельні частки (паї), які перебувають у власності. Наступним фактом, який нас цікавить є той, чи

проведена грошова оцінка земельної ділянки, від чого залежить база оподаткування. Якщо проведена – то базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації, а якщо грошова оцінка не проводилась – то площа земельних ділянок.

Земельні відносини в Україні регулюють Конституція України, Земельний кодекс України, а також прийняті відповідно до них нормативно-правові акти. Тому дані законодавчі документи повинні прийматися до уваги поряд з Податковим кодексом України та Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Для забезпечення необхідною інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зацікавлених підприємств, установ і організацій, а також громадян, з метою регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, визначення розміру плати за землю та інших цілей призначений державний земельний кадастр. Його веде уповноважений орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів. Дані державного земельного кадастру є підставою для нарахування земельного податку. Земельний кадастр містить сукупність відомостей і документів про місце розташування та правовий режим земельних ділянок, їх оцінку, класифікацію земель, кількісну та якісну характеристики, розподіл серед власників землі та землекористувачів. Але слід зауважити, що в разі придбання земельної ділянки на підставі цивільно-правової угоди розмір податку розраховувався від суми, яка дорівнювала грошовій оцінці землі, але в будь-якому разі сума, від якої розраховувався розмір податку, не могла бути меншою за ціну земельної ділянки, зазначену в угоді. Цей аспект не можливо залишати поза увагою.

Положення податкової політики щодо обліку податкових розрахунків за земельним податком мають стати обов'язковою частиною загального Положення про облікову політику підприємства. Для вдосконалення організації бухгалтерського обліку податкових розрахунків та поліпшення податкової дисципліни щодо земельного податку в Положенні про облікову політику необхідно прописати такі факти: система оподаткування, на якій перебуває підприємство (особливості виникають, якщо суб'єкт господарювання перебуває на спрощеній системі оподаткування); форма власності на земельну ділянку (платниками податку є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі); база оподаткування (залежить від того чи проводилась нормативна грошова оцінка); класифікаційна ознака земельної ділянки (ставки податку залежать від виду земельної ділянки); місце розташування земельної ділянки; наявність пільг щодо сплати податку; належність земельної ділянки до того виду, що не підлягає оподаткуванню; коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель. Дані, що пропонуються внести, дозволять покращити облік не лише за розрахунками за земельним податком, уникнути штрафних санкцій з боку податкових органів, а і отримати повну та достовірну інформацію по земельним ділянкам, які перебувають у володінні чи користуванні підприємством.

## Секція 6. Оподаткування та бюджетна система

Амбрик Л.П.

аспірант кафедри податків та фіскальної політики  
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

### МУЛЬТИПЛІКАЦІЙНІ ЕФЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Вагомим чинником ефективності реалізації фіскальної політики держави у напрямку забезпечення економічного зростання є врахування мультиплікаційних ефектів впливу фіскальних інструментів на динаміку ВВП. Так, можемо стверджувати про дію так званих фіскальних мультиплікаторів – податкового мультиплікатора та мультиплікатора державних витрат, що розраховуються за наступними формулами (табл. 1):

$$m_{t1} = -\frac{\Delta Y}{\Delta T} = -\frac{MPC}{1-MPC+MPI} \quad (1)$$

$$m_{g1} = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1-MPC+MPI} \quad (2)$$

$$m_{t2} = -\frac{MPC}{1-MPC \cdot (1-t) + MPI} \quad (3)$$

$$m_{g2} = \frac{1}{1-MPC \cdot (1-t) + MPI} \quad (4)$$

де  $m_{t1}$  – простий податковий мультиплікатор відкритої економіки;  $m_{g1}$  – простий мультиплікатор державних витрат відкритої економіки;  $m_{t2}$  – складний податковий мультиплікатор відкритої економіки;  $m_{g2}$  – складний мультиплікатор державних витрат відкритої економіки; MPC – гранична схильність до споживання; MPS – гранична схильність до заощадження; MPI – гранична схильність до імпорту;  $\Delta Y$  – приріст ВВП;  $\Delta T$  – приріст податкових надходжень;  $\Delta G$  – приріст державних витрат;  $t$  – гранична ставка оподаткування.

Так, на основі розрахункових значень простого мультиплікатора доходимо висновку, що для 2004 р. зменшення податків на 1 грошову одиницю збільшує рівноважний ВВП на 0,77 грошових одиниць, для 2008 р. – на 1,69 грошових одиниць та для 2010 р. – на 0,46 грошових одиниць. А збільшення державних витрат на 1 грошову одиницю збільшує рівноважний ВВП на 1,12, 1,40 та 0,82 грошових одиниць відповідно.

На основі аналізу розрахункових значень складного мультиплікатора слідує, що для 2004 р. зменшення податків на 1 грошову одиницю збільшує рівноважний ВВП на 0,77 грошових одиниць, для 2008 р. – на 1,28 грошових одиниць та для 2010 р. – на 0,45 грошових одиниць. У свою чергу, збільшення державних витрат на 1 грошову одиницю збільшує рівноважний ВВП на 1,12, 1,31 та 0,81 грошових одиниць відповідно.

Таблиця 1

Розрахунок значень фіскальних мультиплікаторів для відкритої економіки

Рік	СВД, млн.грн.	НДД, млн.грн.	З, млн. грн.	MPC (ΔСВД/ΔНДД)	MPS (ΔЗ/ΔНДД)	m <sub>1</sub>	m <sub>g1</sub>
2004	180399	212033	31634	0,69	0,31	-0,77	1,12
2005	252624	298275	45651	0,84	0,16	-1,75	2,09
2006	319383	363586	44203	1,02	-0,02	-2,42	2,37
2007	423174	470953	47779	0,97	0,03	-1,69	1,75
2008	582482	634493	52011	0,97	0,03	-1,37	1,40
2009	590196	672662	82466	0,20	0,80	-0,06	0,31
2010	685233	841591	156358	0,56	0,44	-0,46	0,82
2011	857306	971231	113925	1,33	-0,33	-2,33	1,75
Рік	ПН (ПДФО), млн.грн.	ВВП, млн.грн.	t (ΔПН/ΔВВП)	ІМ, млн.грн.	MPI (ΔІМ/ΔВВП)	m <sub>2</sub>	m <sub>g2</sub>
2004	13213,3	345113	-0,004	193120	0,59	-0,77	1,12
2005	17325,2	441452	0,043	223555	0,32	-1,63	1,94
2006	22791,1	544153	0,053	269200	0,44	-2,14	2,10
2007	34782,1	720731	0,068	364373	0,54	-1,52	1,57
2008	45895,8	948056	0,049	520588	0,69	-1,28	1,31
2009	44485,3	914720	0,042	439400	2,44	-0,06	0,31
2010	51029,2	1094607	0,036	579872	0,78	-0,45	0,81
2011	60224,5	1316600	0,041	779028	0,90	-2,12	1,60

Джерело: розраховано автором на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6]

\*Примітка: СВД – споживчі витрати домогосподарств; НДД – наявний дохід домогосподарств; З – заощадження; ПН (ПДФО) – податкові надходження (податок на доходи фізичних осіб); ВВП – валовий внутрішній продукт; ІМ – імпорт.

Таким чином, ефект мультиплікаторів від збільшення державних витрат є сильнішим ніж при скороченні податків. Державні витрати відчутніше впливають на динаміку ВВП порівняно зі зміною податків. Тому, врахування результатів проведеного нами аналізу при використанні фіскального інструментарію держави у забезпеченні економічного зростання залишається актуальним при виборі тактичних заходів фіскальної політики держави.

### Література

1. Валовий внутрішній продукт і валовий національний дохід України за 2009-2011 роки [Електронний ресурс] / Експрес випуски / Державна служба статистики України. – Режим доступу до стор.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Доходи та витрати населення за 2009-2011 роки [Електронний ресурс] / Експрес випуски / Державна служба статистики України. – Режим доступу до стор.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу до стор.: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
4. Статистичний збірник «Доходи та витрати населення за регіонами України за 2010 рік за регіонами України» / за ред. І.М. Нікітіної. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 103 с. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу до стор.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Статистичний збірник «Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту за 2001-2011 роки» / за ред. І.М. Нікітіної. – К.: Державна служба статистики України,

2012. – 190 с. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу до стор.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу до стор.: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Чеченіна Г.М.,**  
аспірант

*Одеський національний економічний університет, м. Одеса*

## **СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ - ПІДПРИЄМЦІВ : ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

У країнах з ринковою економікою підприємницька діяльність фізичних осіб визнана одним з головних факторів соціальної та економічної стабільності як суспільства, так і національної економіки в цілому.

Від розвитку підприємницької діяльності фізичних осіб залежить відродження вітчизняного товаровиробника, активізація внутрішнього ринку товарів та послуг, створення нових робочих місць, що сприятиме зростанню податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів внаслідок розширення кола платоспроможних осіб [1].

Одним з напрямків стимулювання розвитку підприємницької діяльності фізичних осіб в Україні є вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності .

Спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності приділяють значну увагу як у нашій країні, так і за кордоном. У деяких країнах, окрім спрощеної системи оподаткування, вводять додаткові умови зменшення суми сплати податків, що сприяє відмові від тіньової економіки господарської діяльності та дає змогу збільшити обсяг податкових надходжень до бюджету.

Вже два роки в Україні функціонує Податковий кодекс, яким були внесені зміни до всіх податків. Особливим виключенням був єдиний податок, стосовно якого зміни були майже відсутні. Проте 20 жовтня 2011 року Верховна Рада України ухвалила Закон "Про внесення змін до Податкового кодексу", яким внесено суттєві зміни до спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів підприємницької діяльності, який вступив в дію 1 січня 2012 року. Нововведення полягають в тому, що суб'єктів спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності розділили на шість груп [2]. Фізичних осіб – підприємців, залежно від специфіки діяльності поділили на 4 групи, для юридичних осіб створили окремі 2 групи:

- до I групи належать фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб,здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом

календарного року не перевищує 150 000 гривень, ставка податку від 10 до 100 грн. щомісячно;

- до II групи належать фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства не використовують працю найманих осіб або кількість осіб 10, обсяг доходу не перевищує 1 000 000, ставка податку від 20 до 200 грн. щомісячно залежно від того, яке рішення ухвалить місцева рада;

- до III групи належать фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб, обсяг доходу не перевищує 3 000 000 гривень, середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб, обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень, розмір сплачуваного єдиного податку становитиме 3% з урахуванням ПДВ або 5% без урахування ПДВ;

- до IV групи належать юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб, обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень, розмір сплачуваного єдиного податку становитиме 3% з урахуванням ПДВ або 5% без урахування ПДВ;

- до V групи належать фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб, обсяг доходу не перевищує 20 000 000 гривень, розмір сплачуваного єдиного податку становитиме 7% з урахуванням ПДВ або 10% без урахування ПДВ;

- до VI групи належать юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб, обсяг доходу не перевищує 20 000 000 гривень, розмір сплачуваного єдиного податку становитиме 7% з урахуванням ПДВ або 10% без урахування ПДВ.

Отже, застосуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності фізичними особами - суб'єктами підприємницької діяльності має низку переваг, а саме:

- спрощена процедура і порядок реєстрації платника податку;
- спрощене ведення бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності;
- відносна простота заповнення податкової звітності;
- простота нарахування єдиного податку;
- звільнення платника єдиного податку від сплати низки податків та обов'язкових платежів;
- можливість не використовувати реєстратори розрахункових операцій.

Проте поряд з перевагами спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності існують і певні недоліки, що стримують розвиток підприємницької діяльності фізичних осіб в Україні, а саме:

- обмеження у видах діяльності (пункт 291.5 ПКУ) [3];
- обмеження кількості найманих працівників;
- обмеження обсягу доходу за рік;
- негативні нюанси роботи фізичних осіб - підприємців з юридичними особами на загальній системі оподаткування, обліку та звітності;
- розмір єдиного податку для платників 1 та 2 груп не залежить від результату;
- аванс суми єдиного податку за звітний період (квартал).

Отже, спрощена система оподаткування, обліку та звітності є запорукою розвитку підприємницької діяльності фізичних осіб в Україні, проте існують певні недоліки, усунення яких дасть змогу покращити умови існування суб'єктів підприємницької діяльності та стан економіки держави.

### **Література**

1. Деркач Ю.С. Спрощені системи оподаткування: переваги, недоліки та шляхи їх усунення/ Деркач Ю.А.//Науковий вісник НЛТУ України. - Вип.21.6 -2011. - с.155-162.
2. Зміни у податковому кодексі [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.podivi.com/2012/08/18>.
3. Податковий кодекс України [ Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

### **Козак Г.О.**

аспірант кафедри банківської справи  
*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ НАВАНТАЖЕННЯМ**

Сучасний етап розвитку банківського сектору характеризується загостренням податкової політики та виникнення конфлікту інтересів в процесі реформування податково-банківських правовідносин. Функціонування банків за таких умов вимагає удосконалення корпоративного податкового управління в банках, зокрема підвищення рівня ефективності управління податковим навантаженням.

Таким чином, метою дослідження є аналіз поняття «ефективності управління податковим навантаженням комерційного банку».

Сьогодні, для банків, як для фінансових установ, діяльність яких значною мірою залежить від довіри клієнтів, важливого значення набуває репутація банку як суб'єкту податкових правовідносин. Успішний розвиток і стійкість та стабільність банку багато в чому залежить від рівня ефективності управління податковим навантаженням що дозволяє правильно відображати досягнуті результати діяльності банків для цілей оподаткування, правильно

розраховувати податкову базу та перераховувати до бюджету то оптимальну кількість податкових платежів, а отже мати можливість направляти прибуток, що залишається в розпорядженні комерційного банку на свій розвиток.

Звертаючись до категорії «ефективність» відмітимо, що ефективність - складна, найбільш поширена та узагальнена категорія економічної науки, але яка досі не має загальноприйнятого визначення. Взагалі термін «ефективність» (від лат. effectus - ефект) означає певний результат, наслідок дій або причин. Разом з тим, як зазначає З.П. Румянцева, ефективність носить управлінський аспект, оскільки характерна тільки для цілеспрямованої взаємодії суб'єкту і об'єкту управління, і відображає ступень досягнення поставлених цілей [5,277]. Спираючись на вихідні положення теорії управління пропонуємо виділити декілька підходів до визначення сутності ефективності підсистеми податкового навантаження:

1. Ефективність підсистеми податкового навантаження - як ступень досягнення мети управління податковим навантаженням;
2. Ефективність підсистеми податкового навантаження - якість системи управління з точки зору виміру витрат та результатів її функціонування.
3. Ефективність підсистеми податкового навантаження - як ступінь задоволеності Правління банку, Наглядової ради банку, акціонерів та менеджерів банку дієвістю підсистеми податкового навантаження.
4. Ефективність підсистеми податкового навантаження - це здатність максимального задоволення потреб економічного розвитку банку та фіскальних потреб бюджету.

Отже, ефективність підсистеми податкового навантаження є багатозначним поняттям. Виходячи із запропонованих підходів, можна сформулювати наступне загальне визначення ефективності підсистеми податкового навантаження. Ефективність підсистеми податкового навантаження - це якісна характеристика управління податковим навантаженням, пов'язана із її здатністю досягнення мети управління податковим навантаженням, максимального задоволення корпоративних інтересів банку та фіскальних інтересів держави з урахуванням факторів податкового середовища банку, шляхом співвідношення досягнутих результатів та використаних ресурсів. На нашу думку дане визначення є універсальним і може застосовуватись теорією і практикою державного та корпоративного податкового менеджменту, оскільки відображає раціональність управління податковим навантаженням з точки зору платника податків та держави в особі органів Державної податкової служби.

Управління податковим навантаженням передбачає отримання банком економічної ефективності, яка проявляється у виявленні додаткових фінансових ресурсів та їх розміщення з метою отримання додаткового прибутку, за рахунок оптимізації рівня податкового навантаження. Крім того, вважаємо, що якісність в управлінні податковим навантаженням сприятиме забезпеченню підвищення ліквідності банківської установи в поточному періоді. Фіскальна ефективність, як зазначають І.А. Майбуров, А.М. Соколовська [6], - це здатність податкової системи забезпечувати податкової системи забезпечувати

найбільші обсяги податків та зборів при заданих умовах оподаткування, у тому числі існуючих податків та ставок. Тобто корпоративне управління податковим навантаженням сьогодні спрямовано не просто на отримання економічної вигоди банком, а й попередження податкових правопорушень, які призводять до додаткових фінансових втрат у вигляді фінансових санкцій, штрафів та пені, застосування та стягнення яких здійснюється у визначеному Податковим кодексом порядку [7]. Враховуючи вище викладене, під фіскальною ефективністю управління податковим навантаженням автором розуміється зростання податкових доходів Державного бюджету за рахунок розширення бази оподаткування прибутку платника податку, що забезпечується завдяки зниженню податкового навантаження банку, отримання додаткового прибутку банком за рахунок розміщення додатково вивільнених коштів, а також за рахунок використання цих коштів клієнтами банку і отримання ними прибутку.

### Література

1. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика [Текст] / З.П. Румянцева. – М.: Инфра-М. – 2007. – 304с. – ISBN.
2. Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс [Текст]: учебник монография для магистрантов, обучающихся по программам, «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М.: М.:ЮНИТИ-ДАНА. – 2011. – 591с. – (Серия «Magister»). – ISBN 978-5-238-02084-6.

### Крупей Н. С.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку  
*Львівська комерційна академія, м. Львів*

## КОНТРОЛЬ ЗА СПЛАТОЮ ПОДАТКІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Вивчення досвіду контрольно-наглядової діяльності та боротьби зі злочинами у сфері оподаткування розвинутих країн засвідчило, що система оподаткування є основним інструментом регулювання економіки. З ростом податкового тягара в багатьох країнах світу потенційні вигоди від ухилення від сплати податків стають все більш привабливими. Контроль у сфері оподаткування в різних країнах має свої особливості.

Зазначимо, що контрольні повноваження в сфері оподаткування встановлюються нормами, які входять до податкового законодавства.

У США, на рівні федерації здійснюється податковий контроль на підставі Кодексу внутрішніх державних доходів (1954 р.), у Франції – Загального кодексу про податки (1950 р.), у Німеччині – Положення про податки (1977 р.), в Італії окремими спеціальними законодавчими актами про податки [1, с.120].

В більшості країн приховування доходів від оподаткування є злочином, а мінімізація податків, тобто намагання зменшити їх суму, за оцінками західних фахівців, є цілком законною справою і забезпечує роботу великої кількості спеціалістів у галузі податкового законодавства та бухгалтерського обліку.

Отже, обидві сторони докладають багато зусиль щодо з'ясування норм податкового законодавства і правил контролю за їх додержанням.

У США збір податків за умов надзвичайно високої правової регламентації економічної і фінансової сфер (лише чинне федеральне податкове законодавство викладено на 4 тис. сторінок тексту) є дуже нелегким завданням. З офіційної точки зору, система сплати податків у США базується на принципі добровільності. Добровільність полягає в тому, що держава в особі її фінансових органів не бере на себе турбот щодо підрахунку доходів громадян, а надає можливість робити це їм самим, залишаючи за собою лише функцію контролю та перевірки. Однак, не варто вважати, що таке твердження цілком відповідає дійсності. З одного боку, все працездатне населення країни щорічно заповнює податкові декларації, в яких докладно підраховується одержаний прибуток і розмір податку, який необхідно сплатити. З іншого – обов'язок громадянина, який має певні доходи, – сплачувати податки, і це недвозначно зафіксовано в законі [2].

Зазначимо, що у США лише 40 % платників податків самостійно заповнюють декларації, а 60 % – користуються послугами спеціалізованих фірм. Якщо податкова декларація складена іншою особою або спеціалізованою бухгалтерською фірмою, то, крім підпису платника податків, повинен бути підпис представника фірми, який також несе відповідальність за правильність заповнення декларації. У звіті необхідно відобразити всі види доходів: заробітну плату, всі можливі прибутки від ділової активності та банківських операцій, а також інші наявні грошові надходження аж до чайових. Із цієї суми відраховуються витрати на медичне обслуговування, добродійні пожертвування, добровільні внески в філантропічні фонди, грошові відрахування дитячим, релігійним, культурним, правозахисним, освітнім і науковим організаціям [3].

Підприємці утримують прибутковий податок з працівників і службовців за ставками, трохи нижчими номінальних. При цьому підприємець зобов'язаний щорічно видавати кожному робітникові особливу квитанцію, яка підтверджує розмір його зарплати і утриманих з неї податків. Копії цих квитанцій підприємцями пересилаються на федеральні податкові депозити – особливі банківські рахунки, які контролюються міністерством фінансів [4].

Усі фізичні і юридичні особи зобов'язані щорічно заповнювати податкові декларації незалежно від того, платять вони податки чи ні, якщо тільки вони не звільнені від подачі декларацій законом. Усім привласнюється ідентифікаційний номер, що полегшує роботу податкових служб із платниками податків. Ухилитися від сплати податків у США практично неможливо, але до зменшення суми прагне багато платників.

При проведенні податкового контролю в європейських країнах перевага надається застосуванню упереджувальних заходів, а вплив на платника здійснюється відповідно до його поведінки (від покращення надання послуг до боротьби з фактами шахрайства). Метою упереджувальних заходів є усунення будь-яких підстав для ухилення платника від виконання своїх податкових зобов'язань. Щодо примусових заходів, то вони не мають на меті лише

збільшення надходжень до державних фондів, а спрямовані на обмеження можливостей ухилення платників від виконання своїх зобов'язань без застосування засобів покарання. Збільшення кількості послуг, що надає адміністратор, та підвищення їх якості спрямоване на надання допомоги платникам для повного та своєчасного виконання податкових зобов'язань.

У світовій практиці давно визнано, що зростання кількості перевірок не призведе до зростання податкових надходжень до бюджету. У розвинених країнах перевіркам підлягають лише найбільш ризиковані групи платників, відбір яких здійснюється на основі оцінки ступеня ризику несплати ними податків.

На сьогодні країни ЄС досягли багатосторонньої домовленості щодо обміну інформацією. Відповідно до неї кожна з країн, що уклала угоду буде повідомляти іншу країну про фізичних осіб, що отримали доходи на її території і при цьому вимагають звільнити їх від оподаткування на підставі, що вони не є резидентами цієї країни. Ці нерезиденти мають задекларувати свої доходи в країні, резидентами якої вони є.

Щодо управління ризиками несплати податків важливу роль відіграє форма заповнення звітності (електронна або “вручну”). Електронна форма дозволяє навіть на початкових етапах виявити помилки при заповненні декларації, що зменшує ризики неправильного нарахування податку. Розвинені країни широко використовують систему електронного адміністрування податків (*erlectronic tax administration system*) для суттєвого прискорення податкових процедур і спрощення податкового контролю.

Особливої уваги заслуговує система податкового контролю Франції, бо вона є найбільш оподатковуваною країною серед європейських держав. При цьому, більшу частину податків становлять “невидимі” податки.

Щорічно, у лютому, громадяни Франції отримують податкову анкету, яку вони повинні заповнити і надіслати до податкових органів у визначений термін. При запізненні вони обкладаються 10-відсотковою надбавкою на податок. Через місяць платник податку отримує повідомлення про те, яку суму податку необхідно сплатити за минулий рік з відображенням дати внесення першої третини. Запізнення знову призводять до 10-відсоткового штрафу. Підрахована податковим управлінням сума не є кінцевою.

У Франції податкові органи проводять дуже багато роз'яснювальної роботи, бо це є принципом побудови механізму сплати податків у країні, як і практично у всіх інших країнах ЄС. У Франції ведеться специфічне відшкодування ПДВ. Так, якщо у платника погана ділова репутація, або він новий платник податків, то податкові органи мають право вимагати внесення застави у вигляді гарантованої облігації. Відмінною рисою організації збору податкових надходжень є те, що податкові інспектори несуть відповідальність за розповсюдження податкових декларацій з пояснювальними буклетами [5].

Найбільш досконалим, на нашу думку, є механізм податкового контролю у Німеччині. У ФРН задача податкової звітності відбувається лише в електронному вигляді. Електронна форма дозволяє навіть на початкових етапах виявити помилки при заповненні декларації, що зменшує ризики неправильного

нарахування податку. Податкові органи можуть мінімізувати кількість документальних (більш детальних) перевірок платників, оскільки за даними електронної звітності вони мають змогу попередньо проконтролювати сплату податків. У Німеччині документальними перевірками охоплюється відносно невелика кількість підприємств. Згідно наказу мінфіну ФРН від 08.03.81 “Про раціоналізацію добору платників податків для проведення контрольних перевірок” використовуються два способи добору платників податків для проведення документальних перевірок: випадковий добір і спеціальний. Після перевірки проводиться співбесіда з платником податків. Німеччина виділяється суворістю покарання за порушення податкового законодавства, а саме великими розмірами штрафів, які можуть накладатися повторно, а також позбавленням волі на строк до 10 років.

Аналіз діяльності податкових органів Німеччини останніх років дає підстави вважати, що накопичений ними позитивний досвід може бути використаний в Україні для вдосконалення законодавства і практичної діяльності органів з виявлення і припинення правопорушень, пов’язаних з ухиленням від сплати податків.

У Швеції застосовується єдина податкова декларація для всього підприємства. Вона складається з двох частин: одна призначена для ПДВ, інша – для прибуткового податку та соціальних внесків. Таке практичне запровадження принципу єдності податкової звітності в адмініструванні податків є дуже зручним як для платника, так і для податкової служби. Податкові декларації подаються переважно в електронному вигляді і надсилаються електронною поштою. При цьому вони скріплюються електронними печатками. Згідно з заявою підприємства електронну печатку видає регіональне податкове управління. Її встановлює особисто податковий службовець лише на один комп’ютер підприємства. Директор чи головний бухгалтер фірми отримує сертифікат, на підставі якого здійснює роботу з електронною печаткою. Переказ усіх податків, що підлягають сплаті до бюджету, здійснюється на окремий податковий рахунок, який надається кожному платникові. На підставі цього рахунку провадяться звіряння надходжень та повернення податків [6, с.126].

Виходячи з практичного досвіду цих країн, можна дійти висновку що необхідними ознаками розвинутої системи контролю за дотриманням податкового законодавства є:

- проведення ефективної роботи з населенням, пов’язаної з ознайомленням з податковим законодавством, а також здійснення допомоги при заповненні декларацій та інших питань, що стосуються оподаткування;
- наявність ефективної системи добору платників податків для проведення контрольних перевірок, що дає можливість домогтися максимальної результативності податкових перевірок при мінімальних затратах зусиль і засобів, що витрачаються на їх проведення;
- застосування ефективних форм, прийомів і методів податкових перевірок, заснованих як на розробленій податковим відомством єдиній комплексній стандартній процедурі організації контрольних перевірок, так і

на міцній законодавчій базі, що надає податковим органам широкі повноваження в сфері податкового контролю для впливу на несумлінних платників податків.

### **Література**

1. Гега П. Т. Правовий режим оподаткування в Україні / П. Т. Гега – К.: ЮРИНККОМ, 1997. – 143с.
2. Финансовый бизнес. – М. – 1995. – № 7. – С. 31.
3. Гега П. Т., Доля Л. М. Основи податкового права: навч. посіб. / П. Т. Гега, Л. М. Доля – [3-тє вид., випр. і доп.] – К.: Знання, 2003. – 302 с.
4. Воловик Е. М. Федеральная налоговая служба США и крупные налогоплательщики / Е. М. Воловик // Финансовая газета - региональный выпуск, № 27, 1998.
5. Сайт ДПА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>.
6. Мельник В. Досвід адміністрування податків у зарубіжних країнах / В. Мельник // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 38-39. – С. 124-128.

### **Мороз В.П.**

асистент кафедри обліку та аудиту

*Національний лісотехнічний університет України, м. Львів*

## **ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

З розвитком суспільних відносин, економічних систем, паралельно відбувалися постійні структурні зміни і у системі оподаткування, тобто йшов процес постійної зміни структури податків, зростання їх ролі в діяльності підприємств та економічному достатку держави.

Податкове регулювання в другій половині ХХ ст.. в усіх країнах з ринковою економікою, а в Україні наприкінці ХХ ст., стало більш жорсткішим. Це було спричинено тим, що при зменшенні частки державного сектора в економіці і зменшенні її ролі в економіці, податкова політика держави крім регулятивної функції, стала виконувати фіскальну функцію, яка стала домінуючою. Постійний моніторинг та аналіз податкових відносин між державою та суб'єктами господарювання змусив науковців визначати їх вплив на економічну активність і доходи платників, що спричинило активний розвиток податкового менеджменту.

Головною задачею податкового менеджменту стало проведення аналізу податкових платежів та його місце в системі формування податкової системи.

У загальному, широкому змісті, податковий аналіз це спосіб пізнання предметів, навколишнього середовища, який базується на розчленуванні цілого на складові елементи та вивчення їх по всіх багатоваріантних зв'язках та залежностях. Особливістю податкового аналізу є те, що він відноситься до абстрактно-логічного методу вивчення економічних явищ, тобто в загальному вигляді його головною рисою є абстракція [1].

Для проведення системного податкового аналізу підприємств лісового господарства України, потрібно розробити послідовний план дій, який буде складатись з декількох етапів (рис 1).

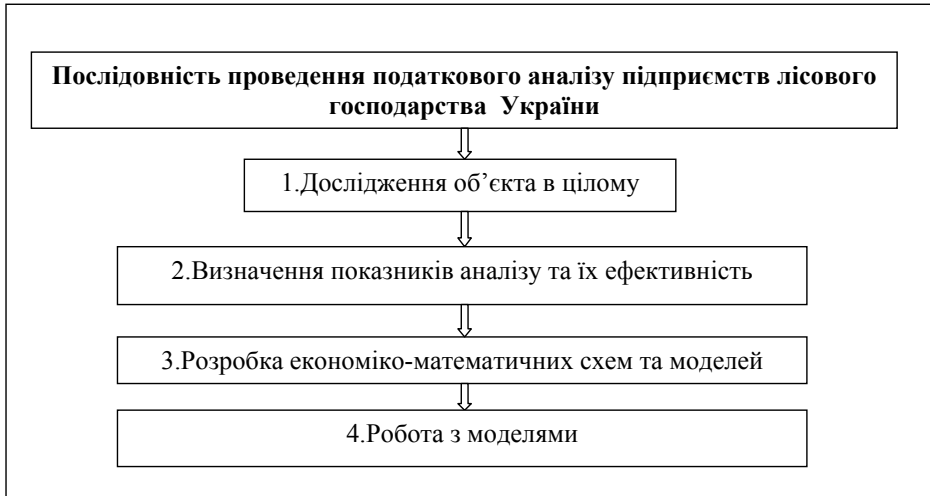


Рис. 1. Порядок проведення системного податкового аналізу підприємств лісового господарства України

Одними із головних показників, який використовується при проведенні податкового аналізу є, так званий показник податкового навантаження (тягар, тиску, податкомісткості) [1-6].

Можна сказати, що податкове навантаження – це ніщо інше, як частина прибутку фізичних і юридичних осіб, яка перерозподіляється через державний бюджет.

В широкому розумінні податковий тягар – це загальна сума податків, що сплачуються, вартісний вираз усієї сукупності податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів, які повинні сплачувати юридична чи фізична особа згідно з чинним податковим законодавством країни.

Податковий тягар – це сукупність економічних обмежень, що утворюються в наслідок відрахування, або відчуженням матеріальних засобів на сплату податків і відволікання цих ресурсів від інших можливих напрямів використання [2].

Методи проведення податкового аналізу лісового господарства України представлена на рис.2.

Оцінка податкового тиску на підприємства лісового господарства України, на прикладі Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства за 2007-2011рр. представлена у тал.1., проводиться, як правило, на основі аналізу статистичних даних та використання методів

економіко-математичного моделювання. Мета розрахунків полягає у визначенні тривалості періоду, протягом якого ріст бази оподаткування (відбувся за рахунок зниження ставок податків та зборів) зможе забезпечити збільшення платежів підприємств до бюджету і компенсувати початкове скорочення його доходів.

Визначення величини податкового навантаження на певні групи податків у лісовому господарстві, дозволяє показати приховані резерви, які на сьогоднішній день спрямовуються в державний бюджет України, і можуть бути використані галузю на інші потреби, наприклад екологічні.

Розподіл податкового тягаря між платниками податків спирається на принцип стягнення податків з благ, що отримуються, та на принцип платоспроможності.



Рис. 2. Класифікація методів податкового аналізу лісового господарства України

Визначення оптимального розподілу податкового навантаження між різними групами платників податків, поділених по галузях, географічному розташуванні та ін.. чинниках, пов'язане з великими труднощами.

Таблиця 1  
Обсяги доходів, прибутків та видатків за 2007-2011 рр на прикладі Львівського обласного управління лісового і мисливського господарства

Показник	2007	2008	2009	2010
Дохід(виручка) від реалізації продукції (тис.грн.)	229247,8	239248	208789	270137
Приріст доходу до попереднього року (%)		4,36	-12,73	29,38
Сплачено податків (тис. грн.)	29177,4	30049	27510	29895
Податковий коефіцієнт (навантаження) % від доходу	12,73	12,56	13,18	11,07
Валовий прибуток (тис.грн.)	62127	58684	50273	69911

Податок на прибуток (тис.грн.)	2800,5	3069	2226	3366
Податковий коефіцієнт (навантаження) % від прибутку	4,51	5,23	4,43	4,81

Не буде зайвим стверджувати, що методологічні засади аналізу податкових відносин у будь-якій країні ґрунтуються на формальному конфлікті інтересів суб'єктів цих відносин. З одного боку, це платники податків, які прагнуть мінімізувати свої зобов'язання перед державою з тим, щоб підвищити свій добробут, а з іншого – це державні органи, які прагнуть любою ціною наповнити державний бюджет [1].

Однак вивчення економічної літератури, яка присвячена проблематиці оптимального рівня податкового навантаження, переконує в тому, що існує необхідність розгляду критерію оптимальності не в статичному положенні, а в динаміці. Це пов'язано з тим, що на практиці дуже важко досягти оптимальних характеристик податкової системи. І навіть коли податкову систему можна охарактеризувати як оптимальну, вона дуже швидко може втратити такі якості. Це пов'язано, головним чином, з динамічною природою економічного середовища.

Крім того, досвід підтверджує, що дослідження проблеми оптимального рівня податкового навантаження не можна здійснювати без аналізу витрат.

Важливою характеристикою податкової політики держави є рівень податкового навантаження на платника податків. Для його вимірювання використовують декілька показників[1-6].

Послаблення податкового тиску на підприємства лісового господарства буде сприяти зростанню реальних доходів підприємств галузі, збільшить їх платоспроможність, дасть поштовх до економічного зростання та розвитку виробництва. Окрім того, скорочення податкового тиску покращить інвестиційний клімат, поживить ділову активність суб'єктів господарювання, сприятиме збільшенню робочих місць, додати додану вартість в результаті удосконалення технологічної обробки деревини, що, в свою чергу призведе до зростання обсягів податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Крім того, лісове господарство це та галузь з якої потрібно починати процес екологізації податкової системи, зміст якої полягає в заміні податків на дохід, прибутки, майно та зайнятість на екоплатежі за використовувані природні ресурси, та утворені відходи та забруднення, для того щоб сприяти до створення екологічно-чистих технологій та виробництв, а значить і до зменшення податкових платежів.

### Література

1. Захожай, В.Б. Система оподаткування та податкова політика: Навч. посібник/ Захожай В.Б., Литвиненко Я.В., Захожай К.В., Литвиненко Р.Я.//Під заг. ред. В.Б.Захожая та Я.В.Литвиненка.- К.: Центр навчальної літератури; 2006.-468с.
2. Васильєв, О. Моделювання впливу податкового навантаження на динаміку ВВП./ О.Васильєв// Економіка України . -2011.-№10. –С. 60-65.
3. Педь, І. Податкова система: економіко-правова характеристика податків: Навч. посіб./ І.Педь/ За ред. Ю.М.Лисенкова.-К.: Знання, 2007.-191 с.

4. Бенч, Н.Я. Податкове навантаження як окрема економічна категорія: теоретична сутність та спроби обрахунку. [Текст] / Н.Я. Бенч // Наукові праці НДФІ. – 2008. - № 2. – С. 111-118.

5. Литвин, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий / М.И. Литвин. – Финансы, 1998. - № 5. – С. 29.

6. Податкове навантаження в Україні та світі / Перша рейтингова система/ [Електронний ресурс], - режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/ekonomika/finans/1244/161>.

**Панасюк К.В.,**

магістрант спеціальності облік і аудит,

*Дніпропетровський університет ім. А.Нобеля, м. Дніпропетровськ*

## **ВСЕОСЯЖНА ДІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ**

Податки – первинна умова існування і діяльності держави, неодмінна ознака цивілізації. Разом з тим, у більшості країн світу, за винятком тих небагатьох, де оподаткування вкрай лібералізоване, податки за силою дії на всі верстви суспільства, по безпосередньому до всіх відношенню дошкулують до живого усіх і кожного. Один американський автор у книзі під красномовною назвою “Оподаткування – долари і почуття” стверджував, що в США податки поглинають одну третину валового продукту, часу і таланту нації, стаття “податки” – крупніша від будь-якої іншої окремої статті сімейного бюджету. В результаті кожен американець на одну третину “соціалізований” (socialized).

Податки впливають на настрої рядових громадян, на поведінку національних еліт, знаходяться у фокусі фінансово-економічних досліджень, постійно перебувають під вогнем критики. До передумов побудови і функціонування національних податкових систем відноситься економічне, політичне, соціальне і культурне середовище. Сутність оподаткування залежить від природи людини в її ставленні до призначення і діяльності держави.

Податки потребують багатоаспектного осмислення, що перетворює науку про них в міждисциплінарну галузь знань. Оподаткування – складна сукупність соціально-економічних явищ і суспільно-державних відносин, що породжує далекосяжні умовиводи і наслідки. Адже в сукупності індивідуальних ставлень платників до податків відображений економічний, морально-етичний і політичний стан суспільства. За подіями і законодавчими нормами податкового процесу бачиться певний рівень соціально-економічного розвитку держави, а також правова творчість громадянського суспільства у всій різноманітності інтересів і поглядів, обумовлених економічно, історично, політично. Подушні податки, – писав свого часу Адам Сміт (1723–1790), – часто зображували як ознаку рабства. “Проте будь-який податок є для особи, що платить його, ознакою не рабства, а свободи”, при умові, додає Сміт, якщо людина, піддана державі, має певну власність [3, с.526]. Маючи приватну власність, сам платник податків не може бути власністю когось іншого. В оподаткуванні втілене сум’яття людей, які створили податки і самі ж несуть податкові зобов’язання.

Кожен із податків породжує цілий шлейф економічних і соціальних наслідків, із якими треба рахуватися.

На доказ цих міркувань візьмемо для прикладу один із давніх і поширених податків – акциз на тютюнові вироби. Тут при виборі між специфічною, адвалерною і комбінованою (змішаною) системами оподаткування приходиться враховувати численні ефекти, дія яких виходить далеко за межі суто фіскального призначення даного податку.

Адвалерний акциз більш складний і дорожчий в адмініструванні, а головне, дозволяє зменшувати податкові платежі шляхом маніпулювання трансфертними цінами. Адже виробник може занизити відпускну (оптову) ціну, по якій реалізує продукцію проміжним (афілірованим) бізнес-структурам, що не заважає продавати товар по ринкових роздрібних цінах на наступних ланках торгової мережі. Контролювати останню при відсутності державної монополії на тютюнові вироби неспромога будь-якій структурі. Тим самим адвалерна система провокує порушення порядку обчислення та сплати акцизу, особливо загрозливі при низькому рівні податкової культури. Адже під кутом зору соціальної психології в сфері оподаткування права людини не так важливі, як її громадянські обов'язки, бо загальна культура особистості апелює саме до обов'язків. Крім того, залежний від вартості акциз не створює заінтересованості виробника в витратах, пов'язаних з підвищенням споживчої якості продукції.

При застосуванні комбінованого акцизу за схемою: фіксована специфічна ставка плюс адвалерна частина акцизу (певний процент від ціни) програють виробники більш якісних, значить – менш шкідливих для здоров'я, але більш дорогих у виробництві, цигарок. Так само суттєве значення має ціна, на основі якої нараховують адвалерну складову акцизу. В країнах Європейського Союзу акциз за комбінованою системою справляється за єдиним прейскурантом роздрібних цін на кожній пачці цигарок, де вона б не продавалася. Інша справа в Росії, де акциз беруть з відпускну ціни. Тут на додачу до зловживань із цінами фіск зазнає втрат через неможливість контролювати всю масу не ліцензованих тютюнових лавок і безлічі “коробейників”.

Таким чином, один з самих простих і найпоширених податків викликає лавину соціально-економічних наслідків, які в силу інтернаціоналізованого характеру тютюнового бізнесу мають навіть міжнародний резонанс.

### **Література**

1. Андрущенко В. Сучасні ремінісценції питань оподаткування в трактаті Йозефа Шумпетера “Історія економічного аналізу” // Вісник податкової служби України. – 2001.
2. Андрущенко В. Камералістика: витоки фіскально-адміністративної науки // Вісник податкової служби України. – 2003.
3. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки / Пер. із нім. – К.: Либідь, 2000.
4. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001.
5. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996.

**Шевченко В.М.**

к.н.держ.упр.

*Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ*

## **АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

Світова економічна криза не оминула Україну, болісно зачепивши майже всі галузі економіки. В умовах, коли джерела швидкого зростання докризових років вичерпано, єдиний шлях виходу України на траєкторію сталого розвитку – це рішучі й всеосяжні реформи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки. Водночас сучасна інноваційна модель розвитку суспільства характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку.

У таких умовах особливого значення набувають питання щодо відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни та формування певних пріоритетів в фіскальній (бюджетно-податковій) політиці держави. Такі реформи мають бути спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою – на підвищення добробуту українських громадян. Невідкладне проведення податкової реформи необхідне як для поліпшення бізнес-середовища, так і для стабілізації державних фінансів. Також складність податкової системи суттєво погіршує конкурентоспроможність української економіки, про що свідчить позиція України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу.

До основних проблем чинної податкової системи можна віднести неефективну й надмірно витратну для держави й бізнесу систему адміністрування податків і зборів, що неспроможна забезпечити повноцінне наповнення державного бюджету й зниження частки тіньової економіки за одночасного дотримання балансу прав податкових органів і платників податків. Також нестабільність і непередбачуваність податкової системи призводить до високих податкових ризиків для бізнесу й обмежує можливість середньо- і довгострокового планування. Це в свою чергу провокує високий рівень ухиляння від податків та невиконання податковою системою своїх функцій.

Тож *актуальними аспектами фіскальної політики держави* є створення системи управління державними фінансами, спрямованої на забезпечення стійкого економічного зростання й гарантованого виконання державою своїх соціальних зобов'язань за рахунок підвищення ефективності й гнучкості фіскальних видатків та оптимізації управління державними фінансами.

До речі, сам по собі податок є одним з найдавніших фінансових інструментів будь-якої економічної системи. Ще за часів існування общинної

системи господарювання її члени віддавали частину свого врожаю або виробленого продукту чи здобичі своєму вождю за виконання ним своїх обов'язків, пов'язаних із керівництвом общиною, вирішенням проблеми підтримання добрих стосунків із сусідами та всередині общини, захистом її від зовнішніх ворогів.

З другого боку, податки є частиною існування людини й мають філософський зміст. Ще перші філософи Стародавньої Греції, Риму характеризували податки як суспільно необхідне та корисне явище. Форми податків упродовж існування людства постійно змінювались, але їхня сутність залишалася незмінною. Спочатку податком була частина здобичі члена общини, потім – частини військової здобичі, використання праці та інтелекту рабів, жертвування, відпрацювання якогось часу на користь землевласника, і врешті-решт – грошових платежів, які мають місце і в сучасних умовах. Але незважаючи на різні форми податків, економічний зміст їх залишався незмінним – суспільне оподаткування частини особистого доходу платника на користь управління державою.

З філософського погляду, податок є життєвою необхідністю об'єднання частини майна, доходів, прибутків громадян країни для існування суспільства в цілому, виконання громадських робіт окремими працівниками, здійснення охорони держави, соціальної підтримки незахищених верств населення, стихійним лихам тощо. Крім того, податок є, по суті, необхідним елементом розширеного відтворення та чинником зростання суспільної продуктивності праці, економічного потенціалу держави. Але філософське значення податку має й конкретне вираження у формі речових або вартісних відрахувань. Перехід від філософських значень до економічних здійснюється завдяки системі оподаткування.

Слід зазначити, що податок як економічна категорія має різні форми. Він виступає як примусове вилучення частини доходу суб'єкта до державної казни на підставі чинної законодавчої бази. Тому в податку знаходять відображення усі позитивні та негативні риси економічної політики держави, конкретної системи державного будівництва та керівництва. Від цього залежить також розвиток держави прогресивним або регресивним шляхом. При цьому велике значення мають взаємовідносини між державою та платниками податків, тією податковою базою, яка існує, та змістом і ступенем відповідальності платників податків за виконання чинного законодавства.

Отже, податкова реформа має здійснюватися з метою забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за одночасного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів.

Відповідно необхідним є вирішення таких *стратегічних завдань*:

- зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків;
- підвищення ефективності адміністрування податків;

- побудови цілісної й всеосяжної законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізовану із законодавством ЄС;
- встановлення податкової справедливості для відновлення рівних умов конкуренції в економіці України;
- зменшення глибини соціальної нерівності.

### **Тыванюк И.С.**

старший преподаватель кафедры учета и аудита  
*Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля, г. Днепропетровск*

## **КОНЦЕПЦИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

12 июля 2012 года в Министерстве финансов Украины состоялась совместная с Государственной налоговой службой презентация принципиально новых для украинской экономики и общественности изменений в систему налогообложения. Обобщенный вариант реформы должны были обнародовать на сайтах Минфина и ГНСУ до 1 августа 2012 года. Однако он так и не был опубликован. 1 августа ГНСУ пока только разослала экспертам и ассоциациям первую обобщенную версию изменений в Налоговый кодекс и другие законодательные акты.

Позиция такой налоговой реформы имеет свои преимущества и недостатки:

1. Уменьшение нагрузки на фонд оплаты труда путем снижения ставки единого социального взноса с 37-49% до 18,6%. По расчетам ГНС при фонде оплаты труда в 2011 году в 400,4 млрд. грн. еще 170 млрд. грн. зарплат было выдано в конвертах, поэтому снижение размера ЕСВ, даст возможность легализовать заработную плату в Украине. Однако снижение ставки ЕСВ приведет к потере Пенсионным и социальными фондами. Это планируют компенсировать отменой максимального порога для уплаты ЕСВ (который сегодня составляет 10 минимальных зарплат); внедрением сбора с покупки иностранной валюты в размере 3%. В результате, уменьшение ЕСВ приведет:

- к возможному снижению налоговой нагрузки при выплате заработной плате;
- значительному дефициту поступлений в фонды, что может сказаться в нарушении работы и обеспечения социальных слоёв населения;
- вероятности того, что МВФ и Всемирный банк прекратят работать с Украиной, потому что отмена взноса при покупке валюты была одним из условий выдачи кредита МВФ.

2. Уменьшение налога на доходы физических лиц с 15-17% до 10% с параллельным внедрением новой прогрессивной шкалы. Доходы на уровне 1,4 минимальной зарплаты будут облагаться по ставке 10%. При превышении этого показателя, но не более десятикратного размера минимальной зарплаты, НДФЛ составит 15%. С более высоких доходов будет взиматься 20%. Следует

отметить, что такая прогрессия, а плюс к этому отмена максимальной суммы для начисления ЕСВ, возможно, объективно заменят налог на роскошь.

При этом предлагается увеличение существующего размера минимальной заработной платы почти вдвое. В реальном секторе экономики это правильное решение, а вот в бюджетной сфере - довольно обременительно для налогоплательщиков, поскольку ФОТ бюджетников сразу вырастет до непрогнозируемых размеров.

3. Установление основной ставки НДС в размере 12%, которая будет применяться к группе товаров: импорту, группе подакцизных товаров, товаров естественных монополий и энергетического сектора, всем услугам. Остальные операции будут облагаться по ставке 7%. Введение разных ставок для импортных операций, для услуг и ряда отраслей по сравнению с другими операциями, может привести к ряду деструктивных изменений в экономике в части перераспределения НДС между ними. Кроме того, разные ставки для импорта и отечественной продукции, возможно, приведут к международному конфликту Украины с ВТО.

4. Введение налога с оборота (2,5% с дальнейшим понижением через полгода до 2%) – как компенсация дефицита бюджета из-за снижения размера НДС. Одно из наиболее резонансных реформирований, вызвавшее много споров и дискуссий. Введение налога с оборота по ставке 2,5% без учета доходности отдельных отраслей и видов деятельности может обусловить значительное увеличение налоговой нагрузки на низкорентабельные отрасли. По предварительным расчетам экономистами последствий введения налога с оборота при 20% рентабельности бизнеса дополнительно предпринимательство получит нагрузку на чистый доход в размере 12,5%. При снижении рентабельности в два раза нагрузка увеличивается также в два раза (до 25%). Таким образом, от такой новации положительную пользу смогут получить только высокодоходные отрасли и виды деятельности, которые не будут осуществлять экспортные операции.

5. Отмена всех действующих льгот по налогу на прибыль и НДС. Существующая система льготного налогообложения с каждым годом расширяется до угрожающих размеров. На сегодняшний день только ленивые бизнесмены не лоббируют себе налоговые льготы. В конечном итоге бюджет получает колоссальные налоговые расходы, которые трудно объективно оценить даже налоговой службе, не говоря уж об оценке их экономической эффективности. Именно в льготах кроются колоссальные резервы дополнительных налоговых поступлений. В тоже время, отмена льгот для группы социальных товаров, лекарств и учебников вызывает негативные отклики.

Специалисты различных областей, анализируя возможные грядущие изменения, признают ряд позитивных моментов, в частности по снижению нагрузки на оплату труда, однако отмечают, что с другой стороны для многих предприятий налоговая нагрузка лишь усилится, с введением налога с оборота, сбора с валютных операций, и отменой льгот. Параллельное

администрирование НДС и налога с оборота усложнит фискальную систему, к тому же в мировой практике такие налоги одновременно не применяются.

Нормы документа в данный момент находятся в процессе доработки, и первоначально заявленная дата его внедрения с 2013 наверняка будет отсрочена.

Хотелось бы отметить, что в рабочую группу, помимо правительства и ГНСУ, входят представители администрации президента, Национального института стратегических исследований, Института экономики и прогнозирования НАН Украины, Института демографии и социальных исследований имени М.В.Птухи и других профильных научных учреждений. Общественность и промышленно-отраслевые группы в ней представлены Европейской бизнес-ассоциацией (ЕБА), Американской торгово-промышленной палатой (АТППУ), УСПП, ФРУ, Союзом налоговых консультантов, Национальной ассоциацией банков Украины (НАБУ) и рядом других. И результатом работы экспертов станет либо исключение негативных моментов, либо их негативное влияние на бизнес и государственный бюджет будет минимизировано.

#### **Литература:**

1. Лидия Якушева. В Украине грядет новая радикальная реформа / Якушева Л.// Судебно-юридическая газета. – 2012.
2. Налоговый Кодекс Украины от 02.12.2010 г. № 2755 – VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Василий Худицкий. Налоговая после консультаций с экспертами не отказалась от идеи введения налога с оборота / Худицкий В.// Зеркало недели. Украина. – 2012. - №3.

### **Секція 7. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності**

**Луцик-Дубова Т.О.**

аспірант

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

### **УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНОЮ БЕЗПЕКОЮ УКРАЇНИ**

Забезпечення бюджетної безпеки є одним із провідних напрямків в управлінні фінансовою безпекою держави в цілому.

Актуальність дослідження проблематики бюджетної безпеки в сучасних умовах пояснюється тим, що протягом багатьох років Україна має дефіцитний державний бюджет, що потребує залучення до фінансування за рахунок зовнішніх та внутрішніх запозичень, грошової емісії, та інших заходів, які негативно впливають на рівень фінансової безпеки держави в цілому.

Також в Україні мають місце значні міжбюджетні трансферти в складі регіональних бюджетів, при тому, що бюджети більшості регіонів України є дефіцитними, що сприяє наростанню соціальної напруженості в регіонах та гальмує процеси регіонального розвитку.

Проблематика бюджетної безпеки є предметом дослідження багатьох вчених, зокрема В. Соловйова, О. Савицької, А. Городецького, Б. Кишакевича, О. Барановського, А. Сухорукова, С. Глазьева, М. Безуглова, І. Ластовченка та ін.

Відповідно до нормативного визначення, яке міститься в Наказі Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 N 60, бюджетна безпека - це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів.

В.І. Соловйов вважає бюджетну безпеку однією з чотирьох головних складових фінансової безпеки України, зазначаючи, що до неї в першу чергу відносяться безпека бюджетної та банківської систем, страхового та фондового ринку [1].

Аналогічно, О. Савицька вважає, що фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем, кожна з яких має власну структуру і характер розвитку. Система фінансової безпеки держави включає бюджетну, валютну, грошово-кредитну, боргову безпеки, безпеку страхового ринку та безпеку фондового ринку [1].

А. Городецький розширює значення бюджетної безпеки в структурі фінансової безпеки держави, коли зазначає, що основними структурними ланками фінансової безпеки для держави є: регіональний бюджет, бюджети регіонів, консолідований бюджет, фінансовий ринок, державний борг (зовнішній і внутрішній), платіжний баланс, фінанси корпорацій і фінанси домашніх господарств» [1].

Бюджетна безпека, як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави, виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. З економічного погляду, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів. Отож, забезпечення бюджетної безпеки держави є одним із ключових завдань під час реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів [1].

Серед індикаторів фінансової безпеки держави показники бюджетної безпеки називають практично всі дослідники. Основними показниками бюджетної безпеки є [1]:

- дефіцит державного бюджету у відсотках від ВВП (А. Сухоруков, С. Глазьев, М. Безуглова, О. Барановський, В. Шлемко, М. Єрмошенко, О. Шевченко);
- доходи державного бюджету у відсотках до ВВП (О. Мочерний, В. Шлемко, І. Білько, М. Єрмошенко, О. Шевченко);
- видатки державного бюджету у відсотках до ВВП (О. Мочерний, В. Шлемко, І. Білько, М. Єрмошенко).

Досліджуючи вплив окремих складових фінансової безпеки та її стан, О.І. Савицька досліджує 5 груп факторів, серед яких на першому місці виокремлює бюджетну безпеку, та стверджує про те, що факторами, які у 2011 р. найбільше вплинули на рівень фінансової безпеки держави є такі:

- значне відхилення фактичних доходів від запланованих, що спричинило невиконання видаткової частини бюджету. Так, рівень виконання доходної частини бюджету в 2011р. становив майже 97%, а витратної – понад 93%;
- високе значення відношення обсягу державного бюджету до ВВП. Зокрема, у 2011 р. через зведений бюджет України перерозподілялось 35% ВВП, що, вочевидь, є негативним моментом бюджетної політики цього року і перевищує встановлену норму на 5 в.п.;
- значне зростання обсягу перерахованих трансфертів з державного до місцевих бюджетів. Порівняно з 2010 р. обсяг перерахованих трансфертів з державного до місцевих бюджетів у 2011 р. збільшився на 35,5 % (78182,6 млн.грн.) з них 93% із загального фонду бюджету (забезпечувалася виплата заробітної плати працівникам установ бюджетної сфери, що утримуються з місцевих бюджетів і ряд інших виплат);
- продовження політики боргового фінансування бюджетних видатків. Так, у небезпечній зоні залишається дефіцит Державного бюджету» [1].

Наведені тенденції а також склад показників фінансової безпеки, які стосуються бюджетної сфери, дозволяють визначити магістральні напрямки управління бюджетною безпекою, які на наш погляд, повинні включати:

- управління розміром дефіциту державного та місцевих бюджетів;
- забезпечення адекватного планування доходів та витрат державного бюджету, недопущення декларативного, непідтвердженого економічними реаліями формування бюджету;
- скорочення перерозподілу ВВП через державний бюджет до величини не більшої за 30%;
- активізація регіонального розвитку через цільові програми, що дозволить скоротити міжбюджетні трансферти в Україні;
- мінімізація фінансування дефіциту державного бюджету через боргові зобов'язання.

### Література

1. Соловійов В.І. Фінансова безпека як основоположний фактор незалежності держави/ В.І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2011. - № 3(15). – С.148.
2. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька //Економічний форум. – 2012. - №3. – С.14.
3. Городецкий А. Формирование единой системы государственного финансового контроля / Городецкий А., Морукова А. // Вопросы экономики. — 2004.-№1.-С. 85-97.
4. Кишакевич Б.Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛГУ України. – 2012. – Вип. 22.7.- С.205.

5. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу/ А.Б.Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. - № 38. – С.32.
6. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. - №3. – С.5.

**Малаховський Ю.В.**

к.е.н., доцент

*Кіровоградський національний технічний університет, м. Кіровоград*

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕРИТОРІЙ**

Перші спроби регулятивного втручання держави у регіональний розвиток було започатковано у зв'язку зі світовою економічною кризою 1929-1933 рр. Масового характеру таке втручання набуло з метою усунення економічних наслідків другої світової війни для окремих регіонів США, Британії, Німеччини, Франції, Італії, Японії. Систематична робота у цьому напрямку здійснюється з 60-х років ХХ сторіччя у Сполучених Штатах Америки, Канаді, у 90-х роках – у ряді країн Центральної та Східної Європи.

Різномірні критерії визначення економічно проблемних територій (на прикладі США, Канади) поділяються на федеральні (національні) та регіональні (територіальні).

Згідно федеральної методики 2004 р. (Адміністрація економічного розвитку), проєкт допомоги місцевості має право на фінансування, якщо вона відповідає одному або більшій кількості критеріїв: низький дохід на особу (80% або нижче середнього національного рівня); рівень безробіття за останні 24 місяці, принаймні, на 1% вище середнього національного; безробіття чи проблеми економічного пристосування. Аналогічні умови для віднесення регіону до економічно депресивних збережено в методиці Департаменту транспорту США 2012 р. [1, 2].

Економічно проблемні території за федеральною методикою Департаменту житла та розвитку міст штату Альберта (Канада) визначаються за такими критеріями: рівень бідності принаймні 20% національного; рівень безробіття принаймні в 1,5 рази вищий за національний; для міських громад принаймні 70% домовласників з доходами менш як 80% відповідного середнього доходу в певній місцевості [3].

За федеральною методикою Адміністрації з питань малого бізнесу (США) найбільш проблемні зони в країні відповідають наступним критеріям: дані перепису про кількість податкових кредитів на житло низькооплачуваних осіб у міських зонах; у неметропольних районах середній дохід на домогосподарство не перевищує 80% середнього показника по штату або середній рівень безробіття не менше 140% найнижчого в країні або середнього по штату; індіанські землі; території, на розвиток яких негативно вплинуло закриття підприємств або їх перебудова [4].

Регіональна методологія визначення економічно проблемних територій штату Орегон використовує в середньому 8 показників для вимірювання економічних проблем: рівень безробіття, особистий дохід (на одну особу); середні виплати на 1 працівника; зміни чисельності населення; відсоток населення, що отримує допомогу через безробіття; промислова різноманітність, що базується на розподілі зайнятості за видами діяльності; відсоток бідних сімей, зміни в зайнятості [5]. Індекс економічного лиха (1,00) приймається для штату як усереднене значення восьми підіндексів. Для утримання резонної кількості обраних громад, методологія відбирає поріг 1,2 для районів та 1,25 – для міст у не проблемних районах. Території, де відповідні показники рівні або вищі за ці, визначаються економічно проблемними.

Територіальна методологія визначення проблемних територій у штаті Вашингтон охоплює рівень безробіття, середній дохід домогосподарств, коефіцієнти зайнятості тощо [6]. За першим показником, рівень безробіття для ідентифікації проблемної громади повинен бути на 20% вищим за середній показник на рівні штату за останні 3 роки. За другим, проблемність території може бути встановлено у випадку комбінування рівня безробіття, що повинен бути на 40% вищим від середнього по штату, та доходу домогосподарств (70% домогосподарств мають дохід менший 80% за середній рівень по штату). За третім, комбінується рівень безробіття (140% середнього по штату) та середній дохід домогосподарств (65% від середнього рівня по штату).

Штат Вісконсін застосовує декілька означень економічно проблемних територій: рівень безробіття повинен бути не меншим від 150% від середнього по штату безвідносно до періоду; рівень безробіття вищий протягом останніх 18 місяців, ніж у середньому по штату; кількість домогосподарств, у яких середній дохід менший 80% від середнього по штату, вища за середню по штату; кількість домогосподарств, що отримують допомогу з безробіття, вища, ніж у середньому по штату; протягом останніх 36 місяців багато працівників залишилися без роботи або через закриття підприємств, або їх звільнили через реструктуризацію; роботодавці на території оголосили публічно про скорочення понад 25% бізнесу, результатом чого буде звільнення працівників; спостерігається скорочення вартості майна; зменшення чисельності населення на території [7].

Окремими відмінними типами економічних програм (State of Economic Development, 2007) є:

- національні – монетарна та фіскальна, податкова та торговельна політика економічного оздоровлення;
- національні не специфічно економічні, але такі, що мають економічні наслідки – будівництво, обслуговування інфраструктури, допомога ветеранам, необхідне посередництво;
- програми співпраці з бізнесом, громадянами й громадськими організаціями.

У контексті розвитку проблемних територій прийнято виділяти програми за напрямками досягнення двох цілей:

– розвиток регіону у цілому. Програми передбачають використання коштів структурних фондів для регіонів, що відстають у своєму розвитку: мають валовий регіональний продукт (ВРП) нижчий за 75 % від середнього рівня по країні; є віддаленим або малонаселеним. Регіони характеризуються низьким рівнем інвестицій, вищим за середній рівнем безробіття; недостатністю послуг для бізнесу і громадян; нерозвинутою базовою інфраструктурою. Розподіл загального обсягу коштів 114 програм для 50 регіонів у 13 країнах ЄС протягом 2000-2006 рр. здійснювався між трьома основними видами проектів: інфраструктура (28%); людські ресурси (30%); допомога виробничому сектору (42%);

– вирішення структурних проблем промислових, сільських, міських, залежних від рибальства територій. Для визначення територій використовуються наступні показники:

– промислові (рівень безробіття вищий за середній у ЄС, вищий рівень безробіття у промисловому секторі, ніж у середньому в ЄС, зменшення зайнятості в промисловості);

– сільські (рівень NUTS III, щільність населення менше ніж 100 жителів на 2 кв. км або рівень зайнятості в сільському господарстві дорівнює або вищий, ніж подвоєний середній рівень по ЄС, рівень безробіття вищий ніж середній по ЄС або спостерігається зменшення населення);

– міські (довгостроковий рівень безробіття вищий ніж середній по ЄС, високий рівень бідності, гострі проблеми доквілля, високий рівень злочинності, низький рівень освіченості);

– території, що залежать від рибальства (частка зайнятості в риболовному секторі суттєва, водночас спостерігається значне зменшення зайнятості в секторі загалом).

Біля 18% населення ЄС, що проживає в таких регіонах, бере участь у програмах: у промислових зонах – 8,5%, сільських – 5,2%, міських зонах – 1,9%, змішаних територіях – 2,1%, залежних від рибальства – 0,3% (2008 р.).

Дозволеними формами державної допомоги, що не впливає на торговельні умови та конкуренцію у Спільноті до рівня, який визначається її спільними інтересами, визначено:

– індивідуальну соціальну допомогу;

– допомогу при подоланні наслідків природних лих або надзвичайних випадків;

– допомога, що має за мету: економічний розвиток нерозвинутих категорій; просування важливих проектів спільних європейських інтересів або запобігання серйозним проблемам в економіці членів ЄС; сприяння розвитку певних видів діяльності чи територій; просування культури та збереження спадщини [8].

Основними економічними механізмами, що реалізуються спеціально створеними для підтримки проблемних територій організаційними структурами, сьогодні є: гранти, субсидії; доступ до державних контрактів; зниження рівня оподаткування; зменшення відсотків на позики;

мікрокредитування; гарантії; новий механізм інноваційного розвитку; секторна підтримка; комплексний розвиток інфраструктури та галузей виробництва; організація промислових парків, бізнес-зон; підтримка малого та середнього бізнесу; розвиток кластерів.

### Література

1. Economically Distressed Counties (EDAs). U.S.Department of Transportation. Federal Highway Administration. Режим доступу: <http://hepgis.fhwa.dot.gov/hepgismaps11/#>.
2. FHWA Supplemental Guidance on the Determination of Economically Distressed Areas Under the Recovery Act. Режим доступу: <http://www.fhwa.dot.gov/economicrecovery/guidancedistressed.htm>.
3. Alberta's economic development network. Режим доступу: <http://www.edaalberta.ca/Default.aspx?pagelD=68189>.
4. HUBZone Law & Legal Definition. Режим доступу: <http://definitions.uslegal.com/h/hubzone>.
5. Oregon Temporary Distress Methodology.
6. Distressed Areas and Rural Counties in Washington.
7. Distressed/Severely Distressed Tax Incremental District (TID).
8. Guidelines on national regional aid for 2007-2013. Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC0304\(02\)](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52006XC0304(02)).

### Пірятінська І.В.

аспірант кафедри економіки

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінювання економічної безпеки підприємства є складним комплексним процесом, що передбачає наявність низки взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, які можна умовно розділити на три блоки:

1) постановочний блок, що містить власне постановку проблеми оцінки, а саме визначення її мети і завдань;

2) методичний блок, який містить: методи, принципи, критерії та показники оцінки;

3) розрахунково-інтерпретаційний блок, що включає в себе такі елементи оцінного процесу, як отримані результати та прийняті за ними рішення щодо економічної безпеки підприємства.

Об'єктивність процесу оцінки забезпечується системою оцінних принципів, які являють собою основні правила оцінювання економічної безпеки, що покладені в основу відповідних методичних підходів.

З урахуванням проведеного дослідження процес оцінювання економічної безпеки підприємства повинний підпорядковуватися таким загальносистемним і спеціальним принципам, як: системність, об'єктивність, адекватність, комплексність, взаємоузгодженість, універсальність, однозначність, результативність тощо.

В економічній літературі розглядаються кілька методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Узагальнюючи їх можна

виділити наступні три:

- ресурсно-функціональний підхід, за яким оцінка рівня економічної безпеки здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями [1,с.185]. Як корпоративні ресурси розглядаються чинники бізнесу, використовувані власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу. При цьому аналізується сім функціональних складових: інтелектуально-кадрова, фінансова, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, інформаційна і силова;

- програмно-цільовий підхід [2,с.36], що ґрунтується на інтегрованій сукупності показників, які визначають економічну безпеку. При цьому використовується кілька рівнів інтеграції показників та кластерний і багатовимірний методи аналізу. Такий підхід є досить складним, оскільки використовує методи математичного аналізу;

- ситуаційний підхід [3,с.325], який включає в себе елементи системного аналізу і дозволяє разом із цілісним баченням і повним уявленням про економічну безпеку як об'єкт управління та його функціонування здійснювати ефективне управління конкретною ситуацією та приймати адекватні їй рішення.

Під час реалізації ситуаційного підходу можуть застосовуватися: метод розробки узгодженої думки; метод, заснований на ітеративному аналізі, узгодженнях і об'єднанні незалежних часткових сценаріїв; метод матриць взаємовпливу та ін.

Отже, для забезпечення комплексного підходу до оцінювання рівня економічної безпеки потрібно охоплення оціночною системою всіх складових підсистеми та елементів за визначеними блоками.

### **Література**

1. Малинский А.С. Оценка экономической безопасности транспортного предприятия / Малинский А.С. : 08.00.05. – М.: 2005. – 185 с.
2. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес Информ.– 1999.– № 15-16.– С. 35 – 37.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384с.

**Ромашко О.М.**

доцент

*Університет економіки та права «КРОК», м. Київ*

## **ОЦІНКА ТА ВИЗНАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасний розвиток української економіки перебуває підп. Впливом світової фінансової кризи. Важливим в цих умовах є забезпечення фінансової безпеки підприємства, що складається з його здатності самостійно розробляти та проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної, корпоративної стратегії, в умовах невизначеного та конкурентного середовища.

Важливим показником діяльності підприємства є витрати. Розмір витрат підприємства має прямий вплив на фінансовий результат. Тому питання

методики і оцінки, бухгалтерського обліку витрат, відображення їх у звітності є досить актуальним на сьогоднішній день.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати".

Норми П(С)БО 16 «Витрати» застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім банків і бюджетних установ) [4].

П(С)БО 16 «Витрати» застосовується до обліку витрат за будівельними контрактами з урахуванням особливостей їх визнання і складу, установлених П(С)БО 18 «Будівельні контракти». П(С)БО 16 «Витрати» не поширюється на витрати, пов'язані з первісним визнанням і зміною справедливої вартості біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю, та з первісним визнанням сільськогосподарської продукції.

При оцінці та відображенні витрат необхідно розрізняти такі поняття як елемент витрат та об'єкт витрат.

Елемент витрат – сукупність економічно однорідних витрат. Прямі витрати - витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом.

Об'єкт витрат – продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат.

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

Не визнаються витратами й не включаються до звіту про фінансові результати:

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;
- погашення одержаних позик;

- інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у п. 6 П(С)БО 16;

- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Таким чином, система оцінки й обліку витрат є важливою частиною функціонування підприємства, а разом з тим, саме від розуміння важливості цього процесу залежить життєдіяльність суб'єктів господарювання і їх фінансова безпека.

### **Література**

1. Белоусова І.А. Модернізація системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в процесі управління витратами: дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / І.А.Белоусова. – Київ, 2010. – 356 с.
2. Верба В.А. Розвиток компанії на принципах процесного управління // Стратегія розвитку України. – 2008. № 1-2. – с.51-56.
3. Камлик М.І Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник / Камлик М.І. – К.:Атіка, 2005.- 432 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.10.1998 р. № 1706.
5. Управління фінансово-економічною безпекою: навч. посіб. /Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я., Захаров О.І. – К.: Дорадо-друж, 2010. - 480 с.

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ  
В СУЧАСНИХ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної  
інтернет-конференції  
2–3 жовтня 2012 р.

Українською та російською мовами

Відповідальний за випуск С.І. Дробязко

Комп'ютерна верстка Р.А. Кулькін

Формат 60х90/16. Ум. друк. арк. 22,1

Тираж 165 прим. Зам № 101.

Видавництво «ГЕРДА», 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 60.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-966-8856-62-4



