

**ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**



*Збірник
студентських
наукових праць*

Випуск ХХІ

Чернівці, 2017

Збірник студентських наукових праць Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Випуск XXI. – Чернівці, 2017. – 420 с.

До збірника наукових праць увійшли статті, які містять результати студентських досліджень у галузі соціальної політики, економіки підприємств, інновацій в економіці, менеджменту, туризму, маркетингу та товарознавства, фінансів, обліку, інформаційних технологій в економіці тощо.

Відповідальність за достовірність фактів, статистичної інформації, власних імен, цитат та інших відомостей, наданих у рукописах, несуть автори публікацій.

© ЧТЕІ КНТЕУ, 2017

Підписано до друку 20.12.2017 р.

З м і с т

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОСТІ

Деревянко Марія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А. СТРАХОВИЙ СТАЖ ЯК ГОЛОВНА УМОВА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СОЛІДАРНІЙ СИСТЕМІ	14
Косюченко Олександра , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А. СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	16
Куліш Анастасія , 3 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер.- Гут Л.В. ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ	18
Олексюк Дарія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЗНАЧЕННЯ ПЕНСІЇ ЗА ВІКОМ В УКРАЇНІ	20
Фокшек Христина , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	21

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Байдюк Діана , 3 курс, «Маркетинг», д/ф, Наук. кер. – Катана А.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	24
Веренько Віталій , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Євдошак В.І. ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ	25
Волошенко Вадим , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. -Мустеца І.В. ГРОШОВІ КОШТИ ТА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ЯК ОСНОВИ МАСШТАБУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	27
Гнат Роман , 6 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ПРОСТІР – СУЧАСНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ	31
Горбата Олена , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Кифяк В.Ф. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	34
Гордейчук Володимир , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Долга Г.В. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ	36
Дем'янів Вікторія , 5 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Гнатишина Н.Д. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	38
Дзундза Тетяна , 5 курс, «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Гут Л.В. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ	40
Дума Олеся , 6 курс, «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	42
Заїчков Дмитро , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А. СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК	45
Конюк Христина , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	49
Костенюк Юлія , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є. ОСОБЛИВОСТІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	55

Кохан Іванна , 6 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	57
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
Наумик Максим , 6 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В.	58
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ПРОЦЕС РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН	
Овачук Яна , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А.	60
ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Фокшек Христина , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	62
ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ	
Шанюк Олександра , 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Катана А.В.	63
РОЛЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА КІЦМАНСЬКОГО РАЙОНУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Вигнан Євгенія , 4 курс, «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	67
МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Іванків Оксана , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Верстяк О.М.	69
СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
Фокшек Христина , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	71
КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК ЯК СУБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВІДНОСИН	
Хохун Ольга , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	73
ФАКТОРИНГ В МІЖНАРОДНОМУ КРЕДИТУВАННІ БІЗНЕСУ	
Цибуляк Ніна , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Кифяк В.Ф.	74
ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	

МЕНЕДЖМЕНТ

Барбуца Ріта , 6 курс, «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Вдовічен А.А.	77
СУЧАСНІ МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Вахняк Людмила , 6 курс, «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	81
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Гуля Василь , 6 курс, «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Полянко В.В.	82
РОЛЬ ТА МІСЦЕ МЕНЕДЖЕРА-КЕРІВНИКА В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Згирча Крістіна , 6 курс, «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Долга Г.В.	84
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЗГУРТОВАНОГО КОЛЕКТИВУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Керстенюк Маріанна , 6 курс, «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	86
СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Клевчук Оксана , 3 курс, «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	87
РОЛЬ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ	
Куда Юлія , 4 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А.	90
ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА	
Марандел Юлія , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В.	93
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	

Михайлюк Оксана , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОВЕДІНКОВОГО ПІДХОДУ В АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	95
Мицак Христина , 4 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. ЗНАЧЕННЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ В РОБОТІ МЕНЕДЖЕРА	97
Мудрей Інна , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В. ПРОЦЕС ПІДГОТОВКИ І ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	98
Негрич Сергій , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Замятіна Н.В. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ	100
Полянко Галина , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ	102
Романова Марія , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ	104
Рудик Устим , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	106
Ткачук Тарас , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	108
Трайтурик Христина , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Кифяк В.Ф. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКА ЇЇ ОЦІНКИ	110
Шеленко Микола , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	113
Шиманська Інна , 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Долга Г.В. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА	114

ТУРИЗМ

Гавриленко Орест , 6 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Гищук Р.М. АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ ПРИКАРПАТТЯ	117
Данилюк Віра , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Гищук Р.М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ (НА ПРИКЛАДІ ПП «КВІНС ТРЕВЕЛ», М. ЧЕРНІВЦІ)	120
Ісопеску Вероніка , 6 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	122
Мицак Христина , 4 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Гищук Р.М. ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНА СПАДЩИНА ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	124
Оленич Андрій , 6 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Гищук Р.М. СТАН ОЗДОРОВЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	126
Халявка Олег , 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф, Наук. кер. – Гищук Р.М. ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ В'ЇЗНОГО ТУРИЗМУ ПРИВАТНИМ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ «КИЙ АВІА» НА РИНКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	129
Яремчук Анастасія , 6 курс, спец. «Туризм», д/ф, Наук. кер. – Гищук Р.М. ОЦІНКА САКРАЛЬНИХ ПАМ'ЯТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	131

Андрейчук Тетяна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ОЩАДБАНК» ТА НАПРЯМКИ ЇХ ПОКРАЩЕННЯ	135
Бойчук Ірина , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	136
Вакарюк Марина , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ	138
Варварюк Юлія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Голик М.М. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	140
Васьковський Павло , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С. РОЛЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	141
Вигнан Євгенія , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л. АНАЛІЗ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	143
Вікірюк Віталій , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А. КАЗНАЧЕЙСЬКА СИСТЕМА ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ	146
Воробець Роман , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А. БЮДЖЕТ МІСТА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	148
Гаурлян Владислав , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ НАЗЕМНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ	151
Гекер Наталія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Юрій С.М. СІЛЬСЬКИЙ БЮДЖЕТ ТА ЙОГО РОЛЬ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ	154
Гиршкан Руслана, Бойчук Ірина 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Каспрук А.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	155
Гиршкан Руслана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С. ПРОБЛЕМАТИКА ФОРМУВАННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ	157
Гиршкан Руслана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Голик М.М. СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ ТА РОЛЬ БАНКІВ У ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ	160
Гливчук Іванна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Юрій С.М. ЗВІТНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЯК НОСІЙ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ	163
Грекул Тетяна , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	165
Грекул Тетяна , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	166
Гречаний Валентин , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В. ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	168
Гридчук Лідія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Голик М.М. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВЕКТОРИ ОПТИМІЗАЦІЇ	170
Грушецька Мар'яна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВЕКТОРИ ОПТИМІЗАЦІЇ	172
Гулей Юрій , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Голик М.М. КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В РИНКОВИХ УМОВАХ	174

Деравчук Ганна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	175
ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	
Деревянко Марія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	178
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	
Деревянко Марія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	179
РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	
Дмитрук Оксана , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	181
ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	
Дмитрук Оксана , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Юрій С.М.	183
БЮДЖЕТНА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВИ	
Іванків Оксана , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	185
ВІТСОІН – ВАЛЮТА МАЙБУТНЬОГО	
Іванків Оксана , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	188
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ	
Кимпан Анна-Марія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	189
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ	
Кордяк Ярослав , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	191
БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
Костюк Ганна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	193
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Косюченко Олександра , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	195
СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Косюченко Олександра , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	197
ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДОСВІДУ США У РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Кривуцик Юрій , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	199
ФІНАНСОВІ ПРОБЛЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	
Кузьмін Олексій , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	200
ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	
Куліш Анастасія , 3 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.	203
ПРИЧИНИ ТА МЕТОДИ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ	
Левицька Христина , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	205
СІЛЬСЬКИЙ БЮДЖЕТ ТА ЙОГО РОЛЬ У СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ	
Липка Марина , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	206
МОНІТОРИНГ ВИКОНАННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	
Мала Тетяна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Голик М.М.	208
ОПОДАТКУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	
Мельничук Віталій , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	210
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	
Николайчук Октавіян , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	212
ІНСТИТУТ КАЗНАЧЕЙСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ	
Новак Лідія , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.	214
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	

Олар Ілля , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	216
ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ	
Олійник Олександр , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.	218
СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
Панченко Анна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	219
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	
Петрук Христина , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	221
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Петрушко Крістіна , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.	223
АНАЛІЗ СТАНУ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	
Печеряга Сергій , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л.	224
АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ	
Пидоненко Денис , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	226
ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	
Рижак Максим , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	228
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	
Сандулович Оксана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.	230
СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ	
Синьковська Юлія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.	232
ПРОБЛЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
Синьковська Юлія , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	234
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	
Скоробогач Денис , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	235
ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА АТ «УКРСИБАНКУ»	
Скрипник Олег , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Юрій С.М.	237
КАЗНАЧЕЙСЬКА СИСТЕМА ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН	
Слабонога Наталія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	239
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	
Соколовський Тарас , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.	241
ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ СІЛЬСЬКИХ БЮДЖЕТІВ	
Соломонюк Олександр , 6 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф, Наук. кер. – Ковалевич Д.А.	244
МОНІТОРИНГ ЗАКОРДОННОЇ ПРАКТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ	
Сташкевич Анастасія , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С.	246
ОСОБЛИВОСТІ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
Стоянова Анна , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Каспрук А.Ю.	247
СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	
Стоянова Анна , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Москальов А.А.	249
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Стоянова Анна , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В.	251
ВАЛЮТНИЙ РИНОК: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ	
Труш Олександра , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рошило В.І.	254
ФІНАНСУВАННЯ ДЕЛЕГОВАНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	

Фішер Віолетта , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Войцехівський В.Б. МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФІНАНСОВОМУ ВИРІВНЮВАННІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ	256
Фокшек Христина , 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф, Наук. кер. – Ватаманюк О.С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	258
Харовський Роман , 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	260
Хіміч Олена , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Рошило В.І. НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	262
Хохун Ольга , 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Табенська Ю.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ	264
Чікал Яна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Юрій С.М. БЮДЖЕТИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	265
Чоботар Ілля , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л. ОСОБЛИВОСТІ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	267
Шарабуряк Надія , 6 курс, спец. «Фінанси і кредит, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Лащак В.В. ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	269
Шологон Василь , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Юрій С.М. ТЕОРЕТИЧНЕ ТА ПРАКТИЧНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ В БЮДЖЕТНІЙ СИСТЕМІ	271
Шуткевич Тетяна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Юрій С.М. ПІДВИЩЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «ОЩАДБАНК» ЧЕРЕЗ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОГО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ	273
Яковлев Андрій , 6 курс, спец. «Державні фінанси», д/ф, Наук. кер. – Томнюк Т.Л. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	275
Яремін Тетяна , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. – Рошило В.І. ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	277

ОБЛІК, АНАЛІЗ, АУДИТ

Білійчук Анастасія , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	280
Бучка Ігор , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Труфіна Ж.С. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СИСТЕМИ ЗВІТНОСТІ	282
Ваданюк Назарій , 5 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Труфіна Ж.С. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОЦІНКА МАЙНА ТА ЇХ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ	284
Вересюк Анастасія , 6 курс, «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Лучик С.Д. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	287
Гиршкан Руслана , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В. ОКРЕМІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	288
Задорожний Микола , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	290

Закалюжна Наталія , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Мустеця І.В.	293
ОСОБЛИВОСТІ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	
Клебанович Зоряна , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	295
ОБЛІК ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	
Клебанович Зоряна , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Столяр Л.Г.	298
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА МІСЦЯМИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ	
Книгиницька Тетяна , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л.	300
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ»	
Ковальчук Віта , 1 курс, спец. «Облік і оподаткування», д.с./ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	303
ВАЖЛИВІСТЬ ПРОЗОРОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИКИ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ	
Корнеюк Лілія , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	304
МЕТОДИЧНІ ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	
Костенюк Юлія , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	307
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА	
Костенюк Юлія , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	309
УПРАВЛІНСЬКИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА	
Кучінік Наталка , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є.	311
ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	
Кучурка Ольга , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В.	313
НОРМАТИВНА БАЗА ОБЛІКУ ПОСЛУГ ЩОДО ВИВЕЗЕННЯ, ЗАХОРОНЕННЯ ТА ПЕРЕРОБКИ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ КОМУНАЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Лазоренко Галина , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Бурак І.О.	316
НОРМАТИВНИЙ ТА НАУКОВИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «РОЗРАХУНКИ»	
Марюцак Іван , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	318
ВИТРАТИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА АГРАРНОГО СУБ'ЄКТА РИНКУ	
Мороз Лідія , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Труфіна Ж.С.	319
АСПЕКТИ СУТНОСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ В УКРАЇНІ	
Мостолук Богдан , 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д.с./ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	322
РОЛЬ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ І ПІДВИЩЕННІ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ	
Никитюк Альона , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Євдошак В.І.	324
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТЕРМІНУ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ	
Паламар Артем , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	325
ТРАКТУВАННЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Папушаєва Олена , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є.	327
ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
Прохоров Дмитро , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А.	331
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ВИТРАТИ ОБІГУ» ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	
Ракоча Майя , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	332
ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ РУХУ ЗВОРОТНИХ ВІДХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВOSTІ	
Рудик Катерина , 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д.с./ф, Наук. кер. – Багрій К.Л.	335
ДІАГНОСТИКА РИЗИКУ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	

Рускан Габрієла , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Бурак І.О. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ В УМОВАХ КРИЗИ	337
Сарап Юлія-Надія , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Романчук А.Л. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	340
Сверіда Олена , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Столяр Л.Г. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	344
Скутарь Катерина , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Рилєєв С.В. ОКРЕМІ МЕТОДИКО-ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ АКВАКУЛЬТУРИ	345
Федорик Анна , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є. АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	348
Харина Марія , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Багрій К.Л. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА	351
Харина Марія , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А. ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА МЕТОДОМ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»	353
Харина Марія , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Скрипник М.Є. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В КОМІСІЙНІЙ ТОРГІВЛІ	355
Шум'як Ганна , 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф, Наук. кер. – Маначинська Ю.А. МЕТОДИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	357
Щавінська Ольга , 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф Наук. кер. – Рилєєв С.В. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	359
Яремін Назарій , 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Євдошак В.І. ТРАКТУВАННЯ ЗМІСТУ КАТЕГОРІЙ «ВИТРАТИ» ТА «ДОХОДИ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	361

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Андронік Юлія , 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Корольок Ю.Г. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМ МІКРОЕКОНОМІКИ З ВИКОРИСТАННЯМ МАТЕМАТИЧНОГО АПАРАТУ ТЕОРІЇ ГРИ	364
Гуцол Ангеліна , 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Лучик В.Є. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	366
Злий Андрій , 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Галочкіна О.О. ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВ'ЯЗКУ ЗАДАЧ АВТОМАТИЗОВАНОГО РОЗПОДІЛУ НАВЧАЛЬНИХ АУДИТОРІЙ	368
Короп Микола , 5 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Гімчинський О.Г. ВИКОРИСТАННЯ БАЗИ ДАНИХ ORACLE ДЛЯ ПРОЕКТУВАННЯ ВИСОКОНАВАНТАЖЕНИХ СИСТЕМ	370
Лучик Дмитро , 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Косяченко С.В. ВИКОРИСТАННЯ ІМІТАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛІННІ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	372
Мешак Денис , 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Гімчинський О.Г. ПОБУДОВА СИСТЕМ ВЗАЄМОДІЇ З КЛІЄНТАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	373
Ніколаєнко Олег , 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф, Наук. кер. – Лучик В.Є. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ INTERNET-МАГАЗИНУ	376

МАРКЕТИНГ

Байдюк Діана , 3 курс, спец. «Маркетинг», д/ф, Наук. кер. – Чаплінський Ю.Б. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ	381
Белік Світлана , 5 курс, спец. «Маркетинг», д/ф, Наук. кер. – Чичун В.А. УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	382
Гурелич Христина , 4 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Лошенко І.Р. СУЧАСНІ МЕРЧАНДАЙЗИНГОВІ ПІДХОДИ ДО ВИКЛАДКИ КНИЖКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	384
Дмитрук Оксана , 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Федорук А.Л. БРЕНД ЯК ОСНОВА УСПІШНОГО БІЗНЕСУ	386
Кодовбецька Ірина , 3 курс, спец. «Готельно-ресторанна справа», д/ф, Наук. кер. – Лошенко І.Р. ІВЕНТ-МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	388
Петрів Юрій , 6 курс, спец. «Менеджмент», д/ф, Наук. кер. – Бутирська І.В. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ	390
Черевайко Галина , 6 курс, спец. «Маркетинг», д/ф, Наук. кер. – Сінгаєвський І.О. СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТКИ ПІДПРИЄМСТВА	392
Черних Вікторія , 4 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Лошенко І.Р. МЕРЧАНДАЙЗИНГОВІ ПІДХОДИ ЯК ЕЛЕМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ	394
Швед Тетяна , 4 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Лошенко І.Р. ЕФЕКТИВНІ МЕТОДИ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ	395

ТОВАРОЗНАВСТВО ПРОДОВОЛЬЧИХ І НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

Барановська Олена , 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М. ОЦІНКА ЯКОСТІ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ПАПЕРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ САНІТАРНО-ГІГІЄНИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	398
Дідорук Марія , 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф, Наук. кер. – Хотинь Л.В. ОРГАНОЛЕПТИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ КИСЛОМОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ	399
Дубіцька Альона , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ВЕРШКОВОГО МАСЛА В УКРАЇНІ	402
Дубіцька Альона , 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Шкабара Т.Л. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ВЗУТТЯ ІЗ ПОЛІМЕРНИХ МАТЕРІАЛІВ	404
Капша Ірина , 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М. ЯКІСТЬ ТА ВЛАСТИВОСТІ ВОДНО-ДИСПЕРСІЙНИХ ПОКРИТТІВ	406
Матвіїв Богдан , 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М. АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЮВЕЛІРНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ	407
Павлюкович Марина , 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф, Наук. кер. – Хотинь Л.В. ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ	410
Перебиковська Варвара , 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф, Наук. кер. – Хотинь Л.В. СТАН РИНКУ ТА ОЦІНКА ЯКОСТІ ШОКОЛАДУ	412

Прокопів Лілія, 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф,
Наук. кер. – Хотинь Л.В.

414

ЯКІСТЬ ТА БЕЗПЕКА ДИТЯЧОГО ВЗУТТЯ

Чобан Анастасія, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Наук. кер. – Гончарова О.М.

416

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИКОРИСТАННЯ БІОУПАКОВКИ ДЛЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Страховий стаж як головна умова пенсійного забезпечення у солідарній системі

У статті проведено аналіз сучасного законодавства у сфері пенсійного забезпечення населення та перспективи його розвитку. Визначено окремі види трудового стажу. Розкрито основні проблеми практичного впровадження страхового стажу та шляхи їх вирішення.

Метою дослідження є визначення ролі та місця соціального страхування як механізму соціальної політики держави на сучасному етапі суспільних трансформацій в Україні

Страховий стаж у найбільш загальній формі визначається як період трудової діяльності працівника. Таке визначення вірне, але не конкретне. Для більш повного визначення пропонується вказувати додатково на оплачуваний і обов'язково застрахований характер трудової діяльності. Законодавство істотно підняло роль і значення страхового стажу у сфері соціального забезпечення. Страховий стаж має конкретний характер. Він має різне значення й зміст стосовно різних галузей права та навіть окремих інститутів однієї галузі. Страховий стаж, як інститут права соціального забезпечення, має визначення поняття у ст. 24 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», з яким право пов'язує певні юридичні наслідки. Розглядаючи зміст страхового стажу, слід зазначити, що тривалість страхового стажу вимірюється, як правило, у роках, місяцях та днях. Але у всіх випадках враховуються тільки ті місяці, коли працівник займався суспільно корисною діяльністю та сплачував страхові внески. До стажу роботи включається, як правило, час оплачуваної трудової діяльності; час виконання роботи (або іншої суспільно корисної діяльності) без оплати до стажу не включається (виключення встановлені в деяких випадках), наприклад, служба в армії, догляд за дитиною до 3 років. До стажу включається час оплачуваної діяльності, яка здійснюється у різних правових формах (у формі найманого працівника підприємства як члену колективного сільськогосподарського підприємства, кооперативу або орендного колективу, селянського (фермерського) господарства, у формі військової служби та ін.). У певних випадках, передбачених законом, до трудового стажу працівника включається час, коли він не працював, але за ним зберігалось місце роботи (посада). Наприклад, час хвороби, виконання державних і суспільних обов'язків з відривом від виробництва, знаходження в черговій та додатковій відпустці. Стаж роботи обчислюється районними управліннями Пенсійного фонду відповідно до вимог Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 року за даними, що зафіксовані в системі персоніфікованого обліку, а за періоди до введення системи персоніфікованого обліку — на основі документів і в порядку, визначеному Законом України «Про пенсійне забезпечення» від 5 листопада 1991 року. Право на окремі види пенсійного забезпечення, їхній розмір залежать не тільки від факту суспільно корисної діяльності, але, як правило, від тривалості трудового стажу. До кінця 2017 року мінімальний страховий стаж для виходу на пенсію залишається незмінним – 15 років. Але уже з 1 січня 2018 року право на призначення пенсії матимуть ті, у кого буде 25 років страхового стажу. Надалі він з кожним роком буде збільшуватися на 1 рік. І у 2028 році має сягнути 35 років[5].

Встановлення законодавцем норми трудового стажу, як юридичного факту в соціальному забезпеченні, спрямоване на те, щоб працездатна людина своєю працею протягом певного часу створювала суспільний національний продукт. Страховий стаж належить до категорії трудового стажу, який потребує спеціального оформлення, тобто наявність трудового стажу повинна бути певним чином підтверджена. Встановлення стажу — особлива процедура, що полягає в обчисленні стажу за певними передбаченими в законодавстві правилами [3]. У соціальному забезпеченні важливе значення має класифікація трудового стажу на окремі види, розрізняють стаж загальний і спеціальний. Така класифікація трудового стажу дозволяє диференційовано підходити до призначення різних видів пенсій. Для призначення пенсії за віком на загальних підставах потрібен загальний стаж роботи, а для встановлення пенсії на пільгових умовах — спеціальний. Загальний трудовий стаж — це загальна сумарна тривалість трудової й іншої суспільно корисної діяльності, незалежно від місця роботи, часу й наявних перерв. Спеціальний стаж — сумарна тривалість трудової діяльності (державної служби), але виділена із загального стажу або за її змістом, або за умовами праці, у тому числі по займаній посаді, професії, де вона проходила. Спеціальний стаж є однією з важливих умов для пенсійного забезпечення на пільгових умовах, за вислугу років. Найбільш пільгові умови виходу на пенсію надаються тим, хто працював на підземних роботах, на роботах з особливо шкідливими й особливо тяжкими умовами праці, а також ліквідаторам і потерпілим громадянам у Чорнобильській катастрофі. Страховий стаж як вид трудового стажу вперше визначається в українській пенсійній системі в Концепції соціального забезпечення населення України, схваленої постановою Верховної Ради України від 21 грудня 1993 року [2]. Це самостійний вид трудового стажу, що вперше одержав своє законодавче визнання в ст. 9 «Основ законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 14 січня 1998 року. Основною метою виділення страхового стажу в самостійний вид трудового стажу є вдосконалювання механізму визначення розмірів пенсій залежно від фактичної тривалості сплати страхових внесків і внесків працівників протягом всієї трудової діяльності. Встановлення трудового стажу дозволило індивідуалізувати (персоніфікувати) облік відомостей про застрахованих осіб. Усі відомості індивідуального характеру заносяться в особові рахунки застрахованих працівників. Застрахованій особі видається страхове свічення, яке обов'язково пред'являється за місцем роботи. Але страховий стаж не скасовує інші види трудового стажу. Наприклад, обчислення загального стажу й включення до нього різних видів суспільно корисної діяльності регламентується Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 року. До загального стажу роботи включається всяка робота, що її працівник виконував на підставі трудового договору (контракту), на підприємствах, в установах, організаціях, а також на підставі членства в колективних і кооперативних господарствах, незалежно від форм власності й тривалості роботи. Стаж роботи має однакове значення для всіх

соціальних груп населення. Законодавством скасовано обмеження, яке існувало раніше для членів колективних господарств, коли їхній трудовий стаж не тільки не прирівнювався до стажу робітників та службовців, але й зараховувався в стаж за умови виконання встановленого в господарстві мінімуму трудової участі. Законом встановлено правило, що до стажу роботи зараховується будь-яка робота, на якій працівник підлягав обов'язковому державному соціальному страхуванню. Це означає, що до пенсійного стажу включається не тільки робота за наймом, але й індивідуальна трудова діяльність громадян, у тому числі зайнятих у колективах орендарів, у селянських (фермерських) господарствах, робота за цивільно-правовими договорами, якщо сплачувалися страхові внески до Пенсійного фонду. До стажу роботи включається творча діяльність письменників, художників, композиторів та інших творчих працівників, військова служба й служба в органах безпеки та внутрішніх справ, у воєнізованій охороні.

Обчислення стажу військовослужбовцям проводиться на умовах і в порядку, встановленому для проходження служби при призначенні пенсії за вислугу років. На пільгових умовах обчислюється стаж роботи учасникам Великої Вітчизняної війни, реабілітованим громадянам, «чорнобильцям». У Законі обґрунтовано й встановлено норму про пільгове обчислення стажу за період Великої Вітчизняної війни 1941-1945 рр. У подвійному розмірі зараховується до стажу робота на підприємствах, у тому числі робота вільнонайманим у військових частинах, а час перебування у фашистських концтаборах (гетто) та інших місцях примусового перебування громадян у період війни, у тому числі дітей, насильно вивезених з тимчасово окупованої території, — у потрійному розмірі. Страховий стаж обчислюється на момент призначення пенсії. Якщо пенсіонер продовжує працювати, проводиться перерахунок пенсії. Від тривалості загального трудового стажу залежить не тільки право на трудову пенсію, але й її розмір. Стаж роботи впливає на розмір пенсії при неповному стажі роботи, тому що пенсія в цьому випадку призначається в розмірі, пропорційному стажу. Уже з 1 жовтня 2017 р. мінімальна пенсія для осіб, які мають повний страховий стаж, встановлена на рівні 1452 грн. Для інвалідів із дитинства, дітей-інвалідів, пенсіонерів, які не мають повного стажу, розмір пенсії збільшили на 45%, до 1373 грн.

На перехідний період 2017-2019 років застосовуватимуться такі правила призначення пенсії за віком: у 2017 році з застосуванням рівня середньої зарплати за 2014-2016 роки, у розмірі 3764,4 гривні та величини оцінки одного року стажу – 1,35%; у 2018 році – з застосуванням рівня середньої зарплати за 2016-2018 роки та вартості одного року стажу – 1% [5].

Щороку здійснюватиметься перерахунок раніше призначених пенсій. З 2021 року індексація відбуватиметься автоматично: на 50% від зростання споживчих цін і на 50% від зростання середньої заробітної плати за один календарний рік. У 2019-2020 роках індексація пенсій буде здійснюватись за окремими рішеннями Уряду [5].

При призначенні трудової пенсії враховуються два види спеціального стажу для пільгового пенсійного забезпечення. Підставою для їхнього виділення служать відповідно особливі умови праці й зміст роботи, тобто ті галузі економіки, де проходила трудова діяльність.

Спеціальний стаж дає можливість працівникові достроково вийти на пенсію, одержувати пенсію за віком на пільгових умовах. Крім того, наявність на підприємствах робочих місць зі шкідливими й важкими умовами праці зобов'язує роботодавців створювати належні безпечні й здорові умови праці, виділяти більше коштів на охорону праці. Відповідно до положень Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р., пенсійне забезпечення застрахованих осіб, що працювали або працюють на підземних роботах, на роботах з особливо шкідливими й особливо важкими умовами праці за Списком № 1 та на інших роботах зі шкідливими й важкими умовами праці за Списком № 2, що дають право на пенсію за віком на пільгових умовах, здійснюється за нормами зазначеного Закону у випадку досягнення пенсійного віку й наявності трудового стажу, передбаченого Законом України «Про пенсійне забезпечення» від 5 листопада 1991 р. Таке правило буде діяти до введення пенсійного забезпечення через професійні й корпоративні фонди. Як доказ трудового стажу, необхідного для призначення пенсії, приймаються різні документи. Основним документом, що підтверджує трудову діяльність працівника (її тривалість характер і т.д.), є трудова книжка. Трудові книжки ведуться на всіх працівників підприємств, установ і організацій. Відповідальність за організацію ведення, зберігання й видачу трудових книжок покладена на власника підприємства або уповноваженого ним органу. Усі записи в трудовій книжці про прийом на роботу, перевід на іншу постійну роботу або звільнення вносяться роботодавцем на підставі документів і з посиланням на них (накази, розпорядження). Якщо працівник до прийому на роботу на підприємство (установу, організацію) уже працював раніше, але на нього не була заведена трудова книжка, то при заповненні її вноситься запис про стаж роботи на підставі належне оформлених документів і з посиланням на них, на якому підприємстві (в установі або організації), у які періоди часу й на яких посадах працював власник трудової книжки. Запис у трудовій книжці про стаж роботи є доказом у тому випадку, якщо вона зроблена на підставі документів. У розділі «Відомості про роботу» на підставі раніше виданих наказів і розпоряджень вносяться записи про роботу на підприємстві, що видає дублікат, а запис про загальний стаж роботи до надходження на дане підприємство (в установу, організацію) проводиться по тих же правилах, що й запис у трудовій книжці. Порядок підтвердження наявного трудового стажу для призначення пенсії при відсутності трудової книжки або відповідних записів у ній затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12 серпня 1993 р. Документами, що підтверджують трудовий стаж (при відсутності трудової книжки), можуть бути: довідки, виписки з наказів, особові рахунки й відомості на видачу заробітної плати, архівні довідки, посвідчення, характеристики, письмові трудові договори й угоди з оцінками про їхнє виконання та інші документи, що містять відомості про періоди роботи. Час роботи осіб, що займаються підприємницькою діяльністю, заснованою на приватній власності й винятково на їхній праці (оренді або особистому селянському (фермерському, господарстві), встановлюється по довідках Пенсійного фонду України про сплату страхових зборів до фонду.

Таким чином, діючи в Україні система соціального захисту ще недостатньо використовує механізм обов'язкового соціального страхування. На цей час можна говорити про окремі елементи соціального страхування, для яких у значній мірі характерно використання принципів соціального захисту та соціальної допомоги. Вважаємо, що важливим елементом формування ефективної економічної моделі соціального страхування є перерозподіл відповідальності головних суб'єктів соціального страхування. При цьому надходження коштів на соціальне страхування пропонується здійснювати з трьох джерел: вагому частину (близько 60%) має сплачувати роботодавець, а залишок доцільно розподілити між працівником та державою.

Частка окремих джерел фінансування повинна визначати сам характер системи страхових виплат. Страхові внески роботодавців та застрахованих осіб повинні перш за все відігравати роль джерела, яке забезпечує виплату компенсацій за втрату доходу пропорційно його розміру, а кошти держави мають бути призначені для виплат загального характеру та забезпечення мінімального рівня страхових виплат, якщо для цього страхових внесків надходитиме недостатньо.

Список використаних джерел:

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14 січня 1998 р., № 16/98 // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 23. — Ст. 121.
2. Концепція соціального забезпечення населення України : схвалена постановою Верховної Ради України від 21 груд. 1993 р., № 3758-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 6. — Ст. 32.
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 лип. 2003 р., № 1058-ГУ // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 49-51. — Ст. 376.
4. Про пенсійне забезпечення : Закон України від 05.11.1991 р., № 1788-XII (з наступними змінами й доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 3. — Ст. 10, 11. 5. Трудовое право : енцикл. слов. / гл. ред. С. А. Иванов.: Кар. енцикл., 1979. — С. 74.
5. Зміни до закону: законопроект № 6614 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 03.10.2017р.

Олександра Косюченко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування» д.с./ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Система соціального страхування в Україні

Стаття присвячена аналізу системи соціального страхування в Україні, адже головним пріоритетом державного розвитку в Україні є формування соціально-орієнтованої ринкової економіки. Важливою передумовою цього є забезпечення стійкого функціонування системи економічного захисту населення від негативного впливу соціальних ризиків.

Державні цільові фонди є основною складовою державної системи соціального захисту населення. Створення структурних підрозділів фондів на регіональному рівні повинно забезпечувати вирішення визначених завдань безпосередньо в адміністративно-територіальних одиницях.

Метою дослідження є вдосконалення статистичного забезпечення управління фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування України, необхідного для обґрунтування ефективних управлінських рішень у системі соціального страхування громадян.

Функціонування державних цільових фондів є одним з методів державного регулювання соціально-економічних процесів. Джерела фінансування цільових фондів, які формуються під контролем держави - Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування. Фінансове обслуговування та порядок звітності про виконання кошторисів зазначених фондів визначає Державна казначейська служба України.

Соціальний захист населення, як невід'ємна складова економічної системи, не виникає автоматично. Створення системи соціального захисту з максимальним урахуванням усього розмаїття потреб та інтересів окремих осіб і верств населення, яка б убезпечувала людину від соціально-економічної деградації та сприяла укоріненню соціальної, економічної, політичної стабільності у суспільстві – одне з найважливіших функцій держави за умов нинішньої нестабільності. При чому основне завдання цієї системи полягає в обмеженні та нейтралізації негативних соціально-економічних явищ та процесів, що закономірно вимагає створення ефективної системи соціального страхування.

Проведене дослідження ґрунтується на фундаментальних працях відомих фахівців у сфері соціального захисту та соціального страхування: Е. Б. Аткинсона, А. Бабича, В. Базилевича, А. Вагнера, У. Беверіджа, Е. Клав'єра, С. Мочерного, Г. Сілласте. Сучасні проблеми соціальної статистики в Україні в контексті визначення механізмів реалізації державної соціальної політики стали об'єктом дослідження широкого кола вітчизняних науковців і фахівців: Н. Власенко, О. Власюка, О. Ковалюка, А. Колота, І. Курило, Е. Лібанової, В. Мандибури, О. Осауленка, С. Пирожкова, Л. Ткаченко та ін..

В останні роки перед системою соціального страхування України постають нові виклики: зростаючий попит на соціальні виплати, особливо пенсії та допомогу по безробіттю; одночасно з цим зменшення доходів фондів соціального страхування від страхових внесків через зниження рівня зайнятості та стагнації зростання зарплат; збільшення чисельності одержувачів допомоги серед молоді та жінок. Поряд із цим доводиться вирішувати довгострокові завдання, пов'язані з фінансуванням охорони здоров'я та пенсійних систем в умовах старіння населення. Перелічені проблеми актуалізують посилення ролі соціального захисту населення.

Соціальне страхування - фундаментальна основа державної системи соціального захисту населення, що уможливорює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян (у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом) за рахунок грошових фондів, сформованих працездатними членами суспільства. А отже, соціальне страхування має безпосереднє відношення буквально до кожної людини, починаючи від її народження і до останнього дня життя. Соціальна допомога – це грошова допомога й допомога в натуральній формі, що здебільшого фінансується з бюджету та добровільних

пожертвувань і сплачуються людям, які перебувають у скруті, як на основі перевірки їхнього доходу та засобів існування, так і за певними критеріями без перевірки доходу. Пріоритетний розвиток соціальних фондів пов'язаний з тривалою перебудовою економіки, значним зниженням рівня матеріального забезпечення громадян, зростанням безробіття, демографічною ситуацією, дефіцитом бюджетних ресурсів та військовими діями в країні [1, с. 318].

Соціальні державні фонди постійно розвиваються й удосконалюються залежно від фінансової та соціальної політики держави, яка на кожному етапі розвитку суспільства застосовує певні форми.

Кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття використовуються на виплату матеріального забезпечення та надання послуг.

Види матеріального забезпечення:

- допомога по безробіттю, у тому числі одноразова її виплата для організації безробітним підприємницької діяльності;
- матеріальна допомога у період професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації безробітного;
- допомога на поховання у разі смерті безробітного або особи, яка перебувала на його утриманні.

Вдосконалено такі види соціальних послуг:

- професійна підготовка або перепідготовка, підвищення кваліфікації та профорієнтація;
- пошук підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні, у тому числі шляхом надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних та фінансування організації оплачуваних громадських робіт для безробітних;
- інформаційні та консультаційні послуги, пов'язані з працевлаштуванням [2, с. 272].

Впровадження загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття розширило активну політику на ринку праці. Програми активних заходів реалізовувались в значних обсягах та за різними напрямками, що сприяло закріпленню позитивних тенденцій на ринку праці, зокрема збільшенню зайнятості та зменшенню безробіття. Серед цих програм особливого поширення набули інформаційні та профорієнтаційні послуги, створення банку вакансій та пошук підходящої роботи в автоматизованому режимі.

Право на соціальний захист гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню підлягають:

- особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту) на підприємствах, в організаціях, установах незалежно від їх форм власності та господарювання або у фізичних осіб;
- особи, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), громадяни;
- суб'єкти підприємницької діяльності.

Страхові фонди є некомерційними самоврядними організаціями. Фонди є юридичними особами, мають печатки із зображенням Державного Герба України та своїм найменуванням, а також символіку, що затверджена правліннями Фондів. Кошти загальнообов'язкового державного соціального страхування не включаються до Державного бюджету України, не підлягають вилученню та використовуються тільки за цільовим призначенням. У разі їх невикористання в поточному році вони переходять на наступний фінансовий рік. Тобто, цільові страхові фонди, якщо інше не передбачено законами України, не можуть займатися іншою діяльністю, крім тієї, для якої їх створено, та використовувати свої кошти на цілі, не пов'язані з цією діяльністю [3, 1. с. 145–155].

Отже, соціально-економічний стан нашого суспільства вказав на необхідність виокремлення надзвичайно важливих соціальних видатків в окрему групу із забезпеченням їх самостійними джерелами доходів. Особливістю державних фондів соціального призначення є те, що вони вирішують завдання соціального захисту населення через механізм загальнообов'язкового державного соціального страхування. Таким чином, загальнообов'язкове державне соціальне страхування здійснюється державними страховими фондами, які є страховиками з окремих видів соціального страхування. Вони беруть на себе зобов'язання формувати доходи і надавати застрахованим особам матеріальне забезпечення та соціальні послуги у зв'язку з настанням страхових випадків.

Таким чином, підвищення рівня ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні вимагає вирішення низки важливих завдань. Насамперед, відмови від не страхових принципів, основними ознаками яких є безадресний характер та відсутність прямого зв'язку із втратою доходів громадянами, у діяльності фондів соціального страхування, що закономірно призведе до зменшення витрат, які безпосередньо не пов'язані із страхуванням. Першим кроком у цьому напрямку можна вважати відмову від фінансування санітарно-курортного лікування та оздоровлення застрахованих осіб, адже саме у даній сфері традиційно мали місце найбільші зловживання. Реформування потребує система розподілу страхових внесків та пошук додаткових джерел надходження у бюджет.

Список використаних джерел:

1. Руженський М.М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України : монографія / М.М. Руженський. – К. : ІПК ДСЗУ, 2013. – 318 с.;
2. Завора Т.М. Соціальне страхування: навч. посібник / Т.М. Завора. – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – 272 с.;
3. Надрага В.І. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування як механізм компенсації соціальних ризиків / В.І. Надрага // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1(21). – С. 145–155.

Працевлаштування молоді на ринку праці: реалії сьогодення

У статті розглянуто сучасний стан зайнятості молоді в Україні, визначено основні причини безробіття та запропоновано напрямки підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці.

На сьогодні питання зайнятості молоді на ринку праці є актуальним, адже саме молодь, завдяки своїй мобільності, гнучкості та інтелектуальному потенціалу, є рушійною силою країни, яка здатна впливати на рівень життя населення, на соціально-економічний розвиток, на майбутнє суспільства та держави в цілому.

Розвиток молодіжного сегменту ринку праці характеризується дисбалансом між попитом та пропозицією праці, зростанням молодіжного безробіття, плінністю кадрів, зайнятістю у неформальній сфері економіки та зростання трудової міграції, у зв'язку з безвізовим режимом в країні ЄС.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблем молодіжного безробіття займалися українські вчені [2]: О.В. Абашин [1], М.П.Перепелиця [6]. Вивченням проблеми самореалізації молоді та переходу від навчання до роботи висвітлено у роботах Е. Лібанової [5]. На думку українських вчених велику роль у працевлаштуванні молоді відіграє їхня освіта та професійно-кваліфікаційна підготовка молодих фахівців до сучасного ринку праці. Вчені акцентували увагу на тому, що вирішення проблем безробіття молоді, можливе лише за умови збалансованої державної соціально-економічної політики.

Метою статті є дослідження причин безробіття молоді на ринку праці України та розробка напрямів щодо підвищення конкурентоспроможності та збільшення попиту на робочу силу на ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Зайнятість - це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб і така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі [7].

Відповідно до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» під молоддю розуміють громадян України віком від 14 до 28 років [8].

На сьогоднішній день роботодавець підвищує вимоги до якісного складу робочої сили, вимагаючи від працівника високого рівня кваліфікації, загальноосвітньої та професійної підготовки, наявності досвіду роботи, креативного ставлення до своєї праці, високого рівня виконання професійних обов'язків. Для сучасного роботодавця недостатньо лише високого рівня виконавчої дисципліни, зразкового виконання певного усталеного кола обов'язків і ґрунтовної теоретичної бази. Є додаткова потреба в гнучкій, мобільній, комунікабельній, творчій особистості, здатній вступати в ділові контакти, вести ділові переговори, творчо реагувати на потреби ринку, вносити раціоналізаторські пропозиції, підвищувати свій професійний рівень, урівноважено реагувати на реконструкцію професійного процесу [3, с. 274]. На сьогодні залишається проблема мотивації працівників, зменшення інвестицій у розвиток професійної підготовки та перепідготовки, роботодавці недостатньо залучаються до розроблення навчальних програм та оцінювання якості підготовки кадрів.

Ідеальний працівник для роботодавця – це універсал, який виконує обов'язки декількох робітників. Основний недолік, який існує у системі навчання це вузька спеціалізація випускників. Адже підготовка робітників по інтегрованих професіях є рентабельнішою, ніж монопрофесійне навчання. В Україні система вищої і професійної освіти у своїй діяльності орієнтується не на ринок праці, а на ринок освітніх послуг. (На рис.1 наведено порівняльний аналіз думок роботодавців та випускників ВНЗ, щодо переліку навичок, яких не вистачає молодим працівникам).

Молодь є головною рушійною силою майбутньої української держави, її розвитку, зміцнення, виведення на світовий ринок та закріплення на ньому. Але на сьогодні молодь потребує допомоги та підтримки від держави, щоб отримати хорошу освіту та забезпечити себе гідною роботою. Сучасна молодь зайняла активну життєву позицію і показує, що вона не байдужа до долі держави, у якій вона продовжить жити, працювати, розвиватись та будувати свою сім'ю, свою професійну кар'єру.

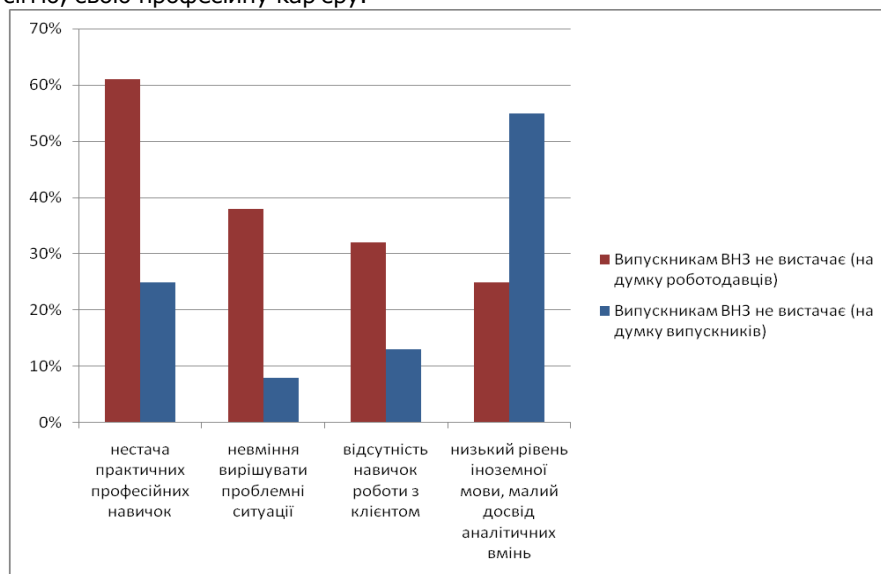


Рис. 1. Порівняльний аналіз думок роботодавців та випускників ВНЗ, щодо переліку навичок, яких не вистачає молодим працівникам (випускникам ВНЗ) [4].

Сучасні умови господарювання вимагають від випускника навчального закладу моральної, теоретичної та практичної підготовленості до життя і праці у сфері ринкових відносин, чіткого розуміння, що майбутнє залежить від обсягу та якості знань і вмінь, яких вони набули у навчальному закладі, усвідомленості вибору професії, працєвжитості та розвитку свої вмінь. Зрозуміло, що без відповідних знань не можна досягти успіху в трудовій діяльності. Якщо особа обрала бажану професію, вона буде її цінувати, потребуватиме працювати саме за цією спеціальністю, матиме інтерес, ставитиме для себе цілі та ідеали, прагнучиме досягти їх, так вона задовольнить як матеріальні, так і духовні потреби.

Однак для частини молодих фахівців після закінчення навчальних закладів виникає ситуація, коли вони змушені оформити статус безробітного. На наш погляд, причинами зростання молодіжного безробіття є:

1) Відсутність достатньої інформації для молоді. Багатьом молодим людям не вистачає знань про сучасний ринок праці, що не дозволяє зробити правильні висновки щодо побудови власної кар'єри. У загальноосвітніх навчальних закладах не передбачені навчальні години про вибір професії та реалістичних шляхів розвитку кар'єри.

2) Відсутність навичок, необхідних на наявних робочих місцях. Навіть багато хто з тих, хто пройшов навчання, часто мають лише теоретичні знання, що робить їх мало пристосованими до вирішення актуальних завдань, з якими вони будуть стикатися на роботі. Це частково вина шкільних програм і слабких зв'язків між роботодавцями і системою професійного навчання. Молоді люди також відчувають нестачу специфічних для сучасності навичок, таких як співпраця, комунікації, критичне мислення та творчість, які потребує роботодавець.

3) Відсутність досвіду з точки зору роботодавця. Багато роботодавців скептично ставляться до здатності молодих людей застосувати практичні навички. Вони бачать цей дефіцит як суттєвий бар'єр для продуктивності недосвідчених молодих людей, і в той же час вони не хочуть вкладати кошти в навчання молодих людей, коли більш досвідчені дорослі працівники можуть бути безробітними і доступні для найму на вакантні посади.

4) Відсутність контрактних робочих місць, придатних для навичок початкового рівня. На деяких ринках праці, особливо в країнах, що розвиваються, є просто демографічна невідповідність між числом молодих людей, які шукають роботу, і рівнем місцевої економічної активності. Найбільш доступна робота є в неформальному секторі або слаборозвинених галузях промисловості.

На нашу думку, для підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці необхідно:

1) Спрямовання державної політики на працевлаштування молоді, на створення робочих місць у державному секторі та заохочення у перспективні галузі. Держава повинна планувати та прогнозувати, які перспективні професії будуть актуальними в майбутньому, і в яких професіях існує дефіцит робочої сили, щоб збалансувати попит та пропозицію на ринку праці.

2) Стимулювання роботодавців до прийому на роботу молоді без досвіду роботи, шляхом надання пільгових кредитів, дотацій.

3) Створення у всіх навчальних закладах відділу із працевлаштування випускників, з якими активно співпрацюватимуть роботодавці.

4) Створення молодіжних центрів, які будуть допомагати працевлаштувати молодь, здійснювати підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації молоді, надання молоді послуг, які пов'язані з підготовкою до роботи за новою професією, підтримувати підприємців-початківців.

5) Проведення навчання, тренінгів з пошуку роботи, розробка програм обміну студентами, з метою підвищення освітнього рівня, розвитку комунікабельності.

Отже, з вище зазначеного можна зробити висновок, що на сьогодні на ринку праці спостерігається підвищення рівня безробіття, а особливо серед молоді. Ця проблема потребує негайного вирішення з боку органів державної влади, адже молодь має великий трудовий потенціал і здатна забезпечити розвиток економіки країни. Сьогодні молодь - це неконкурентна категорія, тому що роботодавці віддають перевагу більш кваліфікованим працівникам, а не молоді, у якої відсутній досвід роботи. На нашу думку, для вирішення проблеми працевлаштування молоді, потрібно посилити роботу у сфері освіти та професійного навчання, вжити заходів щодо поліпшення діяльності державних органів. Адже на сьогодні державна політика це лише пасивні заходи по виплаті допомоги по безробіттю. Якісно розроблені нормативні акти умов праці, прав зайнятості, механізму працевлаштування. Все це забезпечить легке входження якісної робочої сили на ринок праці та дасть змогу їй почати свою трудову діяльність і забезпечити себе гідною працею.

Список використаних джерел:

1. Абашин О. В. Обґрунтування найбільш доцільних вікових меж молоді як суб'єкта ринку праці [Електронний ресурс] / О. В. Абашин. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/kand-ekon-nauk-abashina-ov-obgruntuvannya-naybilsh-dotsilnih-vikovih-mezh-molodi-yak-subekta-rinku-pratsi/>.
2. Вікнянська О. М. Проблеми зайнятості молоді на ринку праці України [Електронний ресурс] / О. М. Вікнянська, Н. О. Роскнут – Режим доступу до ресурсу: rescue.org.ru/uk/news/analytics/5338-molodezhnaya-...rendy-i-posledstviya.
3. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України [Текст]: монографія / за заг. ред. В.І. Лугового. – К.: Пед.преса, 2009. – 384 с.
4. Куценко А. Актуальний стан сфери працевлаштування молоді в Україні [Електронний ресурс] / А. Куценко // Київський молодіжний центр. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://community.com.ua>.
5. Лібанова Е. М. Ринок праці / Е. М. Лібанова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003.
6. Перепелиця М.П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональний аспект) / М.П. Перепелиця. – К.: УІСД, 2001.
7. Про зайнятість населення: Закон України від 01.03.1991 р., № 803-XII.
8. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді: Закон України від 05.02.1993 р. № 2996-XII // ВВР України. – 1993. – № 16. – Ст. 167.

Особливості призначення пенсії за віком в Україні

В статті досліджено механізм призначення пенсій за віком в Україні та сучасні тенденції щодо його реформування.

В умовах переходу до ринкових відносин проблема ефективного пенсійного забезпечення стає однією з найгостріших. Зниження ефективності господарювання і спад виробництва, низький рівень заробітної плати, висока інфляція на початку економічних реформ призвели до різкого зменшення відповідності пенсії людини за віком її трудовому внеску протягом періоду працездатності. Криза платежів і складний фінансовий стан підприємств обумовили несвоєчасну і неадекватну виплату внесків на пенсійне забезпечення, а також зростання заборгованості з виплати пенсій населенню. Зважаючи на економічну ситуацію, що склалася в нашій державі, фінансове забезпечення системи державного пенсійного страхування в Україні потребує вдосконалення.

Проблеми фінансування державного пенсійного забезпечення завжди були в полі зору вітчизняних науковців. Серед них варто відмітити І. Сироту, О. Василюка, Л. Лондар, Б. Зайчука, О. Бевзенко, С. Козловського, С. Березіну, Л. Ларіонову, О. Мельника, К. Окольнікова, В. Діхтерьову, О. Шайди, В. Шумського та багато інших.

Досліджування проблем формування діючої солідарної системи пенсійного забезпечення висвітлено в роботах вітчизняних науковців, таких як С. Погорелова, Д. Ходоров, О. Гаряча. Проблем становлення й розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні та їх аналіз висвітлено в працях таких науковців: Р. Дацюк, В. Ульянов, І. Ломанов.

Метою статті є дослідження сутності системи пенсійного забезпечення в Україні та тенденцій щодо його реформування.

Пенсійне забезпечення – необхідний елемент системи соціального захисту, важлива умова економічної та соціальної стабільності держави. Без перебільшення можна стверджувати, що належне забезпечення добробуту своїх громадян – кінцева мета економічної діяльності держави. На даний час в Україні налічується близько 12 млн. пенсіонерів [1].

Пенсійне забезпечення можна охарактеризувати як систему суспільних відносин, що існують для створення достатніх умов життя осіб при настанні пенсійного віку, інвалідності, втраті годувальника за рахунок коштів загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальної (обов'язкової і добровільної) системи, бюджетної підтримки, неформальної фінансової і не фінансова підтримки людей похилого віку в межах родини або громади.

В Україні особи мають право на призначення пенсії за віком після досягнення віку 60 років та наявності необхідного страхового стажу.

Так, по 31.12.2017 на призначення пенсії за віком мають особи, що досягли 60-річного віку та мають страховий стаж не менше 15 років.

З 01.01.2018 страховий стаж, необхідний для виходу на пенсію в 60 років становитиме 25 років. В подальшому означений страховий стаж збільшуватимуть щороку на 1 рік.

З 01.01.2028 для виходу на пенсію у 60 років необхідно буде мати 35 років страхового стажу.

Громадяни, що не матимуть в 60 років необхідного страхового стажу, зможуть оформити пенсію в 63 роки, якщо при оформленні пенсії:

- ✓ у 2018 році матимуть страхового стажу від 15 до 25 років;
- ✓ у 2019 – від 16 до 26 років;
- ✓ у 2020 – від 17 до 27 років;
- ✓ у 2027 – від 24 до 34 років;
- ✓ починаючи з 01.01.2028 – від 25 до 35 років.

Наступна категорія – громадяни, що мають ще менше страхового стажу. Вони зможуть оформити пенсію у 65 років, але також маючи певний страховий стаж:

- ✓ у 2019 – від 15 до 16 років;
- ✓ у 2020 – від 15 до 17 років;
- ✓ у 2021 – від 15 до 18 років;
- ✓ у 2027 – від 15 до 24 років;
- ✓ починаючи з 01.01.2028 – від 15 до 25 років.

Громадяни, що не матимуть навіть такого страхового стажу, зможуть оформити пенсію після набуття необхідного (хоча б мінімального) страхового стажу на дату досягнення відповідного віку. Окрім того, з 01.01.2028 громадянам, що матимуть 40 років страхового стажу, пенсію за віком призначатимуть незалежно від віку [2].

Починаючи з 1 січня 2019 року, особам, у яких страховий стаж буде 15 років, пенсія за віком призначатиметься в 65 років.

Особи, в яких відсутній страховий стаж (загальний) тривалістю 15 років, матимуть право на призначення державної соціальної допомоги, після досягнення 65 років за сукупним доходом сім'ї [3].

Основою для обчислення розміру пенсії є скоригована заробітна плата та коефіцієнт страхового стажу.

Розмір пенсії за віком визначається за формулою (1):

$$П = Зп \times Кс$$

(1),

де П – розмір пенсії (у грн.);

Зп – заробітна плата (дохід) застрахованої особи, з якої обчислюється пенсія (у грн.);

Кс – коефіцієнт страхового стажу застрахованої особи.

Виходячи із зазначеної формули для обчислення розміру пенсії необхідно визначити дві її складові: Зп –

заробітну плату (дохід), з якої обчислюється пенсія, і K_c – коефіцієнт стажу.

Коефіцієнт страхового стажу (K_c) визначається виходячи із наявного страхового стажу за документами пенсійної справи на час перерахунку пенсії.

Для обчислення пенсії враховується заробітна плата (дохід) за весь період страхового стажу починаючи з 1 липня 2000 року. За бажанням пенсіонера та за умови підтвердження довідки про заробітну плату первинними документами у період до 1 січня 2016 року або в разі, якщо страховий стаж починаючи з 1 липня 2000 року становить менше 60 місяців, для обчислення пенсії також враховується заробітна плата (дохід) за будь-які 60 календарних місяців страхового стажу підряд до 1 липня 2000 року незалежно від перерв.

Коефіцієнт страхового стажу визначається за формулою (2):

$$K_c = C_m * V_c / 100\% * 12 \quad (2),$$

де C_m – сума місяців страхового стажу;

V_c – визначена Законом № 1058-IV величина оцінки одного року страхового стажу (1% для солідарної системи пенсійного забезпечення [4] з 01.01.2018 р. проти 1,35 по 31.12.2017 р. [5]).

Загальна величина коефіцієнта страхового стажу не може перевищувати 0,75.

Для того щоб визначити заробітну плату, з якої обчислюватиметься розмір пенсії, фактична заробітна плата, відомості про яку подає особа для обчислення пенсії, порівнюється із середньою заробітною платою в Україні за відповідний місяць. Фактично шляхом ділення заробітної плати особи на середню заробітну плату в Україні у розрізі кожного місяця періоду, який вибрано особою для обчислення пенсії, визначатимуться щомісячні коефіцієнти заробітку. Коефіцієнт заробітку визначається числом з п'ятьма знаками після коми.

Потім щомісячні коефіцієнти заробітку підсумовуватимуться та при діленні цієї суми на їх кількість визначатиметься середній (середньоарифметичний) коефіцієнт заробітку особи.

Визначення заробітку для обчислення пенсії провадиться шляхом множення середньої заробітної плати в Україні за три календарні роки (перед зверненням за призначенням пенсії) на середньоарифметичний (середній) коефіцієнт заробітку особи (3):

$$Z_p = Z_c (C_k : K) \quad (3),$$

де Z_c – середня заробітна плата в Україні за три календарні роки, що передують року звернення за призначенням (перерахунком) пенсії;

C_k – сума коефіцієнтів заробітку застрахованої особи за кожний місяць ($K_{z1} + K_{z2} + K_{z3} + \dots + K_{zn}$);

K – кількість місяців страхового стажу в періоді, за які розраховано коефіцієнти заробітку.

Із отриманої величини скоригованого (осучасненого) заробітку обчислюватиметься розмір пенсії за віком.

За вибором особи, яка звернулася за призначенням пенсії, з періоду, за який враховується заробітна плата (дохід) для обчислення пенсії, виключаються періоди до 60 календарних місяців страхового стажу, з урахуванням будь-яких періодів незалежно від перерв, що включаються до страхового стажу, та будь-якого періоду страхового стажу підряд за умови, що зазначені періоди в сумі складають не більш як 10 відсотків тривалості страхового стажу, врахованого в одинарному розмірі. Додатково за бажанням особи можуть бути виключені періоди строкової військової служби, навчання, догляду за інвалідом I групи або дитиною-інвалідом віком до 16 років, за пенсіонером, який за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду, догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, за період з 1 липня 2000 року до 1 січня 2005 року. У випадку виключення періодів, період, за який враховується заробітна плата, не може бути меншим, ніж 60 календарних місяців.

Отже, у результаті проведеної пенсійної реформи умови призначення пенсії за віком стали більш жорсткими як за рахунок зниження величини оцінки одного року страхового стажу із 1,35% до 1%, так і за рахунок підвищення вимог до страхового стажу.

Список використаних джерел:

1. Нова формула розрахунку пенсії: як будуть рахувати [Електронний ресурс] // Інтернет-портал «Минфин». – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/2017/09/01/29769408/>
2. Пенсійна реформа — 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kadrovik01.com.ua/article/3941-pensyna-reforma-2017-zakon-priynyato>
3. Пенсійна реформа: що зміниться для українців [Електронний ресурс] // Українські національні новини: Інформаційне агенство. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1691165-pensiina-reforma-shcho-zminytsia-dlia-ukrantsiv>
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій: Закон України від 03.10.2017 № 2148-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2148-19>
5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15>

Христина Фокшек, 2 курс,

спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми розвитку системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні

У роботі досліджено основні напрями розвитку системи соціального страхування в Україні. Визначено основні проблеми, що стримують подальший ефективний розвиток системи соціального страхування в Україні, запропоновано шляхи їх вирішення.

Виклики з якими зіштовхнулася наша держава за сучасних умов, у поєднанні із наслідками світової фінансової кризи, призвели до значних економічних і соціальних втрат. Національна соціально-економічна система перебуває у кризовому стані з характерним порушенням сталості і рівноваги. Пом'якшення та обмеження негативного впливу кризи на громадян можливе лише за умови наявності результативної та дієвої системи соціального захисту населення, що буде здатна забезпечити соціальну підтримку населення та

реалізацію соціальних функцій.

В останні роки перед системою соціального страхування України постають нові виклики: зростаючий попит на соціальні виплати, особливо пенсії та допомоги по безробіттю; одночасно з цим зменшення доходів фондів соціального страхування від страхових внесків через зниження рівня зайнятості та стагнації зростання зарплат; збільшення чисельності одержувачів допомоги серед молоді та жінок; необхідність оптимізації витрат і підвищення ефективності в адміністративній сфері. Поряд із цим доводиться вирішувати довгострокові завдання, пов'язані з фінансуванням охорони здоров'я та пенсійних систем в умовах старіння населення.

Держава в першу чергу повинна створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було довгим, здоровим і наповненим творчістю. Тобто держава повинна гарантувати кожному громадянину право на працю та соціальний захист, задовольняти потреби у здобутті освіти, охороні здоров'я, забезпечувати достатній рівень заробітної плати, пенсії, соціальних виплат тощо. Соціальне страхування є основою системи соціального захисту населення.

Створення системи соціального захисту з максимальним урахуванням усього розмаїття потреб та інтересів окремих осіб і верств населення, яка б убезпечувала людину від соціально-економічної деградації та сприяла укоріненню соціальної, економічної, політичної стабільності у суспільстві – одне з найважливіших функцій держави за умов нинішньої нестабільності [1]. При чому основне завданням цієї системи полягає в обмеженні та нейтралізації негативних соціально-економічних явищ та процесів, що закономірно вимагає створення ефективної системи соціального страхування.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування є системою заходів із соціального забезпечення громадян за умов та видами, встановленими законодавством, за рахунок страхових внесків, що сплачуються роботодавцями та громадянами до відповідного фонду загальнообов'язкового соціального страхування.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування повинно забезпечувати реалізацію громадянами своїх прав та отримання матеріальної допомоги і соціальних послуг в передбачених випадках, що забезпечує добробут населення. Основним завданням соціального страхування є забезпечення високого рівня захисту населення України, покращення його добробуту та забезпечення надійності соціальної сфери. Здійснення трансформації соціальної відповідальності держави у соціальну відповідальність суспільства вимагає тривалих та складних інституційних перетворень. У короткостроковій перспективі забезпечити мінімальний рівень соціальних гарантій, за сучасних вітчизняних реалій, здатна лише держава. Відповідно, це вимагає формування дієвого механізму державного соціального загальнообов'язкового страхування. Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», визначено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування: – пенсійне страхування; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття; медичне страхування; інші види страхування, передбачені законом [4]. Існуюча система державного соціального страхування має низку недоліків. Спираючись на думки експертів з даного питання, ми можемо визначити найбільш проблемні.

Насамперед, наявність надлишкових функцій, що не лише обтяжують систему соціального страхування, роблячи її занадто громіздкою, але і створюють підґрунтя для нецільового використання коштів. Дана проблема породжується збереженням у системі соціального страхування України так званих не страхових принципів, що знаходять прояв у безадресному характері страхових виплат та відсутності прямого зв'язку із втратами громадянами доходів. Також це суттєва соціальна диференціація населення і великий розрив у рівнях доходів різних регіонах; відсутність повного та ефективного захисту найменш забезпечених верств населення; недостатність бюджетної допомоги, що спрямовувалася б на розвиток системи соціального страхування України, що спричинено дефіцитністю державного бюджету України; низький рівень добробуту населення, високий рівень безробіття; недостатність інформованості населення щодо діяльності страхових фондів та використання страхових внесків.

На нашу думку, оптимальними шляхами подолання визначених проблемних сторін є:

1. Детінізація ринку праці має бути найважливішою реформою для покращення фінансового стану системи соціального страхування та пенсійного забезпечення. Для цього необхідне зменшення навантаження на фонд оплати праці без зниження розмірів страхових виплат.
2. Підвищення ефективності роботи всіх фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.
3. Використання даних персоналізованого обліку, створеного у Пенсійному фонді, для розрахунку страхових виплат.
4. Удосконалення чинного законодавства у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування.
5. Проводити індексації страхових виплат (пенсій, допомоги по безробіттю тощо) за принципами європейських країн: вибір між нижчою виплатою, поєднаною з індексацією за заробітками, та більш високою початковою виплатою, поєднаною з індексацією за цінами.
6. Поліпшити структуру управління фондом, що дозволить забезпечити ефективніше його внутрішнє та зовнішнє функціонування;
7. Здійснити повну реорганізацію структури соціального страхування, змінити керівні органи, удосконалити органи контролю за діяльністю суб'єктів соціального страхування [2].

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування потребує глибоких змін та суттєвого удосконалення в своїй структурі та у проведенні своєї діяльності.

Спрямовання до цих змін приведе систему соціального страхування на новий рівень, що сприятиме соціально-економічному розвитку країни, забезпечуватиме повний захист прав її громадянам та гарантуватиме зростання рівня добробуту населення.

Таким чином, підвищення рівня ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні

вимагає вирішення низки важливих завдань. Насамперед, відмови від не страхових принципів, основними ознаками яких є безадресний характер та відсутність прямого зв'язку із втратою доходів громадянами, у діяльності фондів соціального страхування, що закономірно призведе до зменшення витрат, які безпосередньо не пов'язані із страхуванням. Першим кроком у цьому напрямку можна вважати відмову від фінансування санітарно-курортного лікування та оздоровлення застрахованих осіб, адже саме у даній сфері традиційно мали місце найбільші зловживання. Реформування потребує система розподілу страхового внеску між роботодавцем та найманим працівником у напрямі скорочення частки роботодавця. Однак, такі заходи доцільно проводити лише за умови зростання реальних доходів населення та їх легалізації.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : за станом на 1.04.2014 р. [Електронний ресурс] : [офіц.текст] / Верховна Рада України; Закон від 09.07.2003 № 1058-IV. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>. — Назва з екрана. — Дата звернення : 27.05.2014 р.
2. Белінська, О.В. Соціальне страхування: особливості розвитку [Текст] / О.В. Белінська, В.С. Багричів // Сучасні підходи, методи і моделі в управлінні фінансами: економічний і соціальний аспекти : Збірник статей та доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (14-15 травня 2009р.). — 2009. — 245 с.
3. Бровенко, М. О. Проблеми та перспективи розвитку системи соціального страхування в Україні [Текст] / М.О.Бровенко // Фінанси. — 2009. — С.50-56.
4. Сидорчук, А. Напрями покращення використання фінансових ресурсів державного соціального страхування в Україні [Текст] / А. Сидорчук // Світ фінансів. — 2010. — № 2. — С. 33-43.

Проблеми розвитку малого підприємництва

Підприємницька діяльність є важливим чинником формування економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем та забезпечення високого рівня життя громадян.

Невід'ємною складовою сучасного підприємництва є малий і середній бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення ефективності використання національних ресурсів, зміцнення економічної бази регіонів, швидке насичення ринку товарами та послугами, послаблення монополізму і розвиток конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортних можливостей, забезпечення зайнятості значної частини населення області[4].

Дослідженням даного питання займалися такі вчені як: Кириченко О. А., Ваганов К. Г. [1], Мельник А. Ф. [2], Палагнюк К. М., Попадюк О. О. [3] та ін.

Метою нашої роботи – є дослідження та аналіз розвитку малого підприємництва в регіонах України.

Ця тема є досить актуальною, адже розвиток малого та середнього підприємництва є одним з стратегічних напрямів забезпечення сталого економічного розвитку регіону, що підтверджується світовою практикою, найбільш мобільним, конкурентоспроможним сегментом економіки будь-якої держави. Мале підприємство виконує ряд важливих економічних та соціальних функцій, дозволяючи ефективно вирішувати завдання виробничого, наукового та господарського характеру[5].

Недооцінка малого підприємництва, ігнорування його економічних і соціальних можливостей може бути кваліфіковане як великий, стратегічний прорахунок, який може призвести до багатьох суспільних проблем.

Без підтримки держави і без власної внутрішньої групової взаємодії малий бізнес не завжди може протистояти у конкурентній боротьбі великому капіталу, відстоювати свої економічні, політичні і соціальні інтереси.

Існують серйозні економічні і адміністративні бар'єри для виходу нових підприємств на ринок і розвитку їх діяльності. Все більша кількість малих підприємств змушені перебувати «в тіні» завдяки нестійкому законодавству[2].

До проблемних питань розвитку малого і середнього підприємництва також відносять такі:

- відсутність доступних фінансово-кредитних ресурсів для започаткування малого бізнесу та його розвитку;
- розбалансованість валютного ринку, девальвація національної грошової одиниці гривні;
- підвищення тарифів на енергоресурси, скорочення внутрішнього споживчого попиту;
- низька інноваційна активність та погіршення інвестиційної привабливості суб'єктів малого підприємництва через військові дії на Сході України;
- недостатній рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності, у тому числі з питань сертифікації продукції та послуг, впровадження системи управління якістю, виходу на зовнішні ринки;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, особливо в сільській місцевості;
- значна галузева та територіальна нерівномірність розвитку малого і середнього бізнесу;
- порушення з боку частини фізичних осіб-підприємців вимог чинного законодавства України щодо легалізації та рівня оплати праці найманих працівників;
- недостатній рівень фахової підготовки підприємців з питань сучасних методів та форм організації господарювання;
- низький рівень фінансування програм розвитку малого і середнього підприємництва з бюджетів усіх рівнів;
- недостатній рівень фінансування розбудови інфраструктури та забезпечення належної роботи Центрів надання адміністративних послуг, особливо в сільських районах;
- відтермінування проведення податкової реформи[3].

Для того, щоб мале підприємство ефективно розвивалося, потрібно виконати принаймні дві умови: можливість розширеного відтворення капіталу та затребуваність результатів праці. Тому одним із головних завдань у забезпеченні підвищенні ефективності розвитку малих підприємств України на сучасному етапі є суттєве вдосконалення управління фінансовими ресурсами, у тому числі їх структура [1, с. 111].

Пріоритетними напрямками вдосконалення механізму державної підтримки малого бізнесу мають бути:

- виважена боротьба із корупцією та бюрократизмом;
- зниження рівня оподаткування, введення додаткових податкових пільг;
- упровадження ефективних механізмів кредитування та страхування суб'єктів малого бізнесу, розповсюдження товариств взаємного кредитування та страхування;
- сприяння розвитку лізингових компаній, відпрацювання нових форм і методів їх співробітництва з малими господарськими структурами;
- формування дієздатної системи інформаційно-консультаційного обслуговування малих підприємств [4].

Отже, незважаючи на стрімке збільшення малих та середніх підприємств, створюються економічні бар'єри для їхнього розвитку. Зараз найактуальнішими проблемами є розробка нових та вдосконалення діючих підходів до власності та форм її захисту; створення сприятливішого податкового, інвестиційного, інноваційного та цінового режимів для суб'єктів малого підприємництва; упорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кириченко О.А., Ваганов К.Г. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1. – с. 103 -118.
2. Мельник А. Ф. Асиметрія структурного розвитку регіонів України та її соціально-політичні наслідки – с. 55

3. Палагнюк К.М. Попадюк О.О. Проблеми розвитку малого підприємства в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=32428>.
4. Проблеми малого бізнесу в Україні та шляхи їх подолання [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/12631113/ekonomika/problemi_malogo_biznesu_ukrayini_shlyahi_podolannya
5. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Чернівецькій області на 2017-2018 роки. Рішення XII сесії Чернівецької обласної ради VII скликання від 24.03.2017 року № 8-12/17

Віталій Веренько, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Євдошак В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Політика управління позиковим капіталом підприємства: методологічний аспект

В даній статті розглядаються основні питання, пов'язані з розробкою і реалізацією політики управління позиковим капіталом підприємства в рамках фінансової політики підприємства. Особлива увага приділяється таким її напрямкам як політика управління кредитними ресурсами та політика управління внутрішньої кредиторської заборгованістю.

Позиковий капітал або кредит – це чужі гроші, взяті в тимчасове користування за певну плату. Банкіри говорять, що кредит – це угода на довірі. Угода, в результаті якої кредитор віддає гроші позичальнику на засадах зворотності, терміновості і платності. Плата за гроші виражається у формі відсотка, зазвичай річного.

Вирішенням проблеми управління позиковим капіталом займалися: О. Бем-Баверк, С. Брю, К. Маркс, А. Маршал, І. Фішер, Ж.Б. Сей, К. Перес, С. Сісмонді, А. Сміт, М.Ф. Ван Бреда, Д. Чербоні, В.Ф. Фостер, І.Ф. Шер, О.І. Бланк, А.Ф. Галкін, Г.Г. Кірейцев, П.А. Костюк, Ю.М. Лачінов, А.К. Марченко, А.В. Новічков, С.М. Барац, К.Ю. Циганков, С.І. Шульман, І.Р. Поліщук, О.І. Пилипенко тощо.

Як відомо, ринкова економіка вимагає чітко розрізняти своє і чуже. Якщо комерційне підприємство або підприємець користується позиками банку, товарним кредитом від постачальника, авансом від замовника і т.п., то це не додає підприємству власного капіталу – ні в грошовій формі, ні в товарній. Чуже треба зберегти і повернути власнику.

Найпростіший спосіб зберегти позиковий капітал – це вкласти його в справу, пустити в оборот. При цьому підприємство може і повинне отримати прибуток, який буде належати підприємству (підприємцю). Для визначення сутності поняття «позиковий капітал» слід звернутися до спеціалізованої економічної та юридичної літератури. Трактують даного терміну в перекладі з латинської означає засвоювати, робити своїм надбанням. Слово вживається, коли мова йде про риси характеру, особисті якості. Тому, замінювати дієслова позичати і запозичати одне одним не можна: в них, як бачимо, різні значення.

Для більш чіткого розуміння поняття «позиковий капітал» та з'ясування відмінностей у його трактуванні проведемо аналіз даного терміну в різних літературних джерелах.

Перш ніж узагальнити дані твердження, слід звернути увагу на те, що при визначенні сутності позикового капіталу одним з проблемних питань є підходи до його назви. Зокрема, суперечності полягають, по-перше, у змістовному наповненні понять “позика” та “позичка”. Оскільки в економічній літературі немає єдиного погляду на те, який термін використовувати, характеризуючи позичений капітал. Існує декілька думок з цього приводу. Зокрема, ряд вчених вважає, що це одне і те ж саме поняття (А.Б. Борисов, М.І. Савлук, І.М. Лазепко, А.Г. Загородній, О.М. Сліпушко, Г.Л. Вознюк, В.Г. Золотогоров), інші відокремлюють ці поняття одне від одного (С.І. Ожегов, Б.М. Бабій, С.Я. Салила, Н.В. Дацій В.М. Корецький, Ф.Г. Бурчак).

Ефективна реалізація стратегії і тактики управління фінансами в сучасних умовах неможлива без фінансової політики підприємства. Визначаючи цілі, завдання, види та способи функціонування господарюючих суб'єктів, фінансова політика підприємства повинна визначати перспективи розвитку організації, інноваційні напрямки її діяльності, розроблятися в умовах ризиків та циклічності економічних процесів.

Розглядаючи фінансову політику підприємства як ідеологію організації фінансового менеджменту, слід зазначити, що її розробка і реалізація буде найбільш ефективна в разі виділення її функціональних напрямків.

У зв'язку з цим, необхідність залучення позикових коштів викликає потребу у формуванні та реалізації політики управління позиковим капіталом.

Політика управління позиковим капіталом являє собою частину загальної фінансової політики підприємства, яка полягає в забезпеченні найбільш ефективних форм і умов залучення позикового капіталу з різних джерел відповідно до потреб розвитку підприємства [1, с. 30].

Формування цієї політики має відбуватися з урахуванням наступних умов:

- наявність широких можливостей залучення джерел фінансування поточної діяльності підприємства;
- вартість позикових ресурсів нижче, ніж вартість власного капіталу підприємства;
- залучення позикових коштів забезпечує зростання фінансового потенціалу для збільшення активів при зростанні обсягу реалізації товарів і послуг;
- залучення позикових коштів збільшує рентабельність використання власного капіталу в результаті дії ефекту фінансового важеля;
- використання позикових ресурсів генерує ризик зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності;
- активи, сформовані за рахунок позикових коштів, дозволяють отримати менший прибуток через суму виплачуваного відсотка.

Процес формування політики управління позиковим капіталом передбачає реалізацію наступних етапів:

1. Проведення аналізу сформованої практики залучення і використання позикових коштів, в тому числі:
 - вивчення загального обсягу залучення позикових коштів та оцінка його динаміки в порівнянні з обсягами активів;
 - порівняння темпів динаміки зміни позикового капіталу з темпами зміни власного капіталу підприємства;

- проведення аналізу в динаміці основних форм залучення позикових коштів та обсягів запозичення за тривалістю використання;
 - проведення оцінки складу кредиторів і умов кредитування, виявлення відповідності кон'юнктури фінансового і товарного ринків;
 - оцінюється ефективність використання позикових коштів за допомогою показників оборотності та рентабельності.
2. Постановка мети залучення позикових коштів в майбутньому періоді:
- визначення джерел формування відсутніх обсягів ресурсів;
 - поповнення постійної частини оборотних активів;
 - забезпечення формування змінної частини оборотних активів;
 - забезпечення соціальних програм;
 - забезпечення інших тимчасових потреб.
3. Визначення оптимального розміру запозичення:
- виявлення ліміту використання позикових коштів в бізнесі;
 - визначення рівня ефекту фінансового важеля, що забезпечує прийнятний рівень запозичення.
4. Визначення вартості залучення позикового капіталу з різних джерел:
- проведення оцінки зовнішніх і внутрішніх джерел;
 - визначення загального обсягу коштів, необхідних для забезпечення бажаного рівня запозичень.
5. Визначення структури обсягу позикових коштів:
- виявлення засобів, що залучаються на короткостроковій і довгостроковій основі, оцінка складу кредиторів;
 - формування прийнятних умов залучення запозичень.
6. Визначення форм залучення позикових коштів. Зазначені форми відрізняються в розрізі фінансового, товарного кредиту, інших форм. Вибір конкретної форми залучення позикових коштів здійснюється в залежності від особливостей організації господарської діяльності та цілей фінансової політики підприємства.
7. Визначення складу основних кредиторів за формами залучення позикових коштів, до яких можуть відноситися постійні постачальники, які мають можливість надати товарний кредит, комерційні банки, інші кредитори.
8. Формування ефективних умов залучення кредиту. Основними умовами є:
- термін надання кредиту;
 - ставка відсотку за кредит;
 - умови виплати суми відсотку;
 - умови виплати суми основного боргу;
 - інші умови, пов'язані з отриманням кредиту.
9. Забезпечення ефективного використання кредитів. В якості основних критеріїв оцінки ефективності виступають показники оборотності та рентабельності позикового капіталу.
10. Забезпечення умов своєчасних розрахунків за отриманими кредитами.
- Таким чином, політика залучення позикового капіталу дозволяє вирішити проблеми забезпечення підприємства достатнім обсягом фінансових ресурсів для організації ефективної господарської діяльності.
- Політика залучення позикового капіталу включає в себе політику управління кредитними ресурсами та політику управління внутрішньою кредиторською заборгованістю.
- Політика управління кредитними ресурсами передбачає реалізацію загальних принципів корпоративної фінансової політики в рамках залучення додаткових фінансових ресурсів за участю зовнішніх кредиторів, в тому числі банків, інвестиційних компаній, інших юридичних і фізичних осіб.
- Основними напрямками цієї політики є:
- формування довгострокових кредитних джерел фінансування діяльності підприємства;
 - формування короткострокових кредитних джерел фінансування діяльності підприємства.
- Перший напрямок передбачає управління кредитними ресурсами, які залучаються на підприємство терміном понад рік. Зокрема, до таких джерел можуть відноситись довгострокові банківські позики, іпотечні кредити, емісія облігацій, використання фінансового лізингу тощо [2, с. 56].
- Так, наприклад, здійснення емісії облігацій орієнтоване на залучення необхідного обсягу позикових коштів шляхом випуску та розміщення на первинному фондовому ринку цінних паперів цього виду.
- Управління даними джерелом кредитних ресурсів включає в себе:
- проведення дослідження можливостей ефективного розміщення ймовірної емісії облігацій підприємства;
 - формулювання цілей залучення облігаційної позики;
 - проведення оцінки власного кредитного рейтингу;
 - визначення обсягу емісії облігацій;
 - визначення умов емісії облігацій - вид, номінал, період обігу, порядок погашення, середній рівень прибутковості тощо;
 - проведення оцінки вартості облігаційної позики;
 - формування фонду погашення облігацій.
- Управління короткостроковими кредитними ресурсами підприємства передбачає використання позикових коштів, залучених на термін менше одного року. До таких джерел можна віднести короткострокові банківські позики (в тому числі овердрафт, кредитна лінія та ін.), товарний кредит тощо.
- При розробці політики залучення банківських кредитів враховуються загальні принципи корпоративної фінансової політики підприємства, в зв'язку з цим, основними етапами її формування є:
- постановка цілей використання залученого банківського кредиту;

- проведення оцінки власної кредитоспроможності;
- вибір необхідних видів залученого банківського кредиту;
- вивчення і оцінка умов проведення банківського кредитування, в тому числі особлива увага приділяється граничного розміру кредиту, терміну, валюті кредитування, виду кредитної ставки, формі кредиту, умовами погашення основного боргу, вибору форми забезпечення;
- коригування кредитних умов в процесі укладання кредитного договору;
- формування умов ефективного використання банківського кредиту;
- організація та проведення контролю за поточним обслуговуванням банківського кредиту;
- забезпечення своєчасної і повної амортизації суми основного боргу за банківськими кредитами.

Залучення товарного кредиту орієнтоване на використання позикових коштів, що забезпечують максимальне задоволення потреби у фінансуванні формування виробничих запасів підприємства і зниження загальної вартості залучених фінансових ресурсів. Механізм використання товарного кредиту можна звести до наступних основних етапів [3, с. 126]:

- формування принципів залучення товарного кредиту і визначення основних його видів;
- розрахунок середнього періоду використання товарного кредиту;
- оптимізація умов залучення товарного кредиту;
- мінімізація вартості залучення товарного кредиту;
- формування умов ефективного використання товарного кредиту;
- забезпечення своєчасності розрахунків за товарним кредитом.

Поряд з політикою управління кредитними ресурсами на підприємстві розробляється політика управління внутрішньою кредиторською заборгованістю, яка включає в себе заходи щодо своєчасного її нарахування та погашення. З цієї метою реалізуються такі заходи:

- проводиться аналіз внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства в попередньому періоді;
- визначається склад внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства в майбутньому періоді;
- встановлюється періодичність виплат за окремими видами внутрішньої кредиторської заборгованості;
- робиться прогноз середньої суми нарахованих платежів за окремими видами внутрішньої кредиторської заборгованості;
- робиться прогноз середньої суми і розміру приросту внутрішньої кредиторської заборгованості по підприємству в цілому;
- оцінюється ефективність від приросту внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства в майбутньому періоді;
- розробка та реалізація заходів щодо забезпечення контролю за своєчасністю нарахування і виплати коштів в розрізі окремих видів внутрішньої кредиторської заборгованості.

Таким чином, аналіз основних методів формування позикового капіталу компаній показав, що в умовах фінансової кризи відбулося різке збільшення ціни залучення різних позикових фінансових ресурсів. У той же час при формуванні позикового капіталу компанії необхідно брати до уваги не тільки ціну залучення ресурсів, а й такі параметри, як обсяг наданих ресурсів; термін надання ресурсів; рівень ставки залучення ресурсів; час реалізації методу залучення ресурсів; вид ставки залучення ресурсів (фіксована, плаваюча); валюта залучених ресурсів; необхідність застави; обмеження кредитора при наданні позикових фінансових ресурсів; умови погашення залучених фінансових ресурсів і можливість дострокового погашення. Вибір того чи іншого методу формування позикового капіталу буде визначатися поєднанням даних параметрів, а також їх пріоритетності для компанії.

Підводячи підсумок, хотілося б зауважити, що ефективна організація політики управління позиковим капіталом підприємства дозволить підвищити віддачу політики управління власними коштами підприємства через дію ефекту фінансового важеля, і як наслідок, збільшити ринкову вартість підприємства.

Список використаних джерел:

1. Граковський Ю. Фінансова допомога на поворотній та безповоротній основі: як відобразити в обліку / Ю. Граковський // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. – № 19 (1308) – С. 29-36.
2. Карпінський Б.А. Фінансово-інвестиційний словник: навчальний посібник / Б.А. Карпінський, О.В. Герасименко. – Львів: Магнолія Плюс, 2015. – 304 с.
3. Салила С.Я. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / С.Я. Салила, Н.В. Дадій, С.О. Корецький, та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 274 с.

Вадим Волошенюк, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Мустеца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Грошові кошти та система управління грошовими потоками як основи масштабування діяльності підприємства

Стаття присвячена актуалізації грошових коштів та системи управління грошовими потоками підприємства. Автор статті детально описує фінансові технології, нормативно-правове, інформаційне і програмне забезпечення досліджуваної системи. У статті оптимізація бізнес-процесів управління грошовими потоками і платіжний календар представлені як основні інструменти управління грошовими потоками. Визначено перелік ризиків у процесі оперативного управління грошовими потоками підприємства.

Організація управління грошовими потоками являється стратегічною метою абсолютно для будь-якого підприємства. Суть капіталістичної системи, так і бізнесу в генеруванні грошей. Час надприбутків пройшов, а час (для особливих підприємців) "великої конкуренції, низької купівельної спроможності і девальвації гривні" настав. Сьогодні, завтра, і в майбутньому завдання мікроекономічних суб'єктів у підвищенні прибутковості і грошової результативності, які залежать від вдосконалення бізнес-процесів та управління позитивними і

негативними грошовими потоками.

Проведений огляд наукових праць з фінансового менеджменту свідчить, що вітчизняні науковці намагаються спостерігати за тенденціями, перейняти механізм дії фінансових інструментів в іноземних колег. Структурні елементи системи управління грошовими потоками підприємства висвітлюються у працях В.П. Савчука, Н. Лисенка, І.А. Бланка, А.М. Поддєрьогіна, Л.О. Лігоненка, В.В. Нагайчук, О.Р. Сергєєвої та інших. Найсуттєвіший внесок у розробку організації і методології управління грошовими коштами зробили К. Берман, Д. Найт, Д. Кейз, М. Бертонеш, Р. Найт, А. Кінг, С. Брег, Д. Теннент, П. Етрілл, Е. Маклейні, А.Атавова, Е.Г. Моїсєєва тощо.

Незважаючи на кількість існуючих наукових публікацій, важливі структурні елементи системи управління грошовими потоками не висвітлюються. Це значно спрощує систему, що призводить до неможливості комплексного і ефективного управління грошовими коштами. Ці недоліки враховані під час викладу матеріалу, що дозволило успішно описати управління грошовими потоками на основі моделі ВІ-системи (*Business Intelligence*). Для підвищення точності фінансового прогнозування запропоновано додатковий етап в управлінні грошовими потоками.

Метою дослідження є актуалізація грошових коштів і синтез існуючих підходів до управління грошовими потоками задля збільшення чистого грошового потоку в майбутньому.

Актуалізація грошових коштів визначається двома цілями будь-якого бізнесу. Такими цілями є збільшення прибутку і здатність генерувати достатню кількість грошей. Грошові кошти принципово важливі для виживання і масштабування діяльності підприємства. У статті «Why companies Fail» Рем Чаран і Джері Усім пишуть: «Компанії скочуються вниз за різними причинами, але є одна річ, яка рано чи пізно вбиває їх: недостатня кількість грошей» [1].

Грошові кошти справедливо вважаються особливим активом підприємства. Особливе значення визначається тим, що вони являються засобом платежу і погашення зобов'язань перед фізичними та юридичними особами. Виконуючи функцію засобу платежу, грошові кошти є детермінантом для забезпечення підприємства будь-якими ресурсами. Достатня кількість грошей дозволяє менеджменту підприємства наймати кваліфікованих працівників і платити більше, придбати інноваційне обладнання, створити конкурентний продукт, забезпечити кращий location, інвестувати в маркетинг і нематеріальні активи тощо. Як відомо, інвестиції залучають саме у грошовій формі для придбання активів і створення конкурентної позиції на ринку, що забезпечує у майбутньому збільшення продажів і капіталізацію бізнесу.

Крім цього, грошові кошти займають центральне місце в операційному циклі підприємства, забезпечуючи його ритмічність. Ритмічність операційного циклу дозволяє підприємству швидше створювати додану вартість. Іншими словами, гроші сприятимуть поживленню ділової активності підприємства, оборотності його капіталу.

Грошові кошти на банківському рахунку не мають цінності без системи управління грошовими потоками, яка забезпечує прибутковість, ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» визначено, що грошові потоки – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [2].

Бланк І.А. трактує грошовий потік підприємства як сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності [3].

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат грошових засобів та їх синхронізація в часі.

Незважаючи на особливий науковий інтерес, останні наукові дослідження вітчизняних вчених В.В. Нагайчук [4] та О.Р. Сергєєвої [5] не відповідають меті дослідження – подання системи комплексного підходу до управління грошовими потоками підприємства. Автори подають фінансові технології управління грошовими потоками підприємства, ігноруючи важливі структурні елементи цієї системи.

Натомість, українські практики розглядають систему управління грошовими коштами як особливий взаємозв'язок маркетингу, менеджменту і фінансів.

Наприклад, Н. Лисенко пропонує класичну модель концепції *Total Cash Management (TCM)*. Структура системи тотального управління грошовими коштами складається з таких основних елементів, як: організація фінансової структури; управління витратами; оперативне управління грошима; управління робочим капіталом; управління продажами і маркетинг; управлінський облік і бюджетування; залучення фінансування [6].

В.П. Савчук вважає маркетинг, загальний (в т.ч. виробничий) менеджмент і фінанси необхідним фундаментом діяльності будь-якого підприємства.

Викладена нами система управління грошовими коштами відповідає структурі ВІ-системи (*Business Intelligence*).

Структура ВІ-системи складається з стратегічного менеджменту, фінансового обліку, управлінського обліку, фінансової діагностики, управління витратами і прибутком, капітального бюджетування, поточного бюджетування, управління ризиками. В центрі цієї структури розміщені основні бізнес-процеси підприємства [7].

Елементами системи управління грошовими потоками є фінансові технології, нормативно-правове, інформаційне і програмне забезпечення.

В науковій літературі з теми дослідження досить часто зазначають, що керівники під час управління грошовими потоками стикаються з проблемами несинхронності, несумісності платежів, нерегулярності надходжень (сезонність), непередбачуваності.

Процес організації управління грошовими потоками подається етапами у логічній послідовності.

1. Організація фінансової структури підприємства. Основа фінансової структури компанії – це визначення компетенцій, повноважень, центрів відповідальності, завдань, цілей і показників для бухгалтерії,

планово-фінансового відділу та інших підрозділів.

У спрощеній моделі кожен підрозділ підприємства є «центром витрат» і «центром доходу», тобто дії кожного працівника впливають на грошові ресурси. Переусвідомлення даної тези є важливим для побудови фінансової структури, яка відповідатиме великій амбіційній цілі підприємства.

У деяких державах управління грошовими коштами передбачає як правову, так і операційну відповідальність. Основне завдання полягає в тому, щоб підвищити фінансову грамотність (*Financial Intelligence*), відповідальність і винагороду за реальні покращення.

Основна точка в контексті даного завдання – наявність як в топ-менеджерів, так і у працівників чіткого уявлення про управління грошовими засобами, вміння ідентифікувати ознаки майбутнього дефіциту грошових коштів як у свого підприємства, так і в торгових партнерів, а також навичок, необхідних для успішного усунення дефіциту до того, як він переросте у масштабну кризу [8].

2. Фінансовий та управлінський облік в системі управління грошовими потоками необхідно сприймати як ключ не тільки для розуміння минулого, але й для створення світлого майбутнього компанії. Фінансовий та управлінський облік є інформаційним забезпеченням ефективного управління грошовими потоками на всіх етапах даної системи.

Завдання фінансового обліку – це реєстрація подій господарської діяльності та складання фінансової звітності, яка забезпечить групу користувачів інформацією про стан і результативність підприємства для цілей фінансової діагностики. Всі три основні форми звітності містять інформацію з різним рівнем деталізації про наявність коштів і грошові потоки підприємства. Наприклад, Звіт про фінансовий стан вважається найбільш «безкорисним» для аналізу грошових коштів і управління грошовими потоками. Це пояснюється тим, що у цій формі звітності є інформація лише про гроші та їх еквіваленти. Натомість, можна побачити можливі майбутні позитивні грошові потоки від погашення покупцями і замовниками дебіторської заборгованості. Також Баланс дозволяє спрогнозувати вихідні грошові потоки за пасивами підприємства та проаналізувати «заморожені гроші» в товарно-матеріальних запасах.

Звіт про прибутки і збитки містить інформацію, але не дає повного уявлення про грошові потоки компанії за певний період часу. Іноді трапляються випадки, коли підприємство звітує про прибуток, але не має грошей. Такий феномен найчастіше пояснює принциповою різницею між прибутком і грошовим потоком. Наприклад, бухгалтерським принципом нарахування та відповідності доходів і витрат.

Звіт про рух грошових коштів – це зведення надходжень і вибуття грошових коштів. Він показує грошові потоки за певний період та їх вплив на грошову позицію підприємства. Іноземні фінансисти наголошують, що грошові кошти являються тим показником, за яким особливо уважно слідкують аналітики, коли планують оцінити здатність компанії триматися на плаву та/або використовувати нові ділові можливості [9].

Співвласники Інституту ділової грамотності (*Business Literacy Institute*) Карин Берман і Джо Найт про підхід Воррена Баффета пишуть: «Коли він вивчає фінансові звіти компанії, то головну увагу приділяє показнику грошових потоків, названий ним "прибутком власника" (owner earnings)» [10].

Управлінський облік являється системою підтримки прийняття управлінських рішень. Такий вид обліку є деталізацією фінансового, має конфіденційний, необов'язковий характер з довільною формою викладу необхідної інформації. Управлінський облік «замовляється» менеджментом підприємства з метою управління витратами і доходами (негативними і позитивними грошовими потоками), а також аналізу, планування і контролю за товарно-матеріальними цінностями, дебіторською («замороженими» коштами) і кредиторською заборгованістю.

3. Аналіз ділової активності підприємства. Наукова спільнота не виділяє даний етап системи управління грошовими потоками. За нашою думкою, запропонований етап являється підготовчим для підвищення точності та ефективності фінансового планування і бюджетування на підприємстві. Бюджетування напряму залежить від типу бізнесу, його особливостей і специфіки. Саме тому на підготовчому етапі бюджетування виникає потреба у перегляді показників та особливостей діяльності попереднього періоду за місяцями і кварталами. Доречним є перегляд контрактів з постачальниками і покупцями, особливостей розрахунку, операційного циклу, аналіз сезонності, управління товарно-матеріальними запасами та макроекономічного середовища.

4. Фінансове планування і бюджетування. У сучасних умовах бюджетування відіграє ключову роль в діяльності підприємства. Процес фінансового планування дозволяє ефективніше організовувати поточну діяльність фірми, передбачити майбутні фінансові ризики та можливості для збільшення чистого грошового потоку підприємства. Бюджетування дозволяє підприємству підвищити фінансову дисципліну, яка забезпечує збереження платоспроможності і фінансової стійкості, раціональне використання активів підприємства і джерел його фінансування, мінімізацію витрат на фінансування господарської діяльності.

Найскладнішим етапом бюджетування діяльності підприємства є організаційний аспект, тобто етап впровадження, який потребує наукового підходу, компетенцій та мотивації працівників структурних підрозділів, а також значних матеріальних і трудових витрат. Під час реалізації системи фінансового планування і бюджетування існують імовірні ризики неопукності.

Бюджет грошових коштів – це плановий документ, який відображає очікувані суми надходження грошей і витрат від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Бюджет грошових коштів складається у формі таблиці, що містить інформацію з бюджету продажів, бюджету сировини і матеріалів, бюджету оплати праці, бюджету виробничих накладних витрат, податкового бюджету тощо.

Ключовим елементом під час розробки бюджету грошових потоків являється вибір цільових показників, яких необхідно досягнути у майбутньому, а також цільових нормативів і лімітів, яких необхідно дотримуватися [7].

Практика показує, що однією із основних проблем більшості вітчизняних підприємств є відсутність зв'язку між довгостроковим і короткостроковим плануванням.

Складність довгострокового планування грошових коштів характеризується макроекономічною

нестабільністю, низьким рівнем деталізації і точності, величезним інформаційним обсягом таблиць, негнучкістю системи тощо.

Доцільніше зробити ставку на короткострокове прогнозування, приділяючи особливу увагу місячному бюджету, який являється основним інструментом управління грошовими потоками і господарською діяльністю фірми.

Під час впровадження місячного бюджетування, варто враховувати принципи необхідної деталізації, надлишку грошових коштів, корегування даних бюджету.

В умовах оперативного управління грошовими потоками основний акцент робиться на нормативному забезпеченні системи управління. Регламентація платежів (бюрократизація процедур підтвердження і оплати) здійснюється в рамках оптимізації бізнес-процесів управління грошовими потоками шляхом прийняття внутрішніх нормативних документів фірми – «Порядок проходження платежів в компанії», «Регламент оперативного управління грошовими потоками», «Регламент здійснення платежів».

Зазвичай, у таких нормативних документах підприємства визначають:

а) склад центрів фінансової відповідальності, за якими формуються і контролюються бюджети грошових коштів;

б) учасників процесу, тобто співробітників компанії, які виступають в ролі ініціаторів платежів, контролерів виконання внутрішніх регламентів, акцептантів;

в) обов'язки і повноваження кожного учасника бізнес-процесу, зокрема за визначенням платіжних лімітів, відповідальних за прийняття рішень за певними видами платежів;

г) тимчасовий графік проходження платежів, зокрема встановлюють строки та послідовність проходження заявок на оплату [11].

Іншим важливим інструментом системи оперативного управління грошовими потоками є платіжний календар. Платіжний календар – це план руху грошових коштів у короткостроковій перспективі, який відображає види діяльності підприємства, затверджений керівництвом в рамках лімітів і можливостей підприємства [12].

Можливості платіжного календаря будуть представлені в автоматизованій системі управління грошовими потоками.

З метою підвищення ефективності управління грошовими потоками, зазвичай, визначають пріоритетність платежів, можливість регулярного погашення рахунків частинами, введення «платіжних днів», повну денну звітність за залишками і рухом грошових коштів [6].

5. Управління ризиками грошового потоку: фінансовий аналіз, контроль та управління показниками грошових коштів.

Управління ризиками грошового потоку полягає в оцінці виконання бюджету грошових коштів підприємством, розрахунку оптимального залишку грошових коштів, розрахунку показників оборотності оборотних активів, і отриманих збитків/доходів внаслідок строків обороту активів, а також в управлінні результатами грошового потоку за період.

Для визначення циклу обороту грошей та кількості грошей, необхідних для фінансування бізнесу, потрібно розрахувати такі показники: середній строк стягнення заборгованості (*days sales outstanding – DSO*), термін обороту товарно-матеріальних запасів (*days in inventory – DII*) і показник кількості днів, необхідних підприємству для оплати власних рахунків (*days payable outstanding – DPO*).

Цикл обороту грошей розраховують за такою формулою: $DSO + DII - DPO$.

Оптимальний залишок грошових коштів являє собою мінімальну суму коштів, необхідних для здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства.

Кількість грошей, потрібних для фінансування бізнесу визначають за допомогою множення обсягу продажів за день на кількість днів в циклі обороту грошей [10].

Результатом розробки плану грошових потоків може бути як дефіцит, так і надлишок грошових коштів. Як дефіцит, так і надлишок грошового потоку негативно впливають на рівень рентабельності активів і власного капіталу підприємства. Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку проявляються у зниженні ліквідності та рівня платоспроможності підприємства, зростанні терміну фінансового циклу тощо.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку проявляються у втраті реальної вартості тимчасово невикористаних грошових коштів від інфляції, втраті потенціального доходу від невикористаної частини грошових активів у сфері інвестування [13].

Обсяги дефіцитного та надлишкового грошового потоку повинні балансуватися використанням існуючих фінансових інструментів.

6. Програмне забезпечення (автоматизація) дозволяє ефективніше здійснювати поетапне управління грошовими потоками підприємства завдяки високій оперативності та достовірності звітності, мінімізації обсягу операцій, людського фактору, матеріальних витрат тощо. Автоматизація управління грошовими потоками здійснюється за допомогою використання вже відомих українському користувачу програмних продуктів – «Excel», «1С: Підприємство», «Клієнт-банк». Вибір програмного забезпечення залежить від кількості бізнес-процесів на підприємстві. Перераховані програмні платформи дозволяють не тільки виводити залишки і рух грошових коштів, але й розробляти, формувати управлінську звітність та бюджет грошових потоків підприємства.

Наприклад, планування грошових потоків найчастіше здійснюється за допомогою формул і таблиць інформаційної системи «Excel». В «1С: Підприємство» зручно здійснювати аналіз руху грошових коштів за можливими аналітичними групами: організація, вид грошових засобів, розміщення, вид руху, стаття руху грошових коштів, контрагенти, документ оплати.

Інноваційним продуктом автоматизації управління грошовими потоками є програма

«ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент». Такий продукт дозволяє організувати розробку платіжного календаря (методологію БОР – бюджетування, орієнтоване на результат), інтеграцію з договірною роботою (модуль електронного документообігу), управління заборгованістю.

Методологія БОР має такі функціональні можливості: управління пріоритетністю платежів і строками; узгодження заявок; автоматизований контроль лімітів; підстава для здійснення платежу – сканований документ; реєстр платежів; централізація грошових коштів філіалів і внутрішній розрахунково-касовий центр; відносини з банками у формі безакцептності платежів (зарплата, податки, % за кредитами, розрахунково-касове обслуговування); платежі: виключення людського фактору; затвердження заявки – джерело фактичних даних для управлінського обліку; фінансовий контроль.

Фінансова аналітика договорів дозволяє контролювати виплати контрагентам, контролювати заборгованість, здійснювати управління нарахуваннями.

У програмі «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент» відбувається збір заборгованості, налаштування нагадування простроченої заборгованості та процесів рекласифікації заборгованості, розрахунок ефективності залучення факторингових та інших схем управління заборгованістю для прийняття обґрунтованих рішень [14].

Результати проведеного дослідження дозволили встановити тісний взаємозв'язок управління грошовими потоками зі збільшенням прибутковості, капіталізації і диверсифікації бізнесу. Основним завданням після викладених у статті напрацювань є врахування ризиків і можливостей в управлінні грошовими потоками. У майбутньому особливої актуальності набудатиме підвищення фінансового інтелекту персоналу, адаптація іноземних розробок у вітчизняну практику, автоматизація управління грошових потоків.

Список використаних джерел:

1. Ram Charan and Jerry Useem (2002), Why companies Fail. Fortune, 27 May, 36–44.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України № 929_019 від 01.01.2012 р. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_019
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга: Ника-Центр, – 2006. – 776 с.
4. Нагайчук В. В. Управление грошовими потоками підприємства / В. В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С. 245-249. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_39.
5. Сергеева О. Р. Суть и основные аспекты управления грошовими потоками підприємства / О. Р. Сергеева // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 12(2). – С. 107-110. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevscg_2017_12\(2\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvumevscg_2017_12(2)_24).
6. Лысенко Н. Как управлять денежным потоком? Принципы использования концепции TCM в условиях ограниченных ресурсов / Н. Лысенко // Финансовый директор. – 2009. – Вип.3. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/finance/fin172.html>
7. Савчук В.П. Практическая энциклопедия финансового менеджера / В.П. Савчук – К.: Баланс Бизнес Букс, 2017. – 976 с.
8. Теннен Д. Управление денежными потоками. Как не оказаться на мели / Джон Теннен. – М.: Альпина Паблишер, – 2014. – 208 с.
9. Этрилл П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / Питер Этрилл, Эдди Маклейни; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 648 с.
10. Берман К. Анализ финансовой отчетности компании: как понимать цифры финансовых отчетов / Карен Берман, Джо Найт, Джон Кейз; Пер. с англ. – М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2010. – 256 с.
11. Атавова А. Оперативное управление денежными потоками / Альбина Атавова // Финансовый директор, 2006. – Режим доступу: <https://fd.ru/articles/19824-operativnoe-upravlenie-deneznymi-potokami>
12. Роботина Т. Управление денежными потоками. Платежный календарь: процесс внедрения и примеры / Татьяна Роботина // Справочник Экономиста, 2010. – Режим доступу: <http://www.intalev.ua/library/articles/article.php?ID=24559>
13. Моисеева Е. Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация... / Е.Г. Моисеева // Справочник экономиста. – 2010. – Вип.5 – Режим доступу: https://www.profiz.ru/se/5_2010/upravlenie_deneznymi_poto/
14. Платежный календарь – Режим доступу: <http://www.intalev.ua/services/finance/liquidity/>

Роман Гнат, 6 курс, спец. «Туризм», д/ф,
Наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Глобалізаційний простір – сучасне середовище функціонування та управління підприємством туристичної сфери

У даній статті здійснюється визначення особливості бачення сучасного середовища функціонування та управління підприємствами туристичної сфери в глобалізаційному просторі. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: конкретизація глобалізаційних проблем двадцять першого століття та дослідження впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств та визначено напрями їх адаптації до впливу чинників глобалізації.

Динамічні зміни в економіці, загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародних процесів інвестування, поява нових організаційних форм співробітництва та партнерства є трендом соціально-економічного розвитку. Складні умови функціонування суб'єктів господарської діяльності обумовлюють застосування методів управління, які дозволяють створити засади для реалізації їх економічних інтересів. Наведені тенденції суттєво впливають на туризм, який є соціально-економічним явищем та відноситься до однієї із сфер світової економіки, що найбільш динамічно розвивається. На туризм припадає близько 11% світових споживчих витрат, 7% сумарних капітальних вкладень, 6% світового валового національного продукту та 5% усіх податкових надходжень. За оцінками експертів Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), туристський потенціал України використовується не повною мірою. До того ж для національного туризму характерним є високий рівень диференціації візного і в'їзного туристичних потоків, що негативно впливає на конкурентоспроможність туристичного продукту.

У нинішніх соціально-економічних умовах нестабільне зовнішнє середовище веде до проявів монополізації ринку туристичних послуг туроператорами, загострення конкуренції серед туристичних агентів. Для збереження ринкових позицій туристичних підприємств актуальним є розроблення організаційно-економічних методів та принципів управління підприємствами, застосування яких дозволить превентивно враховувати зміни у зовнішньому середовищі їх діяльності.

Вирішенню проблем управління діяльністю підприємств присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: С.В.Воробйова, А.А.Мазаракі, Л.М.Хміль, Ф.І.Хміль, М.М.Керхера та інших науковців; теоретичним і методичним питанням управління туристичною галуззю присвячено публікації Я.І.Алмашій, М.Г.Бойко, В.Ф.Кифяка, С.М.Кобзова, С.В.Мельниченко, Т.І.Ткаченко та інших. Осмислення теоретичних здобутків свідчить про науковий інтерес до проблематики управління діяльністю підприємств, удосконалення методів управління.

В умовах глобалізації та з урахуванням геоекономічних, геополітичних та геосоціальних реалій соціально-економічного розвитку, удосконалення методів управління суб'єктами туристичного бізнесу є актуальним науковим завданням. У цьому контексті зазначимо, що малодослідженими залишаються проблеми подолання диспропорційності в управлінні туристичними підприємствами. Це негативно впливає на процес проектування, розроблення та реалізації конкурентоспроможного туристичного продукту (послуги).

З цих позицій можна виділити мету роботи, яка полягає у визначенні особливості бачення сучасного середовища функціонування та управління підприємствами туристичної сфери в глобалізаційному просторі.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: конкретизація глобалізаційних проблем двадцять першого століття та дослідження впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств та визначено напрями їх адаптації до впливу чинників глобалізації.

Об'єктом дослідження є процес функціонування та управління підприємством туристичної сфери. Предметом дослідження є теоретичні та методичні положення організаційно-економічного обґрунтування управління підприємствами туристичної сфери в умовах глобалізаційних викликів.

В умовах глобалізації країни світу переживають процеси трансформації та реорганізації всіх сфер управлінської діяльності і роль підприємств в цих умовах сучасності визначається особливою актуальністю, обумовленою низкою технологічних, економічних, політичних, соціальних, культурних проблем, що несе інтеграційний та інформаційно-комунікаційний прогрес, який створює об'єктивні умови як для об'єднання суспільства, так і для його роз'єднання.

В той же час глобалізація виступає як перехід до політики наднаціональних установ (ООН, НАТО, «Велика вісімка»), в економіці – транснаціональних корпорацій і наднаціональних органів (Всесвітній банк, ВТО – Всесвітня туристична організація), формування глобальних міжнародних економічних і політичних структур, що відкриває значні перспективи для дослідження цих процесів [2].

Мінливий глобалізаційний простір потребує від підприємств України адаптування до швидких економічних, політичних, соціальних змін за допомогою використання нових принципів та сучасних методів для ефективного управління. Це проявляється у реорганізації управлінської діяльності підприємств, розширення фінансових, культурно-соціальних, збутових, ресурсно-трудових ринків, збільшення частки іноземних прямих інвестицій в економіки, що розвиваються, розширення ринку праці, розповсюдження технологій, комунікацій і всесвітньої культурної інтеграції.

Проблеми управління підприємствами в сучасних глобалізаційних умовах висвітлені в багатьох працях вітчизняних та зарубіжних науковців, які зазначені нами у вступі нашого дослідження.

Глобалізаційні проблеми двадцять першого століття, ще малодосліджені і потребують аналізу, і багато країн світу не готові адаптуватися до швидких змін сучасного науково-технічного прогресу, до структурних змін на світовому ринку та соціокультурних перетворень суспільства, які формують геополітичний, геоекономічний, геокультурний простір розвитку держав. Симптоматику цих процесів необхідно вивчати на рівні світових передумов, державних перетворень та реорганізаційних управлінських процесів підприємств різних сфер виробничої діяльності. Фундаментальне дослідження теоретико-методологічних підходів глобалізаційних явищ чи суспільних процесів необхідно розпочати з розкриття категорійно-понятійного апарату, методичного осмислення окремих складових проблеми для визначення основних законів та концепцій за допомогою яких можливими є аналіз тих чи інших впливових проблем на суспільство [1].

Зміст самого поняття «глобалізація» залишається предметом гострих дискусій, викликаючи зіткнення різних, інколи навіть діаметрально протилежних точок зору і пояснюється двома причинами. По-перше, процес глобалізації почався порівняно недавно й оцінити його наслідки в повній мірі не є можливим. По-друге, розгортання даного процесу призводить до загострення протиріч в світовій економіці, зачіпає інтереси його різних суб'єктів. Не дивно, що інколи суспільні сили всіляко вітають та пропагують економічну глобалізацію, тоді як інші виступають з її гострою критикою [5].

Вище сказане несе суттєве осмислення сутності глобалізаційних процесів і їх вплив на розвиток підприємств України, тому є актуальним для сьогодення і потребує подальшого дослідження.

Процеси, які відбуваються в економіці та в соціальній сфері України – це наслідки від глобалізаційного впливу на внутрішнє та зовнішнє середовище, яке пов'язане з всеосяжністю та багатосторонністю. С.Ю.Глазьев зазначав, що сучасний етап глобалізації являє собою процес формування єдиного світового економічного, фінансового, інформаційного та гуманітарного простору, який обумовлений зниженням ролі державних бар'єрів на шляху руху інформації, капіталів, товарів і послуг та зростанням ролі наднаціональних інститутів регулювання економіки.

Як зазначає С.В.Любимцева, термін «глобалізація» всезагальний і характеризує процес поєднання національних соціально-економічних систем, створення єдиного світового економічного простору. Вона вважає, що процес глобалізації протікає одночасно в економічній, суспільно-політичній, культурній, екологічній та інших сферах життя країн світового суспільства і має різні аспекти [5, с. 384-385].

Глобалізація є багатоаспектним соціально-економічним явищем, яке проявляється в трьох формах:

1. як форма ведення бізнесу на основі вільного переміщення факторів виробництва та результатів їх використання через кордони різних держав;
2. як процес інтеграції національних економік з метою розв'язання глобальних проблем;

3. як поєднання національних економік з метою створення єдиного соціально-економічного простору [5, с. 37].

Таку думку висвітили науковці М.О.Козлова, Д.О.Грицишен та підтримує їх Л.В.Лєсков: «Підстав для оптимістичного прогнозу, як видно, достатньо: передумови для переходу до моделі сталого розвитку глобалізації існують. На жаль, однак, поки серед тих, хто здатний здійснювати вплив на прийняття стратегічних рішень, переважають прихильники колишньої лінії. Перш за все необхідно відмовитися від глухої моделі уніполярної глобалізації на користь стратегії рівноправного співробітництва локальних цивілізацій. Принципи соціальної справедливості повинні витіснити пануючу ліберальну теорію. Переорієнтація еволюційного вектору на модель сталого розвитку неможлива без опори на етичну систему» [5].

В своїй монографії Н.Я.Кравчук розглядала глобалізаційні процеси з точки зору нововведень в процес управління і стверджувала, що сучасний етап еволюції економічної науки, кореспондуючи з епохальними трансформаціями у глобальному розвитку кінця XX – початку XXI століття, симптоматично породжує проблему інтелектуального та змістовного оновлення усталених теорій і концепцій, необхідності напрацювання понятійно-категоріального апарату, адекватного радикальним змінам, і застосування новітніх методів наукового пізнання, організації та систематизації одержаних знань у концепції певної парадигми, що є далеко не простим завданням [6, с. 25].

В.Г.Воронкова «Глобалізація – процес універсалізації, становлення єдиних для всієї планети Земля структур, зв'язків і відносин в різних сферах життєдіяльності». «Глобалізація стала важливою тенденцією розвитку сучасної світової економіки, надзвичайно прискоривши інновації і виявивши необхідність уточнення стратегії вдосконалення світових господарських зв'язків, посилення взаємодії національних економік на базі сучасних інформаційних технологій та узгодження принципів регулювання, створення гнучких ринків праці, товарів, капіталу».

Аналізуючи наукові праці вище наведених авторів, щодо висловлень про глобалізаційні процеси на макроекономічному рівні, стає за можливе виділення п'ятиох впливових та дуалістичних між собою, тому необхідне відображення групування їх наслідків та зміни діючих положень економічної, соціальної, політичної сфери на системи управління підприємств. Таким чином, можна виділити економічну глобалізацію, технологічну, політичну та соціокультурну, яка суттєво впливає на розвиток та діяльність підприємств, що визначаються як:

1. економічна глобалізація – це формування глобальних ринків і стратегій поведінки, корпорацій і міжнародних фінансово-економічних інститутів, перспективи формування принципово нових економічних відносин і типів господарств;

2. технологічна глобалізація – це формування інноваційних технологій: комп'ютеризації, інформатизації та телекомунікації, які принципово змінили характер міжнародного інституту з охоплення нових ринків товарів, капіталів, робочої сили, інформації;

3. політична глобалізація – це трансформація політичних інститутів, структур, відносин на міжнаціональному, міждержавному та світовому рівні;

4. соціокультурна глобалізація – уніфікація цінностей і знецінення національно-культурної ідентифікації особистості [2].

Негативний вплив цих процесів на сучасні вітчизняні підприємства спричиняють низький рівень іноземного інвестування в економіку України, затримуючи рівень розвитку технологічного, культурного, соціального потенціалу підприємства. Завдяки цьому відбувається само руйнація управлінського апарату підприємств, та кардинальна перебудова їх внутрішніх ресурсів: технологій, персоналу, товарів, послуг. Для адаптації підприємств в таких умовах необхідно виділити основні аспекти їх функціонування. Просторовий аспект дозволяє розвивати свої можливості на різних регіональних, державних та європейських ринках. Глобалізація призводить до того, що у межах одного ринку виникає все більше сегментів і одночасно вони можуть використовуватися і на ринках інших країнах, що призводить до закону глобалізаційної євросегментації.

Функціональний аспект направлено на реагування всіх необхідних сфер діяльності підприємств, таких як науково-технічних, інформаційних, фінансових, трудових ресурсів, які безпосередньо повинні виконувати певні функції підприємства в умовах глобалізації.

Системний аспект для управління підприємствами в мінливому середовищі передбачає аналізі геополітичних, геоекономічних, геосоціокультурних питань, які створюють системний глобалізаційний простір, що впливає на управління підприємствами.

Інституційний аспект передбачає використання макроекономічних законів норм суспільства, які описують залежність темпів економічного зростання від державної політики та інституційної структури геопростору.

Ресурсний аспект направлено на формування та удосконалення нових ресурсних джерел підприємств: фінансових, трудових, інформаційних, технологічних, товарних та створення конкурентоспроможних послуг, які впливатимуть на соціокультурні, економічні, технологічні процеси і завойовують нові ринки збуту.

Саме ресурсний аспект є актуальним для розвитку підприємств в сучасному середовищі, оскільки включає в себе використання вище наведених аспектів в комплексі. Формування та реалізація ресурсних можливостей призведе до ефективного управління підприємствами, регулювання їх потенціалу та формування конкурентних товарів, продуктів і надання привабливих послуг.

Така направленість розвитку підприємств в умовах глобалізації, зумовлює орієнтацію України в євроінтеграційні процеси; теоретико-методологічне обґрунтування законів управління підприємствами в сучасному середовищі і призвела до виділення закону, що базується на основі економічних, політичних, соціальних, культурних засад, направлених на інноваційний розвиток суспільства. Закон глобалізаційної кризи управління підприємствами та закон глобалізаційної євросегментації, які включають визначення основних детермінантів їх позитивного та негативного впливу на розвиток сучасних підприємств відображаються в

наступному:

- екзогенних детермінантів, що зумовлені спонтанними змінами в ринковому середовищі, до яких держава, підприємство не встигає адаптуватись;
- ендегенних детермінантів, які формуються в онтогенезі середовища і відображають внутрішній програмно-цільовий розвиток підприємств;
- дуалістичні детермінанти, що зумовлюються змінами на рівні екзогенного та ендегенного середовища.

На підставі цих законів та виявленні впливових детермінант на розвиток та інтеграцію сучасних підприємств до світових глобалізаційних процесів необхідним є формування нового конкурентоспроможного середовища. Враховуючи специфіку діяльності та розвитку інших держав, окремих регіонів світу актуальним є застосування нових методів та принципів управління підприємствами України для їх розвитку, ефективного використання ресурсного потенціалу та адаптації до умов глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Воробійов С.Д. Публічне управління: Роль керівника у процесі управління змінами [Електронний ресурс] / Воробійов // Екологія ІТ інновації на захисті довкілля. Наукові статті - Режим доступу до ресурсу: eoukraine.org.
2. Воронкова В. Г. Місце і роль України в глобалізаційних процесах сучасності / В. Г. Воронкова. // Гуманітарний вісник ЗДІА. - 2009. - №37. - С.16-32.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні Навчальний посібник / В.Ф. Кифяк // Чернівці: Книги -XXI, 2003. - 300 с.
4. Кобзова С.М. Алгоритм проектування регіональних туристичних маршрутів Економіка. Управління. Інновації. /С.М. Кобзова. - 2010. - №1 (3). С.32-37.
5. Козлова М. О. Глобалізаційні процеси: економіко-сутнісне наповнення та соціально-економічні наслідки / М.О.Козлова, Д.О.Грицишен. // ВІСНИК ЖДТУ. Економічні науки. - 2011. - С. 30-37.
6. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Наталія Ярославівна Кравчук. - Тернопіль: «Знання», 2012. - 782 с. - (Монографія. Сучасна наука.).
7. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів / Під ред. проф. Н.М. Ушакової. - К.: Хрещатик, 1999. - 800 с.
8. Ткаченко Т.І. Методичні основи управління обсягами комерційної діяльності туристичних підприємств [Електронний ресурс] / Т. І. Ткаченко - Режим доступу до ресурсу: dspace.nbuv.gov.ua>...123456789...15-Tkachenko.pdf

Олена Горбата, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Кифяк В.Ф.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості управління якістю на сучасному етапі розвитку економіки

В даній статті розглянуто сутність поняття «якість товару» та «управління якістю», розглянуто складові елементи управління якістю як: суб'єкти і об'єкти управління, механізм впливу. Ми виділили мету та ціль управління та визначили особливості управління якістю.

В умовах сучасних ринкових відносин на міжнародному та державному рівні актуальним є питання удосконалення системи управління якістю підприємства. Одним із найважливіших факторів, що визначають успішність діяльності підприємства та розвитку економіки країни загалом є забезпечення конкурентоспроможності його продукції та її висока якість, яка повинна відповідати не лише вітчизняним, а й міжнародним стандартам. Споживачі бажають мати впевненість в якості, яку може забезпечити підприємство з такою системою управління якістю, яка справді діє. Саме тому доцільним є аналіз трактування таких понять як «якість» та «управління якістю».

Фундамент визначення якості був поданий Гегелем у його праці «Енциклопедії філософських наук» де він пише: «Якість є взагалі тотожна з буттям безпосередня визначеність.», «Щось є завдяки своїй якості тим, чим воно є і, втрачаючи свою якість, воно перестає бути тим, чим воно є...» [3]. З цих слів випливає, що якість – це сукупність властивостей і характеристик виробу, які визначають виріб як такий і відрізняють його від іншого. За Арістотелем якість – це обставина, що вказує, якою є річ (її змістовні якості та форми) і як річ діє (її здатності та навички)[5]. Обидва філософи вважали якість лише властивістю розрізняти товари між собою. Згідно з ДСТУ ISO 9000 якість – це ступінь, до якого сукупність власних характеристик продукції чи послуг задовольняє сформульовані потреби або очікування, що можуть бути загальнозрозумілими або обов'язковими [3]. Сучасне трактування якості, надане в цьому стандарті вказує на те, що, опираючись лише на характеристики продукції не можна однозначно визначити якість товару, а також те, що підприємствам, які бажають випускати чи продавати якісні товари варто звертати увагу на процеси, в межах яких ця продукція створюється і на систему управління, яка має певні цілі щодо виробництва продукції та задоволення потреб споживача.

Хоч якість є важливою ринковою характеристикою товару, але остаточне рішення щодо його придбання приймає споживач. Тому якісним можна вважати тільки такий товар, який задовольняє очікування споживача і має доступну для нього ціну. А сьогодні споживач добре проінформований щодо товарів, які він обирає, його характеристик, адже продукцію досить легко перевірити на рівень якості, для цього достатньо проаналізувати і спів ставити продукцію з аналогічними товарами.

Досвід інших держав свідчить, що продукція відповідає вимогам споживачів тоді, коли на підприємстві діє ефективна система забезпечення якості продукції. Цей факт і став причиною обов'язкового внесення до контрактів, що укладаються, вимог до систем якості, котрі доповнюють чинну нормативно-технічну документацію. Для регулювання процесу перевірки систем якості Міжнародною організацією зі стандартизації було затверджено серію міжнародних стандартів ISO 9000. В Україні, як і в усіх розвинутих країнах, ці стандарти піднесено до рангу національних. Їх використовують як моделі для оцінювання системи забезпечення якості, укладаючи контракти між підприємствами (ДСТУ ISO 90000)[2].

Управління якістю – це ті аспекти виконання загальної функції управління, які визначають політику в сфері якості, цілі та відповідальність, а також здійснюють їх за допомогою таких засобів, як планування якості, оперативне управління ним, його забезпечення і поліпшення в рамках системи якості [4].

Під управлінням якістю ми розуміємо вплив на виробничий процес з метою забезпечення необхідної якості продукції. Таке розуміння управління містить у собі три елементи:

1. суб'єкт управління (хто впливає);
2. об'єкт управління (на що спрямований вплив);
3. механізм впливу.

Ми вважаємо, що об'єктом управління у системі управління якістю є власне показники якості продукції, суб'єктами – органи управління або організації, що зацікавлені у випуску якісних товарів, а механізмом впливу – технології управління якістю продукції.

Метою управління якістю продукції є досягнення стану якості продукції, яка відповідає економічним інтересам виробника та споживача, а також вимогам безпеки й екологічності продукції. Мова йде про те, яку сукупність властивостей і який рівень якості варто задати, а потім досягти і забезпечити, щоб цей рівень відповідали характерові споживача на даний момент ,адже нам відомо, що вимоги до продукції у споживача змінюються досить швидко і те,що сьогодні є бажаним, на наступний день є недостатнім для задоволення його потреб).

Цілями процесу управління якістю на підприємстві є:

- підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства завдяки підвищенню якості продукції та всіх основних, допоміжних та управлінських процесів;
- зниження всіх видів витрат й зміцнення економічної стабільності підприємства;
- дотримання вимог охорони навколишнього середовища;
- забезпечення цілеспрямованого та системного впливу на параметри якості в напрямі їх постійного поліпшення.

Організація управління якістю передбачає, що вище керівництво підприємства встановлює відповідні процедури управління і контролю залежно від обраної стратегії [1].

Саме вище керівництво має розуміти що управління якістю є складною і відповідальною роботою, адже в ній задіяні більшість факторів і процесів, які проходять у внутрішньому середовищі підприємства (відповідальність вищого керівництва, робота менеджерів усіх ланок, управління документацією, тощо). Основною ціллю, яка може бути досягнена при впровадженні ефективної системи управління є демонстрація споживачу, що саме це підприємство може стабільно випускати продукцію заданого рівня якості. При цьому, саме підприємство може отримати більший прибуток завдяки підвищенню конкурентноздатності товару; скоротити витрати на якість і збільшити ефективність роботи працівників підприємства.

Також зрозумілим є те, що без допомоги державного регулювання в сфері управління якістю, самому підприємству буде досить складно розпочати впровадження системи загального контролю якості. Тобто, забезпечення поліпшення якості продукції повинно стати загальнодержавним завданням, а основним шляхом його розв'язання – державна підтримка сучасних методів управління якістю. При впровадженні системи управління якістю і роботі з нею треба пам'ятати, що вимоги розробленої у її рамках документації є обов'язковими для виконання. З іншого боку, за необхідності вони можуть бути змінені, звісно, дотримуючись певних процедур і не виходячи за рамки вимог стандарту ISO 9000:2000. Такі зміни не тільки допустимі, а й є вимогою самого стандарту щодо постійного вдосконалення.

Система управління якістю має охоплювати всі стадії життєвого циклу товарів. Процес створення, розподілу, реалізації та використання продукції складається з багатьох елементів і має назву «петля якості». Система якості має функціонально керувати, забезпечувати та поліпшувати кожен етап «петлі якості» (див. рис. 1.1) [3].

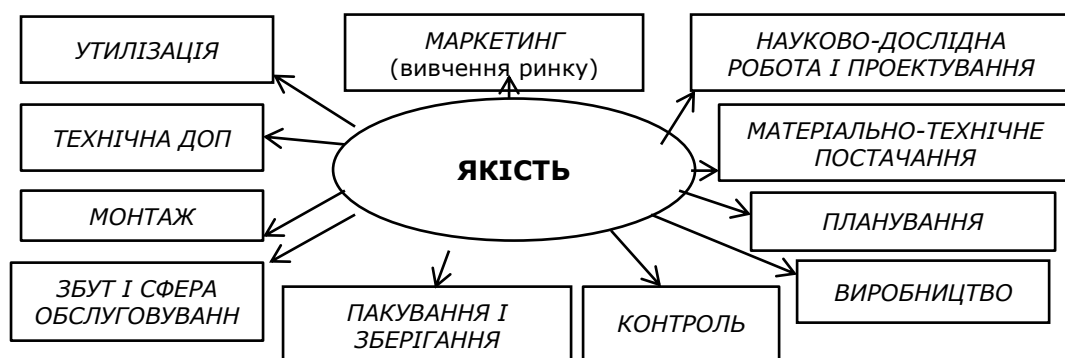


Рис. 1.1. Основні елементи «петлі якості»

Підводячи підсумки варто підкреслити, що управління якістю – органічна складова частина загального управління виробництвом, одна з його галузей, одна з його основних функцій. Тому необхідно розуміти, що це концепція керування будь-яким цілеспрямованим видом діяльності, яка дозволяє досягти успіху у сфері виробництва. На нашу думку особливостями управління якістю є:

1. Неможливість управління якістю без впровадження стандартів. І головною орієнтацією мають бути навіть не тільки національні, а й міжнародні стандарти. Тому що для того, аби створювати якісну конкурентоспроможну продукцію потрібно відповідати тим вимогам якості, які впроваджені на світовому ринку.

2. Управління якістю це процес, який має охоплювати всі етапи виробництва та стадії життєвого циклу товарів;

3. Планування про управління якістю має відбуватись на рівні вищого керівництва, але у процесі управління беруть участь весь персонал та усі виробничі ресурси;

4. Управління якістю має відповідати не лише вимогам споживача, а й самого виробника.

Список використаних джерел:

1. Гриньова В. М. Організація виробництва: підручник / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – К.: Знання, 2009. – 582с
2. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко, О. К. Шафалюк /: Підр. – К.: КНЕУ, 2002. – 266 с.
3. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва / Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.
4. Родченко В. В. Міжнародний менеджмент/ Посібн. – 2-е вид., – К.: МАУП, 2002 – 240 с.
5. ISO 9000: 2000. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності.
6. Якість / [Електрон. ресурс]/ Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Якість>

Володимир Гордейчук, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф,
Наук. кер. – Долга Г. В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління конкурентоспроможністю підприємств швейної галузі

У даній статті розкрито сутність конкурентоспроможності підприємства, досліджено фактори, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності підприємств, обґрунтовано забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств швейної галузі, що базується на формуванні конкурентних переваг, шляхом застосування теоретико-методологічного інструментарію щодо визначення конкурентоспроможності та вдосконалено організаційно-економічні механізми її забезпечення на підприємствах швейної галузі.

У сучасних умовах господарювання та формування конкурентного середовища зростає роль конкурентоздатності підприємств як основного критерію, що забезпечує ефективність виробництва та сприяє швидкому інтегруванню України в ЄС. Сьогодні Україна посідає останні місця за рівнем конкурентоспроможності продукції, послуг, виробничих процесів. Причиною такого відставання є те, що питанням забезпечення конкурентоспроможності в Україні не надавалось достатньої уваги. Були лише деякі проекти, пропозиції по окремих підприємствах, більшість з яких залишились нереалізованими. В новій економічній ситуації, що сформувалася в країні в процесі переходу до ринку, актуальність питань, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності вітчизняної продукції не тільки зростає, але й вимагає пошуку нових шляхів їх вирішення. Особлива увага має приділятися проблемам забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

В зарубіжній літературі питання забезпечення конкурентоспроможності висвітлені в працях: Д. Баркана, Ф. Букереля, В. Вінтера, М. Гальвановського, А. Дайана, М. Портера, Ю. Савінова, І. Спірідонова, Ю. Юданова, Д. Фатхутдінова та інших. У вітчизняній економічній літературі за останній час значно посилилась увага до забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг. Окремі аспекти розв'язання цієї проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції і підприємств знайшли відображення у наукових працях: П. Беленького, О. Білоруса, Є. Бойка, С. Гаркавенка, Є. Крикавського, О. Кузьміна, Є. Панченка, О. Тимоніна. Проте, досі немає загальноприйнятого підходу до визначення стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах ринкової економіки; механізмів регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності на регіональному рівні; системного підходу у визначенні кількісних параметрів, що характеризують конкурентоспроможність підприємств. Наявність різних методологічних підходів до визначення конкурентоспроможності підприємств і рекомендацій щодо їх використання у практиці ускладнює процеси вибору найбільш раціональних методів оцінки та забезпечення їх достовірності, порівняння, а відтак, і обґрунтування ефективності механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства. Необхідність поглиблення теоретичних і методологічних аспектів, пов'язаних з визначенням конкурентоспроможності підприємницьких структур та їх ролі в розв'язанні проблем підвищення ефективності господарювання, обумовило актуальність теми дослідження.

Метою дослідження є розробка теоретико-методичних положень щодо визначення конкурентоспроможності та вдосконалення організаційно-економічних механізмів її забезпечення на підприємствах швейної галузі.

Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних завдань:

- розкрити сутність конкурентоспроможності підприємства;
- дослідити фактори, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності підприємств швейної галузі;
- обґрунтовано забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств швейної галузі;
- вдосконалити організаційно-економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності на підприємствах швейної галузі.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів. Конкурентоспроможність організації можна виявити тільки серед групи організацій, які належать до однієї галузі або випускають товари-субститути, тобто, конкурентоспроможність є поняттям відносним. Одну й ту ж організацію в межах регіональної стратегічної групи можна визначати конкурентоспроможною, а на оптовому ринку або його сегменті – ні [1, с. 123].

Для забезпечення конкурентоздатності підприємства важливим є організаційно-економічні фактори. Вони включають: засади по підвищенню якості продукції; збільшення запасу конкурентоздатності, тобто, зниження витрат виробництва; підвищення споживчих якостей товару; розширення ринку споживання; переорієнтацію на інші сегменти ринку; правильний вибір стратегії забезпечення конкурентоздатності; проведення різноманітних маркетингових заходів; стимулювання попиту та ін. Основними факторами, що забезпечують формування ефективної конкурентоздатності підприємства швейної галузі промисловості в умовах ринку виділяти дві групи:

І група – фактори, що визначають можливу наявність конкурентних переваг, або фактори досягнення конкурентоздатності;

II група – фактори, що сприяють утриманню конкурентних переваг, або фактори утримання конкурентоздатності [2, с. 65].

В другій групі факторів можна виділити три основних фактори, що сприяють утриманню конкурентних переваг підприємства. Перший фактор визначається джерелом і значимістю конкурентних переваг. Серед них слід виділити кадровий склад і його кваліфікацію, малозбиткові виробничі можливості, дешеву сировину, енергію, наявність розвинуті системи науково-технічного і виробничо-комерційного співробітництва, ноу-хау в дослідженнях і проектуванні; зацікавлену роботу в усіх сферах діяльності підприємства; уміння (здатність) організовувати роботу зі стимулювання збуту, створення унікальної продукції і технології, репутація самого підприємства. Другий фактор збереження конкурентоздатності організації – кількість наявних у підприємства джерел конкурентних переваг. Третій, і найважливіший фактор утримання конкурентних переваг – постійне удосконалення виробництва й інших видів діяльності, вироблення нових правил і моделей економічної поведінки з метою утримання конкурентоздатності [3, с. 5].

Аналіз швейної галузі в Україні показав, що у 2016 р. порівняно з 2015 р. було вироблено одягу на рівні 70,3%. Зокрема, підприємствами швейної галузі було виготовлено 352 тис. шт. пальт, плащів, курток чоловічих і 1,6 млн. шт. жіночих (107,7% і 73,2% відповідно, порівняно з аналогічним періодом минулого року), 506 тис. шт. костюмів чоловічих (61,6%), 1028 тис. шт. суконь (127,6%), 4,5 тис. шт. пальт і шуб з натурального хутра (66,0%) відповідно.

В обсягах реалізованої продукції в цілому по промисловості за 2016 р. продукція швейної галузі складає 0,7% , у 2015 р. цей показник склав 0,8% [60]. Зниження обсягів виробництва пов'язано з фінансовою кризою, внаслідок чого підприємства не були в змозі отримати короткострокові кредити на поповнення обігових коштів для закупівлі сировини, допоміжних матеріалів та запасних частин. Тенденція приросту спостерігається в травні 2016. Індекс промислової продукції швейної галузі до січня - травня попереднього року за даними Держкомстату України склав 106,5 %, в тому числі, за основними видами економічної діяльності: текстильне виробництво – 112,7%; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра – 103,1%; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – 105,2% [4, с. 52].

В умовах ринкової економіки, які склалися в Україні, аналіз конкурентоспроможності підприємств швейної галузі стає об'єктивною необхідністю, так як в сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі і гостроті виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції. Важливою проблемою стає кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства швейної галузі та управління нею. Конкуренція є досить тонким і гнучким механізмом управління виробництвом. В умовах скорочення попиту на товар або послугу фірми страждають не в рівній мірі. Найбільших труднощів зазнають неефективні підприємства, виробники неякісної продукції тощо. Сильні фірми можуть навіть в економічно складний час процвітати, оскільки до них відійдуть сегменти ринку, які раніше контролювалися збанкрутілими конкурентами [5, с. 338].

Варто зауважити, що при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства швейної галузі предметом найбільшої уваги повинна бути номенклатура та конкурентоспроможність продукції, що випускається. Саме продукція з її якістю, упаковкою, сервісом, рекламою приваблює не лише покупця, а також бізнесмена, акціонера, інвестора. Результати оцінювання конкурентоспроможності продукції використовуються для вироблення висновку про неї, а також для вибору шляхів оптимального підвищення конкурентоспроможності продукції для вирішення ринкових задач.

Вибір оптимальної конкурентної політики підприємства швейної галузі при виході на зовнішній ринок передбачає проведення всебічної оцінки його конкурентоспроможності. Оцінка потенційних можливостей підприємства – складна і трудомістка задача, яка дозволяє забезпечити баланс ринкових запитів з реальними можливостями самого підприємства, розробити основні програми його виробничого розвитку і поведінки на ринку, а також підвести реальну і компетентну основу під рішення, що приймаються [6, с. 231].

Підтримка високої конкурентоспроможності шляхом проведення ефективної конкурентної політики означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, чим його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, і його продукція користується постійним попитом. Однак, в житті цей стан не являється незмінним. Тому керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання і проводити відповідні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів.

Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв і т. ін. [7, с. 218].

Таким чином, в результаті оцінки конкурентоспроможності продукції, у рамках конкурентної політики підприємства швейної галузі, можуть бути прийняті наступні рішення:

- зміна складу, структури матеріалів, які використовуються (сировини), комплектуючих виробів чи конструкції продукції;
- зміна порядку проектування продукції;
- зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, системи контролю якості виготовлення, зберігання, транспортування, монтажу;
- зміна цін на продукцію, послуги, цін по обслуговуванню та ремонту;
- зміна порядку реалізації продукції на ринку.

Так, з огляду на сказане вище, можна зробити висновок, що конкурентна політика підприємства швейної галузі являє собою систему заходів, що мають на меті підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Отже, удосконалення конкурентної політики кожного підприємства швейної галузі буде вести за собою досягнення цілей організації.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К. : «Професіонал», 2006. – 448 с.
2. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства : підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов. – К. : «ЛІБІДЬ», 2008. – 163 с.
3. Бирський В.В. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності як головного фактора економічного зростання держави / В.В. Бирський // Держава і регіони. – 2007. – № 5. – С. 4-9.
4. Войчак А. Конкурентні переваги підприємства : сутність і класифікація / А. Войчак, Р. Камишніков // Моніторинг на Україні. – 2005. – № 2. – С. 50-53.
5. Лапченко О. Теоретичні аспекти формування і оцінювання конкурентоспроможності підприємства / О. Лапченко // Держава і регіони. – 2006. – № 2. – С. 334 - 340.
6. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів : підручник / М. Портер перекл. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
7. Радева М. Аналіз конкурентоспроможності підприємства на основі розрахунку критерію ринкових можливостей підприємства / М. Радева // Держава і регіони. – 2006. – № 2. – С. 215 - 220.

Вікторія Дем'янів, 5 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Наук. кер. – Гнатишина Н.Д.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Інноваційна діяльність як фактор підвищення вартості підприємства

Стаття присвячена дослідженню інноваційної діяльності як основного фактора підвищення вартості підприємства. Здійснено аналіз показників, які на неї впливають. На основі дослідження запропоновано основні етапи управління розвитком інноваційної діяльності.

Загальні тенденції розвитку економічних систем свідчать, що найбільших успіхів досягають ті суб'єкти господарювання, які в процесі свого функціонування займаються інноваційною діяльністю. Ефективна діяльність, збільшення темпів розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності продукції значною мірою визначається рівнем інноваційної активності підприємств та діапазоном інноваційної діяльності.

Необхідність дослідження питань управління процесами створення вартості у взаємозв'язку з інноваційною діяльністю підприємств зумовлено тим, що сьогодні в глобальному масштабі відбувається поєднання фінансового капіталу з інноваціями, внаслідок чого ринок акцій високотехнологічних компаній перетворився в інструмент перерозподілу інвестиційних ресурсів на користь інноваційних компаній. Інноваційна стратегія більшості успішних світових корпорацій орієнтована на ринкову капіталізацію. Конкурентоспроможність підприємств залежить від того, як швидко вони зможуть впровадити інновації. Прискорити цей процес можна лише шляхом значних обсягів інвестицій як на дослідних стадіях, так і на кінцевому етапі адаптації до ринків збуту.

Метою дослідження є визначення інноваційної діяльності, як фактора підвищення вартості підприємства.

Проблеми інноваційної діяльності досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, що обумовлено підвищенням усвідомлення інноваційної діяльності як важливого фактору забезпечення зростання ринкової вартості підприємств в умовах ринкової економіки. Серед зарубіжних дослідників, що досліджували цю проблему, були Й.Шумпетер, Г.Менш, Б.Твісс, К.Фрімен, Р.Фостер, М.Портер, П.Друкер, В.Аньшина, С.Валдайцева, С.Глазьева, А.Горбунова та інші. Серед вітчизняних науковців питаннями інноваційного розвитку займалися В.Александрова, Ю.Бажал, В.Грінюв, М.Данько, О.Дацій, Н.Краснокутська, Д.Черваньов та інші [1]. Але при цьому не приділяється достатньої уваги поясненню взаємозв'язку управління ринковою вартістю підприємства та інноваційної діяльності підприємства, що і зумовило актуальність даної теми.

Основна роль процесів створення вартості в забезпеченні інноваційного розвитку полягає у тому, що високе значення показника створюваної вартості забезпечує можливості інвестування в інновації.

Інноваційний розвиток підприємств визначається низкою характеристик:

- наявністю у підприємства необхідних фінансових та матеріальних ресурсів;
- швидкістю впровадження інновацій;
- інноваційністю ресурсів інтелектуального капіталу, тобто здатністю працівників, розробляти та впроваджувати інновації [5, с. 326].

Впровадження інновацій – складний процес, і масштаби діяльності, що необхідні для здійснення технологічної, продуктової або процесної інноваційної діяльності, можуть суттєво різнитися. Інноваційна діяльність може здійснюватися у всіх галузях економіки: виробництві, сфері послуг, державному управлінні, в охороні здоров'я і навіть в приватних домогосподарствах [2]. З однієї точки зору, інноваційна діяльність являє собою сферу розробки і практичного освоєння технічних, технологічних, організаційно-економічних нововведень товару. З іншої, це діяльність, яка спрямована на виконання інноваційного процесу. Інноваційний процес неможливо звести до жодної з її складових; він характеризується фронтальністю, високим рівнем невизначеності і ризику, складністю прогнозування результатів [4, с. 423].

Виділяють такі чинники, які негативно впливають на інноваційну діяльність: правові, організаційно-управлінські, соціально-психологічні. До техніко-економічних чинників належать: відсутність резервів фінансових і матеріально-технічних коштів, незабезпеченість інфраструктурою, фінансування і стимулювання інноваційної діяльності. До правових чинників можна віднести недосконалість законодавства та неможливість дотримання стандартів [1].

Для реалізації основної мети здійснення інноваційної діяльності, підприємство повинно забезпечувати вирішення цілого ряду функцій:

- 1) аналіз зовнішнього середовища й прогнозування його розвитку;
- 2) аналіз внутрішнього середовища підприємства;
- 3) вибір напрямку інноваційного розвитку підприємства;
- 4) виокремлення цільової ділянки ринку («сегмент» або «ніша»), яка необхідна для реалізації вже існуючих варіацій інноваційного розвитку.

У межах реалізації даних функцій можна запропонувати підприємству, що здійснює інноваційну діяльність, такі основні етапи управління інноваційною діяльністю (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Процес управління інноваційною діяльністю підприємства

Дані системи зв'язані між собою, а також можуть мати вплив на створення окремих частин системи та загальних стратегічних цілей діяльності підприємства.

У практиці господарювання зарубіжних підприємств спостерігається тенденція до зростання вартості нематеріальних активів та перетворення їх у основний ресурс розвитку бізнесу та зростання вартості бізнесу. Це, в першу чергу, стосується підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність. Співвідношення ринкової вартості компанії до балансової вартості її активів для 500 найбільших компаній, що входять у список журналу Fortune, зросло від 5% у 2014 р. до 90% у 2016 р., причому збільшення відбувається за рахунок нематеріальних активів та інтелектуального капіталу (знання, вміння, бізнес-моделі, бренд тощо) [3, с. 580].

Інноваційна діяльність одна з найскладніших видів діяльності, яка вимагає значних фінансових ресурсів. Здатність підприємства акумулювати достатній обсяг коштів для реалізації інноваційних проектів впливає на швидкість виведення інновації на ринок, яка є на конкретний момент часу рушійною силою конкуренції підприємств, дану ситуацію розглянемо на прикладі ПП «Артон». У цьому випадку зростання рівня ринкової вартості підприємства можна вважати важливим фактором, що впливає на конкурентоспроможність підприємств, як передумову забезпечення інноваційної діяльності. Вплив цих двох процесів є взаємним, оскільки результати отримані від впровадження інновацій впливають на рівень капіталізації підприємств [4, с. 423].

Приватне підприємство «Артон» (ПП «Артон») було засновано у 1998 році і є українським виробником приладів пожежної та охоронної сигналізації. ПП «Артон» під керівництвом засновника пройшло шлях від невеликого підприємства до визнаного лідера в своїй галузі. В даний час більше 70% продукції ПП «Артон» експортує у велику кількість країн світу, яка постійно збільшується.

Проте, ми вважаємо, що з такими можливостями даному підприємству варто зважати на ще безліч недоліків системи управління інноваційною діяльністю та звернути увагу на розширення своєї інноваційної діяльності, а саме диверсифікацію виробництва. А також, ефективність управління інноваційною діяльністю можна було б значно підвищити шляхом створення спеціальних підрозділів або структурних одиниць на постійній або тимчасовій основі, наприклад, таких як внутрішній венчур.



Рис. 1.2. Етапи розвитку інноваційної діяльності ПП «Артон»

Внутрішній венчур - це створення автономних науково-дослідних та проектних груп чи відділів, які зосереджувалися б на пошуку та обґрунтуванні ідей, виробництві дослідних зразків та налагоджуванні виробництва нових видів продукції, впровадженні технологічних процесів. Фінансуватимуться внутрішні венчури

за рахунок основної діяльності компанії. Венчурні підрозділи на ПП «Артон» зможуть обслуговувати перші дві стадії інноваційного процесу (народження чи пошук ідеї та техніко-економічне обґрунтування проекту).

З урахуванням зазначених пропозицій, рекомендуємо до впровадження наступну систему розвитку інноваційної діяльності ПП «Артон», що може здійснюватися за такими етапами (рис. 1.2).

Отже, управління інноваційною діяльністю є невід'ємною частиною виробничо-господарської всіх підприємств, а також підприємства «Артон», яке несе в собі імпульс розвитку, ґрунтуючись на нових підходах до вирішення звичних виробничих завдань. Оптимальне поєднання виробничої та інноваційної діяльності дасть змогу не лише постійно вдосконалювати виробничий процес і продукцію, а й підвищувати вартість підприємства, виявляти нові перспективні напрями чи форми бізнесу.

Отже, необхідність дослідження питань управління процесами створення вартості у взаємозв'язку з інноваційною діяльністю підприємств ми побачили на прикладі ПП «Артон». Це зумовлено тим, що сьогодні в глобальному масштабі відбувається поєднання фінансового капіталу з інноваціями, внаслідок чого ринок акцій високотехнологічних компаній перетворився в інструмент перерозподілу інвестиційних ресурсів на користь інноваційних компаній. Конкурентоспроможність підприємств залежить від того, як швидко вони зможуть впровадити інновації. Прискорити цей процес можна лише шляхом значних обсягів інвестицій як на дослідних стадіях, так і на кінцевому етапі адаптації до ринків збуту.

Список використаних джерел:

1. Джеппарова З.Р. Системно утворюючи фактори інноваційного розвитку / З.Р. Джеппарова // Проблеми матеріальної культури – економічні науки. [Електронний ресурс]. – http://www.194.44.242.244/portal/soc_gum/KNP/177/knp177_67-69.pdf.
2. Єфремов О. Чинники активізації інноваційної діяльності підприємства / О. Єфремов // Журнал Верховної Ради України "Віче". [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.viche.info/journal/1024/>.
3. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-логічний / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: Вид-во КНТ, 2007. – 580 с.
4. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник / Т.О. Скрипко. – К.: Вид-во "Знання", 2011. – 423 с.
5. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів. – Тернопіль: Вид-во "Економічна думка", 2012. – 326 с.

Тетяна Дзундза, 5 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
Наук. кер. – Гут Л.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Антикризове управління підприємством: основні завдання та особливості здійснення

У даній статті проаналізовано різні трактування терміну «антикризове управління». Запропоновано власне тлумачення поняття «антикризове фінансове управління». Розглянуто та вдосконалено основні завдання антикризового фінансового управління.

Сьогодні в Україні підприємницька діяльність занепадає. Недосконала законодавча база і постійне навантаження лише перешкоджають сталому розвитку. Кризові ситуації виникають дедалі частіше, дієвих заходів щодо їх подолання щоразу менше. Така ситуація зумовлює потребу пошуку нових методів антикризового управління підприємством. Керівники підприємств готові витратити значні кошти на оплату праці провідних спеціалістів, здатних здійснити управління, яке б мінімізувало ризик виникнення кризи в установі.

Сьогодні проблематично запропонувати ефективне антикризове управління. Через постійні зовнішні зміни в світі криза поглиблюється і видозмінюється, а це потребує новітніх ідей щодо вдосконалення боротьби з нею. За таких умов наукові праці за певний період часу втрачають свою актуальність.

Кризу в установах і антикризове управління досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, серед яких: Афанасьєва О., Ареф'єва О., Бланк І., Барановський О., Горалько О., Копилюк О., Прохорова Ю., Силкін О., Штангрет А. та ін.

Метою дослідження є теоретичні аспекти антикризового фінансового управління підприємством.

Антикризове управління – це спеціальним чином організована система управління, яка має комплексний системний характер, націлена на найбільш оперативне виявлення ознак кризи та створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання з метою забезпечення, відновлення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення виникнення його банкрутства та запобігання кризи в майбутньому.

Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишнім середовищі.

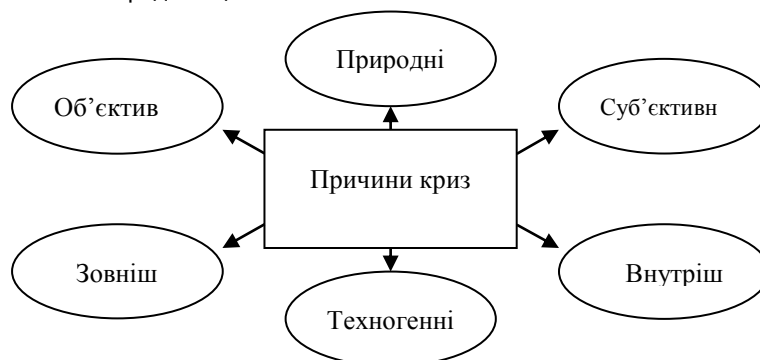


Рис. 1. Причини криз

Причини криз, що виникають на підприємствах, можуть бути різними. Вони поділяються на об'єктивні, пов'язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації підприємств, а також з несприятливими впливами зовнішнього середовища організацій, і суб'єктивні (рис. 1), що відбивають помилки і волюнтаризм в

управлінні. Причини криз можуть носити також природний характер, що відбивають явища клімату, землетрусу, повені й інші катаклізми природної властивості. А можуть носити і техногенний відбиток, пов'язаний з діяльністю людини [4].

Причини кризи можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Перші пов'язані з тенденціями і стратегією макроекономічного розвитку чи розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні. Другі – з ризикованою стратегією маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною й інвестиційною політикою [1].

Антикризове управління – це управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для наступного розвитку. Наведемо приклади декількох варіантів визначення «антикризового управління» різними авторами (табл. 1):

Таблиця 1

Визначення антикризового управління деякими авторами [4]

Прізвище автора	Визначення антикризового управління
Е. М. Коротков	Антикризове управління – це управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів по зниженню негативних наслідків кризи та використання її факторів для подальшого розвитку
И. К. Ларионов та інші	Антикризове управління – це система управлінських мір з діагностики, попередження, усунення й подолання кризових явищ та їх причин на всіх рівнях економіки
Г. П. Іванов	Антикризове управління слід розглядати як самостійний вид професійної діяльності, спрямований на запобігання кризовим явищам та подолання їх у діяльності підприємства на підставі раціонального використання наявних ресурсів і потенціалу виживання, мінімізації матеріальних та фінансових витрат шляхом застосування відповідних втрат, принципів та методів роботи
Б. П. Масенко, Т. М. Афонченкова	Антикризове управління – сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно до конкретного підприємства – боржника
М. І. Гончаров	Антикризове управління – сукупність форм та методів реалізації процедур, які забезпечують стійкість різних суб'єктів господарства в умовах ринкових відносин та розвитку конкурентного середовища

Розрізняють випереджальне і реактивне антикризове управління. Головним у випереджаючому антикризовому управлінні є прогнозування небезпеки виникнення криз, визначення та забезпечення готовності до кризових ситуацій. У реактивному антикризовому управлінні головним стає своєчасна реакція на виникнення кризи, оперативні дії підтримки життєздатності організації, виявлення позитивних моментів подолання кризи і виходу з нього.

Керівнику, менеджеру необхідно вміти передбачати причини кризи та джерела виникнення кризових ситуацій, а також потрібно мати заздалегідь спроектований механізм їхнього розв'язання. Менеджер в кризових ситуаціях повинен швидко і адекватно реагувати на розвиток подій, що склалися [3, с.177].

На нашу думку, менеджер з антикризового управління повинен володіти такими особистими якостями, як:

➤ високий професіоналізм у таких галузях, як фінансовий менеджмент, економіка, маркетинг, менеджмент, господарське право;

➤ досвід практичної діяльності;

➤ ініціативність, спроможність до активних дій щодо виведення підприємства з кризи, незважаючи на окремі невдачі, промахи і неефективність рішення;

➤ творчий підхід, спроможність до побудови нестандартних бізнес-схем і програм;

➤ бізнес-інтуїція, спроможність до передчуття одержання прибутку і досягнення поставленої мети;

➤ висока відповідальність за доручену справу;

➤ вміння працювати в команді, прислухатись до думки фахівців підприємства і бути їх лідером;

➤ високі морально-етичні якості, відповідальність за використання конфіденційної інформації тощо.

Основними завданнями системи антикризового управління підприємством визначено:

– здійснення постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;

– здійснення розробки заходів щодо зниження зовнішньої вразливості соціально-економічної системи (підприємства, організації);

– прогнозування можливості виникнення криз на підприємстві;

– підвищення внутрішньої гнучкості управління підприємством в кризових ситуаціях;

– розробку випереджувальних планів щодо методів управління у кризових ситуаціях;

– негайне впровадження запланованих практичних антикризових заходів у разі виникнення кризової ситуації;

– управління процесом виходу підприємства з кризи та ліквідації нанесених збитків.

Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання.

Суб'єктами системи антикризового управління є певні особи, які володіють знаннями, наділені спеціальною компетенцією та необхідними ресурсами, і які здійснюють цілеспрямовані дії з метою забезпечення виконання завдань даної системи. До суб'єктів антикризового управління підприємством як керуючої підсистеми належать: власник підприємства, економіст-фінансист (фінансовий директор), функціональний антикризовий менеджер –

співробітник підприємства, функціональний антикризовий менеджер – співробітник консалтингової служби, представник санатора, представник кредиторів, фахівці Агентства з питань банкрутства та інших державних органів [5, с.66-67].

Успішність антикризового управління значною мірою залежить від дотримання його принципів, які охоплюють весь процес управління, об'єднуючи його елементи в єдине ціле, чим забезпечують його ефективність, а саме, подолання кризи та відновлення функціонування підприємства [2].

Система антикризового управління має включати особливі властивості. Головними з них є:

- гнучкість та адаптивність, що найчастіше присутні матричним системам управління;
- схиленість до посилення неформального управління, мотивації ентузіазму, терпіння, впевненості;
- диверсифікація управління, пошук найбільш сприятливих типологічних ознак ефективного управління в складних ситуаціях;
- зменшення централізму для забезпечення своєчасного ситуаційного реагування на проблеми, що виникають;
- посилення інтеграційних процесів, що дозволяють концентрувати зусилля та більш ефективно використовувати потенціал підприємства.

Узагальнюючи теоретичні дослідження антикризового фінансового управління, запропонуємо власне бачення цього поняття, яке у вузькому трактуванні мало б розширений підтекст.

Антикризове фінансове управління — це система заходів, спрямованих на виявлення, боротьбу та в майбутньому подолання криз, які руйнують фінансово-економічну діяльність підприємства.

Отже, антикризове фінансове управління тісно пов'язане з фінансовими кризами. Фінансові кризи є підвидом кризових явищ, які можуть бути на підприємстві. Саме вони завдають найбільшої шкоди економіці підприємства і спричиняють банкрутства.

Список використаних джерел:

1. Аналіз сутності антикризового фінансового управління підприємством [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-53/28.pdf>
2. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/43846/1/2015%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%20188%D0%9B%20KL_AUP.pdf
3. Арєф'єва О. В. Антикризове фінансове управління підприємством : моногр. / О. В. Арєф'єва, Ю. В. Прохорова. — Львів : УАД, 2011. — 252 с.
4. Завдання антикризового управління [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/management/14517/>
5. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / І. В. Кривов'язюк. – Київ : Кондор, 2008 – 374 с.

Олеся Дума, б курс, спец. «Менеджмент організацій», д/ф,
Наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Антикризове управління діяльністю підприємства в сучасних умовах

В статті розглянуто сутність антикризового управління підприємством в сучасних умовах, проблематичність його використання в діяльності українських підприємств. Досліджено підходи, які сформувались до розуміння сутності «антикризового управління». Проаналізовано тлумачення сучасними науковцями поняття «антикризове управління». На основі аналізу запропоновано своє трактування «антикризового управління». Розглянуто поняття «системи антикризового управління підприємством». Описано основні складові системи антикризового управління підприємства. Детально розглянуто методи здійснення антикризового управління, їх класифікацію. Надано пояснення всіх запропонованих методів. Викладені напрямки діяльності підприємства в рамках антикризової програми.

В сучасних умовах підприємствам дуже складно планувати і здійснювати свою діяльність у довгостроковій перспективі. Тому в управлінні підприємством особливої актуальності набуває, в умовах затяжної економічної кризи в країні, створення ефективної системи антикризового менеджменту. Більшість сучасних українських підприємств перебувають у кризовому стані, який вимагає вжиття менеджментом підприємства антикризових заходів. Багато труднощів в Україні пов'язані з тим, що майже відсутні менеджери, що мають якісний рівень підготовки для діяльності в нестабільних ринкових умовах, тим більше в умовах кризи. Тому реальних успіхів у подоланні кризового становища та досягненні стабільності і прогресивного розвитку можуть досягти лише ті підприємства, де запроваджені сучасні підходи та методи до антикризового управління. Тому, вивчення методів та принципів, розробка концепції і програми антикризового управління підприємством в умовах нестабільного економічного середовища є актуальним науковим завданням, що вимагає ретельного і глибокого дослідження.

Проблема антикризового менеджменту та управління є об'єктом дослідження багатьох науковців як вітчизняних (Василенко В.О., Коротков Е.М., Гіряк О.М., Лазановський П.П., Жукова Н.К., Крижановський В.Г., Лігоненко Л.О., Маховка В.М., Глебова А.О., Конзерська Т.О. та інші), так і зарубіжних (Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Кейнс, К. Маркс, М. Мескон, Мечлап, Сомбарт, М. Фрідмен, Шпитхофф, Й. Шумпетер, Гарвард та інші).

Метою написання статті є дослідження особливостей основних інструментів, методів, програм та моделей антикризового управління та доцільності їх використання.

Антикризове управління підприємством стало одним з «найпопулярніших» термінів у світі в останні десятиліття. В одних випадках під ним розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки, в інших – управління підприємством, напередодні банкрутства, треті ж пов'язують поняття антикризове управління з діяльністю у рамках судових процедур банкрутства. Ці підходи знайшли своє відображення у тлумаченні сучасними науковцями поняття «антикризове управління» (табл. 1) [8, с.102].

Аналіз трактування сутності поняття «антикризове управління» сучасними науковцями [8, с. 102]

Автори	Трактування сутності антикризового управління
Дж. Кейнс, В.В. Кужель	Антикризове регулювання на макрорівнів – система заходів з боку держави, спрямованих на забезпечення відновлення і стабілізацію розвитку економічної системи
Дамб.А., Кошкін А., Крюкова І.	Антикризове регулювання розглядається як механізм уникнення банкрутства та покращення фінансового стану підприємства
Балашов А., Ільїн С., Ситник Л.	Антикризове управління – система заходів з відновлення платоспроможності підприємства
Біловол Р., Лігоненко Л., Терещенко О.	Антикризове управління розглядається як частина загальної системи менеджменту на підприємстві під час виникнення кризової ситуації
Коротков Е., Отенко І.	Антикризове управління як управління, в якому належним чином налагоджено передбачення кризи, аналіз її симптомів, заходи по мінімізації негативного впливу і використання позитивних факторів для подальшого розвитку підприємства
Маховка В.	Антикризове управління як: специфічна функція повинна реалізовуватися через виконання антикризових дій, процедур, направлених на попередження, подолання кризових явищ, оздоровлення господарської діяльності та відновлення стабільного розвитку підприємства, взаємодіючи з іншими основними функціями управління;
Бонадр- Підгірська О.В.	Антикризове управління через інноваційну діяльність підприємства задля попередження кризових явищ та виходу з кризи, якщо підприємство вже потрапило в кризову ситуацію.

На основі вище зазначених визначень науковців (табл. 1) нами пропонується своє трактування «антикризового управління».

Антикризове управління підприємством – це система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання, найбільш оперативне виявлення проблем підприємства та усунення несприятливих для діяльності підприємства явищ за допомогою розробки і реалізації на підприємстві спеціальних заходів, які мають стратегічний характер і дозволяють усунути тимчасові перешкоди, зберегти і примножити ринкові позиції з метою забезпечення відновлення життєздатності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення виникнення ситуації його банкрутства, запобігання виникненню кризи в майбутньому.

Таким чином, в сучасних умовах антикризове управління направлене на не тільки на попередження розвитку криз та кризових ситуацій, але і адаптацію системи управління до змін в зовнішньому середовищі підприємства, що сприятиме сталому розвитку. У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємстві системи антикризового управління, яка повинна забезпечувати постійний моніторинг кризових явищ, здійснювати планування, організацію та реалізацію антикризових заходів з метою збереження початкових позитивних характеристик підприємства, а також відновлення його ефективного функціонування. Основними складовими системи антикризового управління підприємством є: методи та програма ефективності антикризового управління [11].

Практикою антикризового управління сформовано чималу кількість методів антикризового менеджменту. Існування значної кількості методів пов'язане з наявністю різних підходів до антикризового управління підприємством та різною природою причин самих кризових явищ [1, с. 235].

Залежно від результатів, які отримує підприємство в разі їх застосування, основні методи антикризового управління Н.К. Жукова розподіляє на дві групи. [3]. Пропонуємо розглянути їх детальніше. Сутність та застосування основних методів антикризового управління:

1. Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [10]. Зазвичай факт порушення провадження у справі про банкрутство ще не означає, що підприємство буде визнано банкрутом і ліквідовано, швидше навпаки – це змушує власників підприємства, які зацікавлені в його роботі, віднайти способи й механізми відновлення платоспроможності підприємства та забезпечити його ефективну діяльність у майбутньому.

2. Даунсайзинг – зменшення виробничих потужностей та чисельності виробничого та управлінського персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей, що призводить до значного скорочення постійних витрат, зменшення собівартості продукції [12]. Є одним із методів «невідкладної» допомоги, що дає можливість швидко покращити показники діяльності підприємства.

3. Санація: – внутрішня – сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення за рахунок власних джерел; – зовнішня – система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді [4, с. 152]. Метод застосовується при виникненні загрози банкрутства.

4. Ліквідація – припинення діяльності підприємства, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів задоволення вимог кредиторів шляхом продажу його майна [3, с. 15]. Ліквідація підприємства є одним з різновидів його припинення, який можна назвати крайньою мірою, яку застосовують тоді, коли немає можливості застосування інших заходів подолання неплатоспроможності та вже не можна попередити банкрутство.

5. Регуляризація – формування системи стратегічного планування та управлінського обліку, створення комплексної системи фінансового контролю та планування, автоматизованої системи обліку, повноцінних маркетингових служб [3, с.16]. Метод дозволяє сформувати системи управління, що спроможні вирішувати великий обсяг складних завдань, пов'язаних із роботою в ринкових умовах, виходом на міжнародні ринки та спрямовувати ресурси підприємств на подальший стабільний розвиток.

6. Злиття – об'єднання у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності [12]. Доцільне, коли така інтеграція призводить до суттєвої економії на масштабі чи до значного зменшення транзакційних витрат.

7. Диверсифікація – розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку [12]. Застосовується при перших ознаках кризи.

8. Реструктуризація – здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [6, с. 152]. Застосовується на ранніх етапах життєвого циклу підприємства та коли вже криза неминуха.

9. Реінжиніринг – перепроєктування бізнес-процесів підприємства за рахунок скорочення зайвих ланок та операцій у бізнес-процесах, зайвих витрат часу та інших ресурсів [6, с. 153]. Метод дозволяє досягти різкого, стрибкоподібного підвищення показників ефективності діяльності: продуктивність праці, час обслуговування (виготовлення продукції), собівартість.

Основним завданням антикризової системи на підприємстві є розробка антикризової програми управління підприємством. На жаль, керівники українських підприємств недостатньо уваги приділяють антикризовому менеджменту, але саме ефективна програма антикризового управління підприємством допоможе подолати наслідки кризових явищ.

Ефективність антикризового управління на підприємстві можна підвищити шляхом розробки комплексної антикризової програми. При розробленні та реалізації антикризової програми керівництво підприємств повинно спиратися на власні сили та можливості або залучати стороннього інвестора-санатора, здійснювати контроль над процесом її реалізації; розробляти та впроваджувати систему запобігання кризовим явищам у майбутньому [7, с. 45].

З точки зору Маховки В.М., антикризова програма діяльності підприємства – це система комплексних заходів по виходу підприємства з кризи, яка передбачає пом'якшення, попередження чи подолання негативних тенденцій розвитку підприємства [8]. Для ефективного вирішення завдань антикризового менеджменту на підприємствах програма антикризового управління повинна складатися з заходів, розроблених в рамках наступних підсистем управління рис. 1. [9]:



Рис. 1. Основні підсистеми управління, які задіяні у програмі антикризового управління підприємством [9]

Більш детально розглянемо окремі підсистеми. Зокрема, підсистема управління персоналом спонукає керівників організації зосереджуватися на стратегічних, перспективних напрямках роботи з персоналом. Система інноваційного управління повинна бути спрямована на формування ефективної політики нововведень, що дозволяє функціонувати, уникаючи кризових ситуацій і займати лідируючі позиції. Підсистема управління фінансами відіграє ключову роль оскільки її основною метою є швидке поновлення платоспроможності й відновлення достатнього рівня фінансової стабільності підприємства. Підсистема маркетингу і підсистема антикризової інвестиційної політики включають комплекс оперативних та стратегічних заходів, які будуть направлені не тільки на стабілізацію фінансово-економічних показників, але і розвиток підприємства.

Реалізація антикризової програми потребує узгодження та координації дій всіх перерахованих вище підсистем. Нам би хотілося зазначити що, тільки на основі ефективного і одночасного впровадження заходів в рамках таких напрямків як маркетингова політика, управління персоналом, фінансове управління, інвестиційна політика та організаційне управління і операційний менеджмент дозволить вивести підприємство зі стану кризи та забезпечить його фінансове оздоровлення.

Впровадження антикризового управління на підприємствах ускладнюється тією обставиною, що немає відповідного практичного досвіду, знань та навичок ні у вітчизняному підприємстві, ні у зарубіжному, оскільки навіть саме поняття антикризового управління є новим в економічній науці. Відповідно до сучасних світових ринкових вимог у економічно розвинених країнах світу зараз швидко розвивається такий науковий

напрямок як «проблемний менеджмент». Вітчизняна література, на жаль, дуже недостатньо висвітлює підходи до виведення підприємств з кризового становища, поліпшення їх функціонування. Тому антикризове управління на українських підприємствах повинно базуватися на використанні усього потенціалу засобів і методів сучасного менеджменту з урахуванням ресурсних і часових обмежень антикризового процесу.

Отже, розглядаючи вплив криз на підприємства, потрібно враховувати, що кризові ситуації мають не тільки негативний і руйнівний характер, але й несуть у собі потенціал змін, які в майбутньому можуть дати позитивний ефект. Наслідки кризи можуть призвести до різких змін або за допомогою антикризового управління можуть бути пом'якшені чи нейтралізовані. Сутність антикризового управління підприємством полягає в забезпеченні таких умов функціонування підприємства, коли фінансові, виробничі, маркетингові та інші труднощі не носять постійний характер і досить швидко вирішуються за допомогою спеціальних заходів. А завчасна підготовка програми антикризових заходів допоможе значно мінімізувати негативний вплив кризових явищ на підприємство і дозволить йому бути успішним і конкурентоздатним.

Список використаних джерел:

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємствами [текст] / В. О. Василенко - Київ: ЦУЛ, 2003. - 504с.
2. Гіряк О.М. Менеджмент [текст] / О. М. Гіряк, П. П. Лазановський - Львів: Магнолія плюс, 2004. - 352 с.
3. Жукова Н.К. Сучасні методи антикризового управління підприємством [Текст] / Н.К. Жукова // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - №10. - С. 14-18.
4. Колісник М. К. Фінансова санкція і антикризове управління підприємством [текст] / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Відлий - К.: Кондор, 2007. - 272 с.
5. Коротков Е. М. / Антикризове управління: навч. посібник / ред. Е. М. Коротков. - М.: Инфра-М, 2003. - 432 с.
6. Крижановський В. Г. / Антикризове управління: навч. посібник / ред. В. Г. Крижановський. - М.: Пріор, 2002. - 432 с.
7. Лігоненко Л. О. / Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичні інструментарії / ред. Л. О. Лігоненко. - К., 2004. - 580 с.
8. Маховка В. М. Методологія формування системи антикризового управління підприємством // Всеукраїнський науково-практичний журнал Інноваційна економіка. - 2013. - № 1(39). - С. 102-105.
9. Маховка В. М. Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - 2012. - № 1(52). - С. 219-225.
10. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (у редакції Закону України від 22.12.2011: [Електронний ресурс] - режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_606600-13
11. Глебова А.О. Конзервська Т.О. Формування системи антикризового управління на підприємстві: [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/41.pdf>
12. Попкова Л. В. Теоретичні та практичні аспекти антикризового управління підприємством в умовах економічної депресії: [Електронний ресурс] - режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201151/15.htm>

Дмитро Заїчков, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,

Наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сутність стратегічного управління в умовах виходу підприємства на зовнішній ринок

У даній статті здійснюється визначення сутності стратегічного управління як інструменту підвищення ефективності виходу підприємства на зовнішній ринок; конкретизація етапів еволюції стратегічного управління, порівняння оперативного та стратегічного управління та визначення моделі формування стратегічної поведінки підприємства

На даному етапі економічного розвитку українські підприємства перебувають у кризовому становищі, працюють і функціонують в важко передбаченому зовнішньому середовищі, яке швидко змінюється, отже потребують нових методів і підходів до управління. Для того, щоб добре пристосовуватися до умов, що диктує сучасний ринок, підприємство повинне мати чіткі цілі, бачення майбутнього, свою місію, цінності, що відповідають інтересам споживачів, і розроблені на їх основі стратегічні принципи. Новою концепцією управління в умовах нестабільного та динамічного середовища стає стратегічний менеджмент.

В умовах ринкової економічної системи, що склалася в Україні, теорія і практика стратегічного управління ще не набула належного значення і практичного застосування. В ринкових умовах кожне підприємство самостійно будує своє майбутнє і в перспективі його може супроводжувати як успіх, так і статися банкрутство. В цих умовах перед підприємством стоять завдання з дослідження ринку і виявлення потреб споживачів, а цим самим забезпечення існування в довгостроковій перспективі; визначення цілей розвитку підприємства; визначення обсягів виробництва; налагодження ефективних зв'язків з партнерами; забезпечення конкурентоспроможності підприємства за допомогою виважених стратегій і досягнення конкурентних переваг; уміння управляти власними фінансами та ефективним використанням вкладених інвестицій; визначення необхідного кадрового складу та його високого професійного рівня; ефективного використання інновацій технічного, технологічного, економічного та соціального спрямування. Тобто у процесі функціонування перед підприємством постають різні завдання, що в остаточному підсумку позначаються на зміні системи управління. До основної об'єктивної проблеми варто віднести постійно зростаючу нестабільність (непередбачуваність, новизну, складність) зовнішнього середовища, практичне вирішення якої вимагає розробки більш складних і деталізованих систем управління та залежить від ступеня засвоєння керівниками організацій методології і методів стратегічного управління.

Проблема визначення сутності, формування та реалізації стратегічного управління та процесу виходу підприємств на зовнішні ринки у сучасній зовнішньоекономічній практиці присвячені праці таких українських і зарубіжних вчених-економістів, як В.Алексунін, А.Ігнатюк, Г.Дроздової, Ф.Котлер, І.Коротко, Дж.Ліпчинськи, А.Сміта, Д.Рікардо, Т.Харчук, Т.Циганкова, П.Чорномаз, А.Філіпенка та інших.

Теорія стратегічного планування нараховує достатню кількість стратегій, які стали основою для виводу з кризи чи її запобігання на окремих підприємствах, в галузях виробництва, в окремих країнах. Автори цих стратегій є всесвітньо відомими теоретиками і практиками в області стратегічного планування і управління

(Ансофф І., Портер М., ін.). Матриці, що ілюструють ці стратегії, стали класичними в теорії стратегічного планування і управління (матриця БКГ – Бостонської консультативної групи, матриця корпорації «Дженерал електрик», матриця конкуренції Портера, ін.).

Проте, аналіз праць і публікацій вказаних авторів засвідчує недостатню вивченість питань пов'язаних з проблемами виходу торговельного підприємства на світову арену.

Актуальність обраної теми також полягає в тому, що грамотне, обґрунтоване управлінське рішення та правильно сформована стратегія управління допоможе підприємству вижити за несприятливих умов внутрішнього та зовнішнього середовища та ефективно розширити межі існуючих ринків.

Метою дослідження є аналіз особливостей формування та розробки стратегічного управління в умовах виходу підприємства на зовнішній ринок.

Завдання, зумовлені метою дослідження, полягають у наступному: визначити сутність стратегічного управління як інструменту підвищення ефективності виходу підприємства на зовнішній ринок; конкретизувати етапи еволюції стратегічного управління, здійснити порівняння оперативного та стратегічного управління та визначитись з моделлю формування стратегічної поведінки підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування стратегічного управління в умовах виходу підприємства на зовнішній ринок.

Предметом дослідження є наукова полеміка з приводу визначення суті категорії стратегія, стратегічне управління, і що на них впливає в процесі виходу підприємства на зовнішні ринки.

У становленні стратегічного управління виділяють такі етапи: бюджетне планування; довгострокове планування; стратегічне планування; стратегічне управління; стратегічне підприємництво. Еволюцію стратегічного управління подано у табл. 1 [1, 12].

Таблиця 1

Еволюція стратегічного управління

Етап розвитку	Характеристика системи управління
Бюджетне планування (1920-1940 рр.)	Розробка щорічних бюджетів для основних виробничо-господарських функцій (маркетингу, виробництва, розвитку, наукових розробок) й окремих підрозділів (відділень). Бюджетуванню властиві коротко терміновість і націленість на внутрішнє середовище підприємства. Головна проблема менеджерів при цьому – поточні прибутки та структура витрат. Основа управління – контроль відхилень.
Довгострокове планування (1950-1960 рр.)	Збільшення планового горизонту. Основна ідея – складання прогнозу на декілька років наперед за допомогою екстраполяції минулих тенденцій розвитку підприємства. Головне завдання менеджерів – виявлення фінансових проблем, які гальмують розвиток підприємства.
Стратегічне планування (1960-1980 рр.)	Мета – поліпшення реакції підприємства на динаміку ринку й поведінку конкурентів, споживачів, інших факторів. Основа – пошук шляхів найкращого використання внутрішніх можливостей підприємства з урахуванням зовнішніх обмежень. Зростання ролі стратегічного аналізу, застосування маркетингових заходів. Акцент – на дослідження.
Стратегічне управління (з 80-х років ХХ ст.)	Внесення змін в організаційну структуру й організаційну культуру відповідно до розробленої стратегії. Комплекс конкретних дій, що забезпечують швидке реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища: перегляд цілей, коригування загального напрямку розвитку, реалізацію, оцінювання стратегії та контроль її виконання. Акцент – управління на творчість.
Стратегічне підприємництво (початок ХХІ ст.)	Запровадження нового стилю керівництва та організаційної форми, яка передбачає створення на підприємствах незалежних господарських одиниць – підрозділів. Умови – радикальна децентралізація повноважень і відповідальності та одночасно високий рівень згуртованості підприємства.

Головною складовою стратегічного менеджменту є стратегія. На сьогодні існує багато означень стратегії. Стратегія – це:

- спосіб реакції на зовнішні можливості і загрози, внутрішні сильні та слабкі сторони (М.Портер);
- спосіб розвитку ключових конкурентних переваг організації (М.Хамель);
- спосіб дії; нові правила ухвалення рішень і установок, що спрямовують процес розвитку організації; засіб досягнення результату: інструмент, який може допомогти в умовах нестабільності (І.Ансофф);
- детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей (М.Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоурі);
- набір дій і підходів щодо досягнення заданих показників діяльності (А.Томпсон);
- розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних накреслених компанією цілей (І.Герчикова);
- генеральний напрямок дії організації, дотримування якого в довгостроковій перспективі повинно привести до її мети (О.Віханський);

• програма, план, генеральний курс суб'єкта управління із досягнення ним стратегічних цілей в будь-якій області діяльності (Р.Фатхутдінов).

У науковій літературі відсутня єдність у визначенні поняття стратегії. Так, наприклад, вчений А.Чендлер трактує визначення стратегії через «... виявлення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття напрямку дій та розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей: те, що фірма може, повинна і хоче робити» [14]. Власне з того часу розпочався етап стратегічного планування на підприємствах в умовах ринкової економіки.

П. Дойль визначає стратегію як «... напрям, за яким рухається компанія, виконуючи поставлені завдання» [5].

Б. Карлофф визначає стратегію як «... узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнень поставлених цілей, шляхом координації та розподілу ресурсів компанії» [6].

С. Анікеєв дає визначення стратегії як «... такого поєднання ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей і ризику, які виходять із навколишнього середовища, з іншого боку, що діє в сьогоденні та майбутньому, при якому організація сподівається на досягнення основної мети» [2].

К. Личко визначає стратегію як «... перспективний план дій; використання економічних умов внутрішнього і зовнішнього середовища або перспективне планування реакції організації на зміну зовнішнього середовища; систематизація оперативних, річних і перспективних планів організації для досягнення кінцевих цілей» [8].

А. Градов визначає стратегію через «... добірку правил і прийомів, за допомогою яких можуть бути досягнуті основні цілі розвитку тієї чи іншої системи» [4].

У Р. Коха термін «корпоративна стратегія» використовується в двох підходах: перш за все він розглядається «... як напрями для зміцнення конкурентних переваг діяльності суспільства і більшого збільшення його вартості», і потім «він використовується для характеристики діяльності вищого менеджменту» [7].

Представник теорії стратегічного планування І. Ансофф розглядає корпоративну стратегію як складні відносини між портфельною і конкурентною стратегіями та їх складовими. При цьому, він підкреслює, що портфельна стратегія пов'язана з групою основних напрямів діяльності товариства, а конкурентна стратегія – з оперативними питаннями у вибраних сферах. Основні напрями діяльності автор називає стратегічними сферами бізнесу, які функціонують в єдиному цілому [9].

М. Портер обґрунтував базові концепції стратегії, на основі яких мали формуватися індивідуальні конкурентні стратегії організацій з урахуванням особливостей їхнього внутрішнього і зовнішнього середовищ [11].

Однак найбільш вдалим тлумаченням поняття стратегії, з погляду стратегічного маркетингу, є визначення А. Томпсона і А. Стрікланда: «Стратегія – це план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей». Також згідно їхнього підходу «корпоративна стратегія – це коли багатопрофільне товариство затверджує свої засади діяльності у різних галузях, а також у діяльності і підходах, спрямованих на вдосконалення діяльності підприємств товариства» [13].

Отже, стратегія – це діяльність, план, програма, правила, що спрямовані на досягнення довгострокових цілей організації, основа підвищення її конкурентоспроможності у складних та змінних ринкових умовах.

На думку більшості дослідників, взаємозв'язок між підприємством і його зовнішнім середовищем – це головна характеристика стратегії. Стратегія складається з двох частин: 1) із запланованих, заздалегідь передбачених способів, дій з пристосування до зовнішнього середовища; 2) з реактивних дій як реакції на непередбачені події в зовнішньому середовищі. Стратегія є концепцією інтегрального підходу до діяльності підприємства і являє собою таке поєднання (відповідність) ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей та ризику, що виходять з навколишнього середовища, з іншого, що діють у сьогоденні й майбутньому, при яких організація сподівається досягти своєї основної мети [10].

Об'єкт стратегічного менеджменту – зовнішнє середовище, відстежування змін, пристосування до них, пошук можливостей у конкурентній боротьбі [12].

Щоб ґрунтовніше дослідити особливості стратегічного менеджменту, розглянемо основні його характеристики (табл. 2) [3].

У літературі описано різні підходи до трактування процесу стратегічного управління. Зіставляючи ці підходи, можна констатувати, що складність і динамічна природа організацій ускладнюють розробку однієї специфічної моделі процесу стратегічного управління.

Тому в роботі як основну, розглянемо класичну модель формування стратегічної поведінки підприємства, яка зображена на рис. 1.

Таблиця 2

Порівняння оперативного і стратегічного управління

Характеристика	Оперативне управління	Стратегічне управління
Місія, призначення	Виробництво товарів і послуг для одержання прибутку від їх реалізації	Вживання організації в довгостроковій перспективі через встановлення динамічного балансу з оточенням, що дозволяє вирішувати проблеми зацікавлених у діяльності організації осіб
Об'єкт концентрації уваги менеджменту	Погляд усередину організації, пошук шляхів більш ефективного використання ресурсів	Зовнішнє середовище, відстеження його змін і адаптація до них, пошук можливостей у конкурентній боротьбі
Урахування фактора часу	Орієнтація на короткострокову і середньострокову перспективу	Орієнтація на довгострокову перспективу

Основа побудови системи управління	Функції й організаційні структури, процедури, техніка і технологія	Люди, системи інформаційного забезпечення, ринок
Підхід до управління персоналом	Погляд на працівників як на ресурс організації, як на виконавців окремих робіт і функцій	Погляд на працівників як на основу організації, її головну цінність і джерело її благополуччя
Критерії ефективності управління	Прибутковість і раціональність використання виробничого потенціалу	Своєчасність і точність реакції організації на нові запити ринку та зміни залежно від зміни оточення

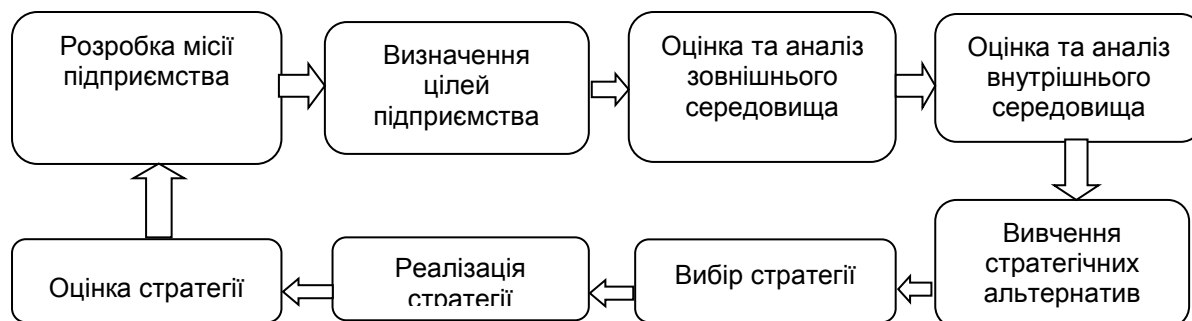


Рис. 1. Структура стратегічного управління

Вітчизняні автори З. Шершньова і С. Оборська зробили значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій при формуванні системи стратегічного менеджменту. Запропонована ними концептуальна схема стратегічного управління підприємством відрізняється від раніше запропонованих моделей розширенням, коректним і чітким описом складових кожного етапу. Серед останніх виділяються такі: концепція (підприємства, управління); аналіз (ретроспективний, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, конкурентоспроможності підприємства); діагноз (сильних і слабких сторін підприємства); прогноз (змін внутрішнього і зовнішнього середовища); формування цілей підприємства; вибір стратегії (загальної, ділових, функціональних); розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; формування забезпечуючих підсистем (організаційного, фінансового, інформаційного, соціально-психологічного забезпечення); стратегічний контроль [15].

Розглянуті етапи стратегічного управління представляють собою функції стратегічного управління: стратегічний аналіз, стратегічне прогнозування, стратегічне планування, стратегічну організацію й мотивацію, стратегічний контроль і регулювання. Кожна фаза (функція) стратегічного управління закінчується певним результатом.

При стратегічному управлінні, крім того, обробляється інформація соціально-політичної спрямованості, враховуються спонукальні впливи зовнішнього економічного середовища; стратегічне управління включає економічні механізми (інструменти) реалізації стратегій [1, 10].

Узагальнюючи викладене, зазначимо переваги та недоліки стратегічного управління. Основна перевага стратегічного управління полягає в тому, що організація може звести до мінімуму негативні наслідки фактора невизначеності майбутнього. По-друге, підприємство має змогу зосередитися на вивченні чинників зовнішнього середовища, що формують зміни, і відповідно пристосуватися до них. По-третє, підприємство може отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і практичних рішень. По-четверте, підприємство стає більш керованим, бо завдяки стратегічним планам є можливість порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань. На підставі розглянутих особливостей зазначимо, що стратегічне управління не є панацеєю від всіх управлінських недуг для підприємств. Концепція стратегічного управління ще знаходиться в стадії становлення і тому для забезпечення успіху діяльності підприємства потребує вмілого використання її з урахуванням специфіки зовнішніх умов.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 1989.
2. Аникеев С. Н. Методика разработки плана маркетинга [Текст] / С. Н. Аникеев. - М.: Фолиум, 1996. - 128 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 1998.
4. Градов А. П. Стратегия и тактика анти кризисного управления фирмой [Текст] / А. П. Градов, Б. И. Кузин. - М.: Специальная литература. - 1996. - 510 с.
5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] / П. Дойль; пер. с англ. Ю. Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 1999. - 559 с.
6. Карлофф Б. Деловая стратегия [Текст] / Б. Карлофф; пер. с англ., науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. - М.: Экономика, 1991. - 239 с.
7. Кох Р. Стратегия: как создавать и использовать эффективную стратегию [Текст]: пер. с англ. / Р. Кох. - СПб.: Питер, 2004. - 2-е вид. - 320 с.
8. Личко К. П. Прогнозирование и планирование аграрно-промышленного комплекса / К. П. Личко. - М.: Гардарики, 1999. - 264 с.
9. Новая корпоративная стратегия [Текст]: пер. с англ. / И. Ансофф. - СПб.: Питер Ком, 1999. - 416 с.
10. Кісіль М.Ю. Основні положення стратегічного менеджменту // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2007. - № 3
11. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Портер; пер. з англ. А. Олійник та Р. Сільський. - К.: Основи, 1997. - 390 с.
12. Сладкевич В.П. Стратегічний менеджмент організацій : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. - К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008.
13. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / А. А. Томпсон, А.

Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

14. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise, 1962. - 455 с.

15. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 1999. - 267 с.

Христина Конюк, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Вдовічен А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління конкурентними перевагами сучасного підприємства

У даній статті здійснюється визначення сутності категорії конкурентна перевага, класифікація конкурентних переваг за Майклом Портером, та конкретизуються основні вимоги до конкурентних переваг залежно від обраної конкурентної стратегії.

Актуальність обраної теми дослідження полягає в тому, що управління конкурентними перевагами підприємства виступає однією із головних категорій ринкової економіки, адже є основою формування та забезпечення покращення економічного становища держави. Саме тому, в сьогоденних умовах, конкурентні переваги окремих підприємств набувають великого значення при створенні та реалізації стратегії розвитку економіки України в напрямку входження до європейського співтовариства.

Оскільки, покращення формування та управління конкурентними перевагами підприємства повинні спричинити зменшення витрат виробництва, підвищення якості продукції, збільшення рівня продуктивності праці, прискорення темпів науково-технічного прогресу, ефективне використання ресурсів, забезпечення гнучкості виробничого процесу, що в свою чергу, надасть можливість вирішити низку поставлених перед ними завдань, щодо виходу їхніх товарів та послуг на європейські ринки.

Сучасний стан розвитку економіки характеризується динамічними змінами у зовнішньому середовищі, зміною вимог споживачів до характеристик товарів та послуг і посиленням конкурентної боротьби, що зумовлює необхідність пошуку джерел формування конкурентних переваг.

Проблема визначення сутності, формування та реалізації конкурентних переваг висвітлюється у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як А. Сміт, Д. Рикардо, М. Портер, Ж.Ж. Ламбен, Г.Л. Азоев, Д.О. Барабась, М.І. Книш, Р.А. Фатхутдінов, З.Є. Шершньова та інші.

Водночас у літературі з проблеми, що досліджується, відсутній єдиний погляд на сутність та джерела формування і реалізації конкурентних переваг, а тому в даному питанні ми спробуємо здійснити зіставлення та узгодження поглядів науковців на сутність та джерела формування конкурентних переваг і відображення власного погляду на сутність цієї категорії.

Метою дослідження є обґрунтування особливостей управління конкурентними перевагами сучасного підприємства.

Завдання, зумовлені метою дослідження, полягають у наступному: визначення сутності категорії конкурентна перевага, класифікація конкурентних переваг за Майклом Портером, та конкретизація основних вимог до конкурентних переваг залежно від обраної конкурентної стратегії

Об'єктом дослідження є процес формування та управління конкурентними перевагами сучасного підприємства.

Предметом дослідження є чинники та методологічні аспекти управління конкурентними перевагами підприємства в сучасних умовах.

Еволюційний розвиток змістовних складників терміна «конкурентні переваги» багато в чому відповідає еволюційним етапам поглядів на сутність категорії «конкуренція». Центральне місце в конкурентній теорії поряд із категоріями «конкуренція» та «конкурентоспроможність» займає категорія «конкурентна перевага». Але, незважаючи на це, в літературі відсутній єдиний погляд на сутність цієї категорії. Аналіз наявних поглядів свідчить про значні розбіжності у трактуванні (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення авторами сутності категорії «конкурентна перевага»

№ п/п	Визначення	Автори
1	2	3
1	Конкурентні переваги – це сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства у конкуренції, продуктивність використання ресурсів тощо [1]	М. Портер
2	Конкурентна перевага – це особливості чи властивості (атрибути) товару чи торгової марки, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Така перевага визначається порівнянням із найкращими (найбільш небезпечними, пріоритетними) конкурентами [2]	Ж.-Ж. Ламбен
3	Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, що можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу). Конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей, це – факт, який фіксується в результаті реальних та беззаперечних уподобань покупців [3]	Г.Л. Азоев
4	Конкурентна перевага – певна ексклюзивну цінність, властива системі, яка надає їй перевагу над конкурентами [4, с. 200]	Р.А. Фатхутдінов

1	2	3
5	Конкурентні переваги – це характеристики, властивості товару або торгової марки, які створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами. Ці характеристики (атрибути) можуть бути найрізноманітнішими і стосуються як самого товару (базової послуги), так і додаткових послуг, що супроводжують базову, а також форм виробництва, збуту або продажів [5]	В.Д. Немцов
6	Конкурентні переваги – такі характеристики діяльності підприємства, якісні або кількісні індикатори його ринкової позиції, які забезпечують підприємство доходами, що перевищують середньогалузевий рівень, а також відповідні показники конкурентів [6]	Н.П. Теслюк
7	Характеристики чи властивості, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами [7, с. 50]	А.В. Войчак, Р.П. Камишніков
8	Фірма має конкурентну перевагу, коли вона краще за своїх суперників переборює сили конкуренції та виконує роботу із залучення покупців [8]	М. Книш
9	Під конкурентною перевагою варто розуміти позитивні відмінності підприємства від конкурентів у деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання у довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються [9]	Ю.Б. Іванов
10	Конкурентними перевагами є ті активи і сфери діяльності, які стратегічно важливі для підприємства і дають йому змогу перемагати у конкурентній боротьбі [10, с. 77]	С.П. Гаврилюк
11	Сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності, безпосереднє послаблення конкурентів і вплив на зміну ринкового середовища [11, с. 33]	О. Зозульов
12	Конкурентні переваги – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми видів ресурсів, які поділяють на зовнішні (базуються на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для покупця) та внутрішні (засновані на перевагах фірми щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів) [12]	І.З. Должанський та Т.О. Загорна
13	Конкурентні переваги у сфері виробництва – це здатність підприємства зміцнювати конкурентну позицію, пристосовувати види діяльності до обраної стратегії, обирати ефективну політику відносин із конкурентами, швидко реагувати на зміни у конкурентному середовищі діяльності. Іншими словами, конкурентні переваги підприємства полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій [13, с. 92]	П.С. Смоленюк
14	Конкурентними перевагами підприємства є сукупність комбінацій наявних у нього ресурсів (сировинних, просторових, трудових, управлінських, технологічних, інформаційних, маркетингових та ін.) та способів їх використання, які забезпечують йому ширші можливості виробництва і реалізації продукції порівняно з його конкурентами [14, с.53].	А.О. Левицька
15	Конкурентна перевага є концентрованим проявом переваги над конкурентами в різних сферах (видах) діяльності підприємства. Іншими словами, конкурентні переваги фірми полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій [15]	Д.О. Барабась
16	Конкурентна перевага – це рівень компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спроможності, а також його окремих складників – технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного та поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результатуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [16]	З.Е. Шершньова
17	Конкурентна перевага – ступінь відмінності від конкурента як внутрішнього (за рахунок перевершення конкурента в управлінському, організаційному, виробничому, фінансовому, маркетинговому та інформаційному аспектах), так і зовнішнього походження, спрямований на забезпечення стійкої конкурентної позиції на довготривалий період	Авторський підхід

Отже, на основі вище зазначених трактувань нами представлено своє бачення визначення конкурентної переваги – ступінь відмінності від конкурента як внутрішнього (за рахунок перевершення конкурента в управлінському, організаційному, виробничому, фінансовому, маркетинговому та інформаційному аспектах), так і зовнішнього походження, спрямований на забезпечення стійкої конкурентної позиції на довготривалий період.

М. Портер пропонує вважати конкурентні переваги джерелом перемоги або поразки у конкурентній

боротьбі, акцентуючи увагу на ресурсному аспекті формування конкурентної переваги (див. табл. 2) [1].

Таблиця 2

Класифікація конкурентних переваг за Майклом Портером [1, 20, 24]

Класифікація	Характеристики	Особливості
1	2	3
I. По відношенню до системи (організації, країни)	А. Зовнішні	сприятливий клімат
		якісна інфраструктура регіону
		стабільна політика системи
		сучасна інформаційна сітка країни
	Б. Внутрішні	прийняті суспільством цінності організації
		модульна автоматизована технологія
		кваліфіковані кадри організації
II. Сфера переваг	А. Природно-ліматичні	країна, багата природними ресурсами
		екологічно вигідне географічне положення країни
		помірно-континентальний клімат
	Б. Соціально-політичні	сталі ринкові відносини в країні
		стабільна політична ситуація в країні
		відрегульована законодавча система в країні
		низький рівень злочинності в країні
	В. Технологічні	висока питома вага прогресивного обладнання в організації, галузі, країні
		високий рівень автоматизації виробництва і управління
		низький рівень зносу основних виробничих фондів
		високий рівень нових інформаційних технологій на основі електронізації
		висока питома вага патентів країни у світовому масштабі
		мобільність технологій
	Г. Культурні	цінності країни, організації, які орієнтовані на духовний розвиток особистості
		висока організаційна культура
		наявність у країні культурних цінностей світового значення
	Д. Економічні	стійка податкова система
		стійка система регулювання економіки
		застосування в організації методів моделювання і дослідження операцій
		наявність стратегії забезпечення економічної безпеки країни
		якісна кредитно-фінансова система країни
		висока кваліфікація кадрів
		достатнє фінансування НДКР та освіти
		пріоритет у стратегіях майбутніх інтересів
III. Сутність чинника переваги	А. Якість товару (послуги)	відома в світі/країні торгова марка
		висока надійність об'єкту
		гарний і сучасний дизайн
		комфортність
		оптимальна продуктивність
		екологічність
	Б. Ціна товару або послуги	низькі витрати виробництва за рахунок використання ефекту масштабу
		високий рівень уніфікації
		безвідходна технологія
		висока конкуренція між постачальниками
		наявність товарів-замінників
		високий рівень конкуренції між виробниками даного товару

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

	В. Затрати споживача	менший порівняно із конкурентами питомий розхід ресурсів на експлуатацію товару
		висока ремонтоздатність товару
		автоматизована система обліку відмов і затрат у споживача
	Г. Якість сервісу товару	високий рівень конкуренції у виробників даного товару
		надійний імідж виробника
		обґрунтовані гарантії у супроводі документів
		наявність станції гарантійного обслуговування товару
		якісна інфраструктура ринку
IV. Метод або спосіб отримання переваги	А. По спадковості (об'єктивно)	природні ресурси країни
		відома торгова марка товару
	Б. Навчання	кваліфіковані фахівці з окремих напрямків і галузеві науки та практики
		винахідники
	В. Впровадження інновацій	створення товарів на основі патентів
		впровадження патентованої нової технології
		впровадження ноу-хау в менеджменті
		освоєння нового ринку
	Г. Переміщення	впровадження нової технології в область реклами товару
		переїзд працівника в місто з розвинутою інфраструктурою
V. Місце реалізації переваги	А. Робоче місце	переміщення організації в регіон із хорошими кліматичними умовами і дешевою робочою силою
		логістична система «just-in- time» (точно в термін)
		наукова організація праці
	Б. Організація	автоматизоване робоче місце
		система менеджменту зорієнтована на досягнення конкурентоздатності
		висока конкуренція на «вході» організації
	В. Регіон	система автоматизованого проектування (САП)
		якісна виробнича інфраструктура регіону
		екологічність регіону
	Г. Галузь	стійка кредитно-фінансова система в регіоні
		висока конкуренція в галузі
		вертикальна і горизонтальна інтеграція в галузі
		наявність галузевого центру науково-технічної інформації
	Д. Держава	наявність галузевого патентного центру
		дія державної програми підвищення конкурентоздатності держави
	Ж. Світова співдружність	наявність стратегічних (на 15-20 років) програм розвитку окремих галузей і держави в цілому
		високий рівень уніфікації і стандартизації різних сфер діяльності
		захист прав людини
		інтеграція та кооперація
		взаємодопомога держав
VI. Час (тривалість) реалізації переваги	А. Стратегічні чинники	захист планети Земля
		застосування випереджувальної бази порівняння при плануванні оновлення товару на п'ятирічний термін
		підвищення кваліфікації кадрів
		розвиток НДКР
		нові модульні технології
		економічна політика орієнтована на експорт
		прогресивна екологічна політика

VII. Вид ефекту отриманого від реалізації переваги	Б. Тактичні чинники	сучасна система реклами
		ефективна система мотивації праці
		дотримання графіка ремонту обладнання
		запозичення у конкурентів ноу-хау в області менеджменту
	А. Науково-технічний	отримання патенту
		збільшення питомої ваги прогресивних технологічних процесів
		освоєння нових інформаційних технологій
		освоєння ресурсозберігаючих технологій
	Б. Екологічний	зменшення викидів в атмосферу, ґрунт, воду шкідливих компонентів виробництва
		зменшення відходів виробництва
		підвищення ергономічності виробництва
		підвищення екологічності товарів, які виробляються
		автоматизація моніторингу ОПС
	В. Соціальний	зростання прибутку на одного працівника проти конкурентів
		підвищення безпеки праці
		покращення умов праці і відпочинку
		збільшення тривалості життя робітників
		підвищення освітнього рівня робітників
	Г. Економічний	приріст об'ємів продажу
		приріст питомого прибутку
		скорочення терміну окупності інвестицій

Джерело: побудовано автором на основі аналізу [20, 24].

За М. Портером конкурентні переваги діляться на два основних види: більш низькі витрати та диференціація (неповторюваність) товару. Більш низькі витрати показують здатність фірми розробляти, виробляти і продавати ідентичні товари з меншими затратами проти конкурентів. Диференціація (неповторність) товару – це властивість підприємства постачати на ринок унікальний цінний щодо якості товар, який відповідає особливим споживачьким вподобанням, або добре організоване обслуговування після реалізації товару.

Конкурентні переваги повинні відповідати таким вимогам, щоб виступати стратегічними чинниками успіху: по-перше: знайти свою унікальну торгову марку і підтримувати її тривалий час; по-друге: віднайти унікальні ресурси підприємства, які не зможуть підробити або імітувати конкуренти; по-третє: виробляти товари, які б задовольнили специфічні потреби певної групи клієнтів.

Отже, основою успіху є виробити (чи виховати) у споживача розуміння цінності вашого товару чи послуги по відношенню до пропозицій конкурентів на ринку.

Основні вимоги до конкурентних переваг в залежності від обраної підприємством конкурентної стратегії подані у таблиці 3.

Отже, саме вибір провідної конкурентної стратегії визначає адекватний набір конкурентних переваг. З урахуванням особливостей конкурентної боротьби в бізнес-середовищі, чинників, які впливають на ефективність та стабільність конкурентних переваг підприємства, дозволять сформувати їх ефективну систему.

Конкурентне ринкове середовище потребує від підприємства регулярного вдосконалення. Для того, щоб бути економічно ефективним, підприємство повинно мати конкурентні переваги.

Таблиця 3

Основні вимоги до конкурентних переваг залежно від обраної конкурентної стратегії

Основні вимоги до конкурентних переваг	Конкурентна стратегія	
	Стратегія економії на витратах	Стратегія диференціації
Техніко-технологічні чинники	устаткування повинно бути відносно дешеве, масового виробництва, а переобладнання для вироблення нової продукції вимагає мінімальних витрат	устаткування часто унікальне, високоточне і замовляється винятково для випуску даної продукції, з використанням «ноу-хау» або запатентованих розробок
Якість сировини чи матеріалів	підприємство повинно мати доступ до дешевого і легкого в обробці матеріалу прийнятної якості або шукати дешевші замітники цих матеріалів	продукт чи товар, виготовлений з унікального, рідкісного, дорогого матеріалу несе в собі нові властивості, які мають для споживача більшу цінність і той, в свою чергу, готовий платити за них більше

Інновації	підприємство використовує уже відомі наукові розробки аналогічні тим, якими користуються конкуренти, але важливим є не пропустити прориву в технологічній сфері, який може відкрити дорогу до зниження цін конкуренту	як правило, підприємство має свій науковий центр, який розробляє нові технології виробництва, в основі яких лежать наукові відкриття, а тому «ноу-хау» в цій ділянці є значними. Інновації дозволяють значно удосконалити товар, зробити його цікавішим для споживача або впровадити у виробництво та запропонувати ринку цілком новий продукт
Високий ступінь автоматизації й механізації виробництва	дозволяє більш продуктивно використовувати робочу силу і збільшити ефективність виробництва, що супроводжується зниженням витрат	акцент робиться на унікальність технології, що вимагає мінімального втручання людини. Також унікальності можна досягти використовуючи ручну працю
Чинники економічного характеру	конкурентні переваги досягаються за допомогою ефекту масштабу, який забезпечує підприємству істотно нижчі питомі витрати за рахунок великих обсягів виробництва проти підприємств з поодиноким,	при виробництві продукції, конкурентна перевага забезпечується використанням висококваліфікованої робочої сили. Це, в свою чергу, спричиняє збільшення витрат. Однак, при
	дрібно- і середньосерійним типами виробництва. Це дозволяє їм вдало конкурувати за ціною	виготовленні товару з унікальними, якісними характеристиками, який залучає своєю цінністю і новизною споживача, витрати є виправданими
Організація виробничого процесу	перед кожним працівником ставиться завдання із чітко визначеним алгоритмом його виконання. Жорсткий графік роботи, контроль здійснюється на кожному етапі виробничого процесу, що вимагає великої чисельності управлінського апарату. Організація розбита на велику кількість підрозділів, кожен із яких виконує невелику частину роботи за відсутності безпосереднього зв'язку з іншими підрозділами	перед співробітниками ставиться лише кінцева мета, а шлях реалізації залежить від виконавця. За даної стратегії створення унікального товару, який би забезпечив конкурентні переваги покладається на новітні технології «ноу-хау» плюс висококваліфіковані кадри. Контроль виробничого процесу здійснюється на кінцевому етапі шляхом тестування (апробації) нового товару
Соціально-психологічні чинники	необхідна строга виробнича дисципліна й адаптивне застосування системи заохочень і штрафів для забезпечення безперебійної роботи і випуску якісного товару	необхідно створити сприятливий психологічний клімат для творчої праці. Бо саме це є запорукою успіху
Природно-кліматичні і географічні чинники	позитивну роль відіграє близькість до джерел ресурсів. Наявність розвинутої транспортної інфраструктури дозволить мінімізувати або, навіть, зменшити транспортні витрати, а хороша інфраструктура зв'язку забезпечить мінімальні накладні витрати. Сприятливий психологічний клімат дозволяє мінімізувати витрати на створення необхідних умов праці	важливого значення набуває розташування підприємства в регіонах з унікальними родовищами сировини. Також тут важливим є вигідне транспортне розміщення, що дозволяє легко отримувати сировину та постачати її на ринок

Основними шляхами їх отримання є такі:

- стати кращим самому через вживання заходів щодо удосконалення власної діяльності та підвищення її ефективності;
- безпосередньо послабити конкурентів;
- змінити ринкове середовище.

Оскільки реалізація останніх двох напрямків потребує значних зусиль, основним засобом отримання конкурентних переваг залишається підвищення ефективності власної діяльності.

Пошук шляхів покращення ефективності роботи та подальшого розвитку підприємства було б доречним здійснювати через поглиблений аналіз всіх складових його діяльності із визначенням його конкурентних

переваг та формуванні на їх основі стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 715 с.
2. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. Перев. с англ. под ред. В.В. Колганова. - СПб.: Питер. - 2004. - 800 с.
3. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий подход // Проект Российско-Европейского центра Экономической политики (РКЦЭП). - М., 2005. - 52 с.
4. Данилов И.А., Волкова Е.В. Ретроспективный анализ трактования терминов «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными учеными / Вестник Челябинского государственного университета. - 2010. - № 3(184). - С. 132.
5. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. - 2-е изд. - М.: Типография «Новости», 2010. - 256 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. - 892 с.
7. Немцов В.Д. Стратегический менеджмент: [навч. посібн.] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. - К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. - 539 с.
8. Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг // Економіка, фінанси, право. - 2005. - № 11. - С. 17-20.
9. Войчак А. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. Войчак, Р. Камишніков // Маркетинг в Україні. - 2005. - № 2. - С. 50-53.
10. Кныш М. Конкурентные стратегии : учеб. пособие. / М. Кныш. - СПб., 2000. - 284 с.
11. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: Монография - Х.: ХГЕУ, 1997. - 246 с.
12. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії туристських підприємств / С.П. Гаврилюк // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. - 2001. - № 4. - С. 76-80.
13. Зозулев А. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия / А. Зозулев // Экономика Украины. - 2003. - № 8. - С. 33-38.
14. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І.З.Должанський, Т.О.Загорна. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 384 с.
15. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. - 2012. - № 2. - С. 91-97.
16. Левицька А.О. Конкурентні переваги підприємства: сутність та джерела формування / Левицька А.О. // Вісник Хмельницького національного університету - 2012. - № 4, Т. 1. - С. 51-54.
17. Барабась Д.О. Управління конкурентними перевагами підприємства (на прикладі підприємств швейної галузі). Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 - Економіка, організація і управління підприємствами. - Київ, 2003. - 226 арк. - Бібліогр.: арк. 186-201. - На правах рукопису.
18. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / Шершньова З.Є. - К.: КНЕУ, 2004. - 699 с.
19. Лапидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. университет управления; Национальный фонд подготовки кадров. - М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. - 432 с.
20. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ.-М.: Международные отношения, - 1993. - 896с.
21. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие / П.С. Завьялов - М.: ИНФРА-М, - 2002. - 496с.
22. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. - 2-е изд. - М.: Эксмо, 2005. - 544с.
23. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.my-market.ru/market_20.html
24. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 452с.

Юлія Костеник, 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,

Наук. кер. – Скрипник М.Є.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості ліцензування торговельної діяльності в Україні

У статті розглянуто поняття ліцензії на проведення торговельної діяльності. Досліджено порядок придбання ліцензії. Визначено основні принципи у сфері ліцензування. Проаналізовано повноваження органів державної влади щодо ліцензування в торговельній діяльності.

Торговельна діяльність в Україні в сучасних умовах є однією з найпоширеніших форм підприємництва.

Ліцензування являється одним із методів адміністративно-правового регулювання торговельної діяльності. Публічно-правове обмеження ініціативи учасників торговельних відносин здійснюється з метою охорони прав та інтересів держави, самих учасників господарювання та фізичних осіб – споживачів, воно виникло одночасно зі становленням ринкових відносин і продовжує розвиватися та вдосконалюватися. Ліцензування не обмежує права фізичних та юридичних осіб на здійснення підприємницької діяльності, що гарантовано Конституцією України, а встановлює додаткові вимоги, які учасники торговельних відносин мають виконувати з метою захисту публічних інтересів держави, суспільства та приватних інтересів громадян.

Необхідність державного управлінського впливу на сферу торговельної діяльності пояснюється підвищеними вимогами до суб'єктів господарювання, особливістю відчуження певних видів товарів, неконтрольований обіг яких може становити потенційну небезпеку для держави в цілому, публічного порядку, життя та здоров'я громадян, а також тими завданнями і функціями, що покладаються на органи державної влади щодо контролю за обігом певних товарів.

Питанням про ліцензування торговельної діяльності, розглядала велика кількість українських та зарубіжних вчених, зокрема О.М. Олейник [1], В.Б. Авер'янов [2], С.С. Вітвіцький [3], В.К. Колпаков [4], І.Л. Радик [5], Н.В. Хорошак, О.М. Бандурка, А.С. Ластовецький, О.Л. Копиленко, О.Т. Зима, О.Ф. Андрійко, Р.А. Калюжний, В.М. Марчук, Н.М. Мироненко, П.М. Чистяков, А.І. Шпомер та інші.

Порядок організації та здійснення торговельної діяльності в Україні передбачає виконання суб'єктами господарювання певних вимог і норм, встановлених чинним законодавством. Ці вимоги і норми залежать від багатьох чинників: виду товарів, місць і форм торгівлі, порядку розрахунків з покупцями тощо.

Ліцензування торговельної діяльності є засобами державного регулювання, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері і захист економічних, соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів. Для здійснення торгівлі окремими видами товарів згідно чинного законодавства необхідна наявність спеціального дозволу – ліцензії.

Ліцензія – це документ державного зразка, що засвідчує право суб'єкта – ліцензіата на здійснення зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом певного терміну за умови виконання ліцензійних умов [6, с.14].

Формування та порядок зарахування плати за видачу ліцензії, а також строк дії ліцензії встановлюють:

- Кабінет Міністрів України;
- спеціально уповноважений орган з питань ліцензування;
- органи ліцензування.

Строк дії ліцензії для провадження господарської діяльності, що зазначені в Законі про ліцензування, крім окремих видів господарської діяльності, є необмеженим.

Ліцензія, що видана центральним органом виконавчої влади, надає право вести господарську діяльність на всій території України, а ліцензія, яка видана місцевим органом виконавчої влади – на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Принципи державної політики у сфері ліцензування:

- принцип єдиної державної системи ліцензування;
- принцип територіальності, згідно з яким дія ліцензії поширюється на адміністративну територію органу ліцензування, що її видав;
- принцип дотримання законності;
- принцип пріоритетності захисту прав, законних інтересів, життя і здоров'я людини, навколишнього природного середовища, захисту обмежених ресурсів держави та забезпечення безпеки держави;
- принцип рівності прав суб'єктів господарювання;
- принцип відкритості процесу ліцензування.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» ліцензуванню підлягають наступні [7]:

- виробництво і торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами;
- виробництво лікарських засобів, оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів);
- виробництво та ремонт вогнепальної зброї невійськового призначення і боєприпасів до неї, холодної зброї, пневматичної зброї калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду, торгівля вогнепальною зброєю невійськового призначення та боєприпасами до неї, холодною зброєю, пневматичною зброєю калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду;
- виробництво спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, індивідуального захисту, активної оборони та їх продаж;
- виробництво, оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами;
- виробництво вибухових матеріалів промислового призначення;
- виробництво ветеринарних медикаментів і препаратів, оптова, роздрібна торгівля ветеринарними медикаментами і препаратами;
- розробка, виготовлення і торгівля спеціальними технічними засобами для зняття інформації з каналів зв'язку, інших засобів негласного отримання інформації;
- діяльність, пов'язана з торгівлею піротехнічними засобами;
- торгівля рідним паливом з біомаси та біогазом.

Для одержання ліцензії згідно ст. 11 Закону, суб'єкт господарювання повинен подати до органу ліцензування заяву про отримання ліцензії за визначеними ліцензійними умовами. До заяви про видачу ліцензії додається виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

Орган ліцензування протягом трьох робочих днів з дня одержання заяви про отримання ліцензії встановлює наявність або відсутність підстав для залишення її без розгляду і в разі їх наявності приймає відповідне рішення протягом десяти робочих днів із дня отримання заяви та документів, які додаються до заяви.

Наступним кроком органу ліцензування є безпосередньо оформлення ліцензії не пізніше трьох робочих днів з дня надходження документа, яка підтверджує внесення плати за видачу ліцензії. Справляється разова плата в розмірі одного прожиткового мінімуму, виходячи з розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, що діє на день прийняття органом ліцензування рішення про видачу ліцензії, якщо інший розмір не встановлений законом.

Орган ліцензування також може відмовити заявнику у видачі ліцензії та анулювати її. Підставою для відмови може бути невідповідність зазначеної інформації в документах або невідповідність заявника згідно з наданими документами умов ліцензування.

Анулювання ліцензії органом, що видав ліцензію, може відбутися у випадках:

- виявлення недостовірних даних у заяві на видачу ліцензії або документах, що до неї додаються;
- передачі суб'єктом підприємницької діяльності ліцензії іншій особі;
- повторного або грубого порушення суб'єктом господарювання ліцензійних умов.

Таким чином, розглянувши основні аспекти ліцензування торговельної діяльності в Україні слід зазначити, що воно має важливе значення як для державного регулювання торговельної діяльності, так і для захисту прав споживачів. Ліцензування врегульовує господарські відносини і виступає своєрідним превентивним заходом та служить для запобігання негативним наслідкам діяльності монопольних організацій, захисту найважливіших сфер життя, внутрішнього ринку.

Список використаних джерел:

1. Олейник О.М. Правовые основы лицензирования хозяйственной деятельности [Текст] / О.М. Олейник // Законность. – 1998. - №10. – 490 с.
2. Авер'янов В.Б. Адміністративна реформа і правова наука [Текст] / В.Б. Авер'янов // Право України. – 2002. - №3. – 398 с.

3. Вітвіцький С.С. Державна реєстрація та ліцензування суб'єктів підприємницької діяльності: порівняльний аналіз [Текст] / С.С. Вітвіцький. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2002. – 520 с.
4. Колпаков В.К. Адміністративне право України [Текст]: підручник / В.К. Колпаков. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 752 с.
5. Радик І.Л. Правові проблеми екологічного ліцензування [Текст] / І.Л. Радик. – К. Істина, 2001. – 178 с.
6. Маляревський Ю.Д. Облік у галузях виробництва та послуг [Текст]: навч. посібн. / Ю. Д. Маляревський, М. С. Горьєва, Н. С. Пасенко та ін. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2012. – 352 с.
7. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015 р. №222-VIII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>

Іванна Кохан, 6 курс, спец. «Туризм», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості управління підприємством в сучасних умовах господарювання

Значення туристичного бізнесу постійно зростає. Це пов'язане із підвищенням його впливу на розвиток міжнародних зв'язків, поживлення економічного стану країни та окремих регіонів, можливість поповнення валютних надходжень. За рахунок проведення послідовної економічної та культурної політики між різними народами світу туризм виступає стабілізатором налагодження та укріплення відносин між державами, дійовим фактором посилення престижу країни в світовому співтоваристві, ділових колах.

Тенденції до зростання обсягів туристичних послуг актуалізують питання дослідження специфіки організації туристичної діяльності з метою забезпечення ефективної стратегії розвитку туристичного підприємства для утримання існуючих ринкових позицій та отримання додаткових конкурентних переваг. При цьому на перший план виходить проблема забезпечення підприємства релевантною системою управління, котра б враховувала можливість настання непередбачуваних кризових ситуацій та містила елементи превентивного захисту від їх негативного впливу. Туризм є однією з провідних та найбільш розвинутих галузей економіки. Через свій швидкий темп розвитку він визнаний економічним феноменом століття. Підприємство мусить обмежувати негативні дії зовнішніх чинників, що найбільш істотно впливають на результати його діяльності, або навпаки – більш повно використовувати сприятливі можливості. Мікросередовище було представлено силами, що мають безпосереднє відношення до підприємства і його підприємницьких можливостей, тобто постачальниками, клієнтами, маркетинговими посередниками, конкурентами і контактними аудиторіями.

В умовах сучасних економічних відносин підприємство є основною ланкою всієї економіки, оскільки саме на цьому рівні створюється необхідна суспільству продукція і виявляються послуги. При дослідженні підприємства як соціально-економічної системи дуже важливо забезпечити єдність функціонального, тобто поведінкового і структурного підходу. Виходячи з цілей дослідження цієї складної системи необхідно розглядати дві її складові – власне систему підприємства і зовнішнє середовище, в якому функціонує дана система.

Проблеми, пов'язані з удосконалення систем управління та особливостей механізмів, що використовуються в управлінні підприємствами та організаціями розглянуто у працях: М. Алімана, В. Апопії, С. Бабенка, О. Березіна, В. Гончаренка, Л. Дяченка, М. Кулакової, А. Куценко, І. Маркіної, Н. Міценко, А. Пантелеймоненка, М. Рогози, М. Туган-Барановського, Ф. Хміля, Л. Шимановської-Діанич та інших. Серед вітчизняних дослідників, різноманітні теоретико-методологічні та прикладні аспекти антикризового управління є предметом розгляду у роботах наступних науковців: З.Є. Шершньової, В.О. Василенка, В.Я. Захарова, Л.О. Лігоненка, А.Г. Грязнові, А.А. Бикова, Т.Н. Беляцької та ін.

Підприємство – це організаційно відособлений, самостійний господарюючий суб'єкт виробничої сфери народного господарства, який виробляє і реалізує продукцію, виконує роботи промислового характеру або надає платні послуги. Вагомий вплив на роботу туристичного підприємства має антикризове управління, оскільки в сучасних умовах існує вплив кризових явищ. У сфері туризму антикризове управління потребує особливої уваги з боку загальнокорпоративної управлінської стратегії, оскільки туристична сфера перебуває у значно більшій залежності від можливого ризику настання природних, екологічних, соціальних та політичних криз, аніж інші галузі національної економіки. Економічному обґрунтуванню антикризових програм. При цьому важливо чітко визначити зовнішні та внутрішні причини виникнення кризових ситуацій.

Окремі аспекти антикризового управління в туристичній сфері, зокрема інструменти антикризового управління туристичним підприємством та механізм їх реалізації в умовах гіперзалежності туристичної діяльності як від чинника сезонності, так і від системи інших некерованих чинників динамічного підприємницького середовища (природнокліматичних, соціально-культурних, санітарно-епідеміологічних, політико-правових тощо) [1,5].

Підприємство як основна організаційна ланка національної економіки постійно розвивається відповідно до вимог (рис. 1).

Успішне управління діяльністю не може бути досягнуто без відповідного управління людьми. Останнє означає діяльність по керівництву персоналом. Цю сферу управління часто називають працею керівника.

Туристичному підприємству притаманні ознаки відкритої системи, тобто воно залишається у взаємозв'язку з природним (натуральним) та суспільним оточенням. Середовище підприємства, передусім макроекономічне, визначає правила гри. Перспективні можливості розвитку туристичного підприємства зосереджені в оточенні, яке володіє відповідним потенціалом. Йдеться про внутрішній потенціал підприємства, беручи за основу його інтереси, у тому числі прибуток та позицію на ринку в тривалій перспективі. Підприємство має відповісти на питання, що стосуються власного становища в оточенні. В умовах жорсткої конкурентної боротьби на туристичному ринку, зрослої невизначеності й ризику у прийнятті рішень, від уміння спостерігати за змінами в структурі туристичного попиту, збирання, оброблення і використання інформації про економічну кон'юнктуру ринку, дослідження поведінки конкурентів, змін у каналах дистрибуції тощо залежить успіх процесу управління підприємством, його конкурентні переваги та можливості розвитку[3].

ВИМОГИ

- використання досягнень науково-технічного прогресу і забезпечення на цій основі високого техніко-економічного рівня виробництва і продукції, що випускається;
- маневреність і мобільність, тобто спроможність в короткі терміни переключатися з виробництва одних видів виробів на інші і випускати їх в потрібних ринку кількостях;
- раціональне використання всіх видів ресурсів, забезпечення високої ефективності виробництва;
- забезпечення оптимальних умов праці і соціального розвитку колективу підприємства;
- екологічність всіх видів діяльності.

Рис. 1. Вимоги щодо розвитку підприємства

Однією з основних умов функціонування туристичного підприємства є організація і управління господарчими процесами, до яких належать: придбання засобів для надання туристичних послуг, формування і продаж туристичного продукту та надання окремих послуг, не заборонених чинним законодавством.

Беручи до уваги основні фази господарської діяльності туристичного підприємства та їх зв'язки з оточенням, можна виокремити функції[4]:

- підприємництва, яка пов'язана з підготовкою і представленням на ринок нових продуктів (як поодиноких послуг, так і їх пакетів), відкриттям ринкових ніш;
- визначені групи дій, завдяки яким можливе досягнення поставлених цілей.

Однією з основних умов функціонування туристичного підприємства є організація і управління господарчими процесами, до яких належать: придбання засобів для надання туристичних послуг, формування і продаж туристичного продукту та надання окремих послуг, не заборонених чинним законодавством.

Туристична пропозиція є складеним поняттям. У вузькому значенні вона означає обсяг благ і послуг, запропонований туристам для купівлі; у широкому - сукупність дій суб'єктів господарювання, які провадять діяльність щодо задоволення попиту туристів. Туристична пропозиція створює таку систему чинників місця призначення, як атракції та середовище, інфраструктура і послуги та доступність[2].

Особливість негнучкого характеру пропозиції в туризмі полягає в тому, що незважаючи на зниження ціни обсяг пропозиції туристичних послуг не може відповідно зменшитися. Це зумовлено насамперед ознаками послуг, передусім відсутністю можливості їх зберігання. Як наслідок, потенціал з надання послуг залишається у визначений час невикористаним, а виробники послуг змушені витратити кошти на його утримання.

У ситуації, коли зростання рівня цін сигналізує суб'єктам ринку про можливість збільшення пропозиції, основною перешкодою можуть бути фінансові обмеження. За умов існування цих обмежень збільшення попиту на кінцеві продукти та підвищення цін не можуть спричинити зростання обсягу їх пропозиції, вирішальним чинником якого є не більший попит і вища ціна, а реальна сфера господарювання, що створює обмеження, які за короткий час не можна усунути.

Зміна туристичної пропозиції є більш залежною від змін у туристичному попиті й більшою мірою впливає на сучасний ринок туристичних послуг. Це пояснюється тим, що туризм розвивається за умов гострої конкурентної боротьби, що безпосередньо позначається на обсязі та характері пропозиції. Окрім цього, суттєвий вплив має технологічний та організаційний поступ. Завдяки цьому туристична пропозиція сама по собі є чинником, який активізує та видозмінює попит.

Список використаних джерел:

1. Зельдович Б.З. Менеджмент : учебник /Б.З. Зельдович. – М. : Экзамен, 2007. –591 с.
2. Казначевская Г.Б. Менеджмент : учеб. пособ. для студ. вузов / Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова. – 3-е изд. – Ростов н/Д. : Феникс, 2007. – 378 с.
3. Менеджмент : навч. посіб. / за ред. С.І. Михайлова. – Вінниця : НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.
4. Правик Ю.М. Маркетинг туризму : підручник / Ю.М. Правик. — К. : Знання, 2008. — 303 с.
5. Ushanov P.V. "Anti-crisis management: the social and psychological aspects" //Dengi I kredit. – 2008. No. 6.

Максим Наумик, 6 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
Наук. кер. – Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Стратегічне управління як процес розвитку підприємства в умовах ринкових відносин

Стаття присвячена дослідженню особливостей стратегічного управління як процесу розвитку підприємства в умовах ринкових відносин. Визначено сутність основні складові стратегічного управління підприємством, етапи даного процесу та їх зміст.

Процес розробки й реалізації стратегії підприємства в науковій літературі поданий по-різному: автори виділяють етапи, що відрізняються ступенем деталізації, складністю суб'єкта господарювання і характером самого напрямку розвитку. Стратегія поширюється на довгострокові, перспективні дії суб'єкта господарювання. Можна сказати, що формулювання стратегії (моделі дій) та її інструментарій виступають ядром управління і

ознакою його якості.

Сутність стратегічного менеджменту на підприємстві визначається розв'язанням наступних завдань [1, с. 78]:

- аналіз середовища, створення бази для визначення стратегічного бачення та місії організації;
- постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення;
- вибір стратегії;
- реалізація стратегічного плану;
- оцінка результатів внесення змін у стратегічний план й методи реалізації.

Ці завдання логічно виникають одне з одного і характеризують послідовність впровадження стратегічного менеджменту на підприємствах. Для ефективної розробки стратегії організація перш за все повинна мати ясну концепцію свого бізнесу – бачення. Менеджеру необхідно ясно бачити характер діяльності свого підприємства на сьогоднішній день і у майбутньому, а також продумати довгострокову концепцію його розвитку на 5-10 років.

У загальному вигляді основні етапи стратегічного управління підприємством включають:

1. Вибір місії спрямований на визначення сенсу існування підприємства та його стратегічної позиції у зовнішньому середовищі. Якщо суб'єкт господарювання вже обрав місію і не збирається її коригувати, стратегічне управління починається з її аналізу і підпорядкування наступний дій головної меті створення підприємства.

2. Формулювання цілей передбачає встановлення довго-, середньо-, короткострокових цілей підприємства й постановку завдань, що спрямовані на їх досягнення.

На цьому етапі необхідно забезпечити вибір досяжних, несуперечливих, взаємопов'язаних цілей, які спроможні забезпечити досягнення головної мети суб'єкта господарювання.

3. Стратегічний аналіз спрямований на здійснення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища з метою визначення суттєвих факторів впливу на діяльність підприємства.

4. Визначення сильних, слабких сторін підприємства і можливостей та загроз з боку зовнішнього середовища необхідне з метою оцінки стратегічного потенціалу й конкурентних переваг підприємства і ключових факторів успіху в галузі [2, с. 231].

5. Аналіз і оцінка стратегічних альтернатив має на меті визначення можливих способів досягнення встановлених цілей підприємства.

6. Вибір стратегії передбачає обґрунтування тієї стратегії з множини альтернатив, яка приймається підприємством для реалізації як оптимальна з огляду на її результативність і ризикованість:

- оцінка існуючої стратегії та ідентифікація проблеми;
- формування варіантів стратегії;
- оцінка варіантів стратегії.
- вибір стратегічної альтернативи [2, с. 235-237].

Таким чином, альтернативність у стратегічному виборі пов'язана з об'єктивним існуванням багатоваріантності дій і можливостей досягнення цілей підприємства, які є незалежними одна від одної на шляху вирішення сформованих проблем. Для вирішення цих питань необхідно визначити й оцінити критерії, які допоможуть правильно вибрати стратегію. Критерії можуть бути об'єктивними або суб'єктивними, кількісними або якісними.

Метою керівництва на даному етапі є вибір стратегічної альтернативи, що максимально підвищить довгострокову ефективність підприємства.

7. На етапі розробки стратегії у вигляді бізнес-плану дається узагальнена оцінка дії всіх факторів, визначається позиція підприємства на ринку, напрямки стратегічної сегментації, особливості управління стратегічним набором, виявляються ситуації і стратегічні завдання, можливі способи їх вирішення.

8. Реалізація стратегії включає такі кроки:

- розробка (дослідження, вдосконалення) організаційної структури;
- вибір (перегляд, вдосконалення) системи управління підприємством;
- розробка внутрішньої і зовнішньої політики й тактики підприємства;
- побудова механізмів забезпечення стратегічного управління підприємством;
- розробка плану дій у непередбачуваних обставинах [3, с. 96-101].

Після вибору стратегії настає етап її здійснення з метою отримання запланованих результатів. Вимоги до процесу стратегічного управління на етапах розробки і реалізації стратегії мають свою специфіку. Якщо успішний вибір стратегії залежить від бачення бізнесу, адекватності аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, підприємницького мистецтва й досвіду, то реалізація стратегії вимагає вирішення різних управлінських завдань і визначається наявністю відповідних навичок, гнучкості мислення і швидкості реакції на зміни середовища.

Реалізація стратегії є найменш формалізованим етапом стратегічного управління і найбільш невизначеним з погляду кінцевого результату. Але все таки існують певні базові вимоги щодо технології управління цим процесом [4, с.235]:

- встановлення пріоритетності завдань стосовно розподілу ресурсів, формування організаційних відносин, забезпечуючих систем тощо;
- досягнення відповідності між обраною стратегією і організаційною структурою підприємства;
- приведення у відповідність з обраною для реалізації стратегією підходу до управління.

На етапі реалізації може виникати багато проблем зі слідуванням запланованим діям, які мають об'єктивні причини: перехід від проектування до практики управління стратегічним процесом, певне старіння окремих аспектів планів внаслідок тривалого проектування, зіткнення зі складністю і непередбачуваністю оточення тощо.

9. Контроль реалізації стратегії має на меті забезпечення якісного зворотного зв'язку через постійне відстеження одержуваних результатів, порівняння їх із цілями та підготовку висновків щодо ефективності діючої стратегії.

Тобто основою стратегічного управління підприємством виступають традиційні функції управління:

стратегічне планування, організація і мотивація, контроль і регулювання. Метою стратегічного планування є розробка стратегії розвитку, тобто визначення і обґрунтування моделі дій, вибір певних альтернатив, що відповідають вимогам зовнішнього середовища, можливостям і цілям підприємства. Організація і мотивація спрямовані на забезпечення ефективного формування стратегії розвитку шляхом створення певних організаційно-методичних умов. Особливо актуальністю ця функція управління набуває в умовах кризи, коли при бракуванні ресурсів, особливо фінансових, необхідне проведення відповідних змін і подолання наявного опору з боку персоналу. В такій ситуації важлива обґрунтована і здійснення мотивація працівників, яка сприятиме їх активізації і максимальній віддачі творчих і інтелектуальних здібностей. Функція стратегічного контролю дозволяє проаналізувати і оцінити стратегію з метою визначення рівня досягнення цілей. Здійснення стратегічного контролю також забезпечує зворотний зв'язок: за умов виявлення певних відхилень між запланованими і фактичними результатами відбувається коригування стратегії, тобто реалізується така управлінська функція, як регулювання [5, с. 216].

Основні управлінські функції пов'язані в єдиному процесі стратегічного управління через встановлення певних зв'язків з метою прийняття управлінських рішень. Однією з важливих цілей процесу формування стратегії розвитку є забезпечення взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовища.

Таким чином, завдання процесу стратегічного управління – це знаходити шляхи для покращання діючої стратегії і стежити за тим, як вона виконується. Обов'язки кожного менеджера – своєчасно визначати, коли необхідно вносити зміни в стратегію та способи їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Мартиненко М.М., Стратегічний менеджмент: Підручник. / М.М. Мартиненко, І.А. Ігнат'єва. – К.: Каравелла, 2006. – 320 с.
2. Минцберг Г. Школи стратегій / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревського. / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел – СПб: Издательство "Питер", 2000. – 336 с.
3. Смирнов Н. Н. Стратегический менеджмент. / Н. Н. Смирнов – СПб.: Питер, 2002. – 128 с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питерком, 1999. – 416 с.
5. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: Курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 288 с.

Яна Овачук, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф,
Наук. кер. – Вдовічен А.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Застосування стратегічного інструментарію в управлінні підприємством

У даній статті розкрито сутність стратегічного управління, досліджено популярні стратегічні інструменти в управлінні підприємством, та їх застосування в сучасних умовах господарювання. Шляхом аналізу теоретико-методичних засад обґрунтовано концептуальні положення вдосконалення управління підприємством на засадах застосування стратегічного інструментарію в умовах кризи.

Необхідною умовою успіху сучасного торговельно-виробничого підприємства виступає його здатність розробляти та ефективно використовувати стратегічний інструментарій управління. Ускладнення та динамізм глобалізаційних процесів, кризові явища, підвищення конкурентної боротьби вимагають формування дієвої системи управління підприємством. Запорукою успішності такої діяльності є застосування сучасних інструментів стратегічного управління.

Проблематиці методологічних досліджень з стратегічного управління присвячені наукові праці таких видатних вчених-економістів: І. Ансоффа, Г. Брукса, О. Вартакової, А. П. Градова, Дж. Гоуса, М. Джонсона, І. Г. Дітера, С. Ентоні, Ю. Б. Іванова, Р. Каплана, Ф. Котлера, Н. В. Куденка, Т. Лівіта, Л. Мейсела, Г. Мінцберга, А. П. Наливайка, Д. Нортон, Ю. Погорелова, М. Портера, П. Робертса. Дослідники визначили теоретичні аспекти сучасного розуміння сутності, форм та інструментів стратегічного управління підприємством. Автори розглядають стратегічне управління в загальних рисах, висвітлюючи лише окремі його аспекти. При цьому, мало уваги приділяється можливим різновидам стратегічного інструментарію в управлінні підприємством, зокрема, інструментарію, який був би придатний для системи управління сучасним підприємством.

Метою дослідження є розробка теоретико-методичних положень щодо визначення стратегічного управління та застосування різновидів його інструментарію в управлінні підприємством в сучасних умовах господарювання.

Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних **завдань**:

- розкрити сутність стратегічного управління;
- розглянути та проаналізувати застосування стратегічного інструментарію в управлінні підприємством;
- визначити найбільш ефективні стратегічні інструменти в системі управління підприємством;
- зробити висновок про можливість застосування сучасного стратегічного інструментарію в управлінні підприємством у сучасних умовах функціонування.

Виходячи з полісемії терміна «управління», ми трактуватимемо його як функцію організованих систем різного роду (біологічних, соціальних, технічних), що забезпечує підтримку певного режиму функціонування, збереження структури, реалізацію окреслених програм і досягнення цілей. Управління здійснюється на основі пізнання та використання притаманних системі й зовнішньому середовищу об'єктивних закономірностей і тенденцій задля забезпечення її ефективного функціонування та розвитку. У загальному значенні управління поділяється на три підвиди (складові): управління процесами в неживій природі (переважно в технічних системах) речами, управління біологічними процесами й управління суспільними процесами (людьми). Як уже зазначалося, в сучасних умовах господарювання та конкурентного середовища будь-яке управління повинно мати стратегічне спрямування [1, с.49].

Вважається, що ідеї стратегічного управління набули поширення, насамперед, на рівні підприємств, унаслідок «тихої управлінської революції», що відбулася в економіці США на початку 80-х років XX ст. Американські корпорації під час затяжної кризи постали перед проблемою неадекватності менеджерів ефективно керувати господарськими системами. На переконання деяких фахівців, у процесі пошуку виходу з

управлінської кризи сформувалася нова управлінська парадигма – стратегічне управління. Однак, сучасні науковці ще не дійшли згоди стосовно єдиної парадигми стратегічного управління [1, с.50].

З метою підвищення прибутковості, інноваційності, забезпечення високої якості продукції та послуг система управління підприємства потребує сучасних інструментів стратегічного управління, які дозволять проводити якісний стратегічний аналіз, передбачати та планувати зміни зовнішнього середовища, своєчасно реагувати та активно впливати на них. Потрібно також зазначити, що більшість підприємств в сучасних умовах господарювання стикаються з проблемою вибору конкретного стратегічного інструментарію, саме тому доцільно розглянути популярні інструменти стратегічного управління підприємством сьогодні, а також ефективність їх використання (табл. 1)

Таблиця 1

Популярні інструменти стратегічного управління

Стратегічний інструмент	Частота використання, %	Ефективність використання
Бенчмаркінг	76	3,82
Стратегічне планування	67	4,01
Визначення місії та бачення	65	3,91
Управління відносинами із споживачами	63	3,83
Аутсорсинг	63	3,79
Збалансована система показників	53	3,83
Сегментування споживачів	53	3,85
Рейнжиніринг бізнес-процесів	50	3,95

Інструментами, що є основою стратегічного управління для 60% опитаних менеджерів, сьогодні є стратегічне планування, бенчмаркінг, визначення місії та бачення, управління відносинами зі споживачами та аутсорсинг. Разом з тим, згідно зі розрахованими оцінками рівень задоволеності коливається досить суттєво. Так, найбільш ефективними інструментами, із задоволеністю на рівні 4,01, є стратегічне планування, сегментування споживачів (3,95) та визначення місії і бачення бізнесу (3,91). На наш погляд, така ефективність може бути пов'язана із простою застосування того або іншого методу та його правильного вибору [2].

На нашу думку, у більшості українських підприємств діє консервативний стан стратегічного управління, тобто, основними механізмами є зниження собівартості при підвищенні якості товару та скорочення виробництва і вихід на перспективніші ринки, проте у сучасних умовах мінливого конкурентного середовища головним завданням бізнесу стає швидке реагування на зміни та впровадження адекватних змін подальшої інтенсифікації своєї діяльності. Тому, існує нагальна потреба у застосуванні новітніх методів, технологій та інструментів адаптації підприємств до нових умов зовнішнього середовища, здатних найбільш повно реалізувати їх організаційно-управлінський та виробничий потенціал на ринку. Виходячи з даних таблиці 1, ми бачимо, що найбільша частка використання бенчмаркінгу, однак, щодо ефективності використання, то лідируючу позицію займає стратегічне планування.

Окрім цього, доцільним також буде застосування в управлінні підприємством концепції залучення працівників, яка набуває усе більшої популярності протягом останніх десятиліть. Зміна акцентів роботи з персоналом у цілому відповідає змінам стратегічного мислення, переходу до соціального менеджменту, а також концепції соціальної відповідальності бізнесу. Зростає значення кваліфікованих працівників при розробці та прийнятті стратегічних рішень, формуванні інноваційної політики компанії, пошуку джерел конкурентних переваг.

Кожний співробітник, залучений до процесу прийняття рішення, може відігравати одну з п'яти ролей [3]:

- ті, хто рекомендують рішення (збирають та оцінюють факти, отримують інформацію з відповідних джерел, рекомендують певні дії або формують альтернативні рішення);
- ті, хто беруть участь у дискусії (об'єднують факти і судження на основі вхідної інформації, аналізують альтернативи, роблять свій внесок у рекомендації),
- особи, що володіють значним досвідом та глибоким розумінням ситуації;
- ті, хто узгоджують рішення (підтверджують або стримують прийняття рішення, обґрунтовуючи необхідність їх більш глибокого доопрацювання);
- виконавці (відповідальні за реалізацію прийнятих рішень та проміжний контроль результатів);
- ті, хто роблять остаточний вибір (приймають остаточне рішення, спонукають до дії та підтверджують закінчення процесу розробки та прийняття рішення),
- особи, які є одночасно формальними та неформальними лідерами. Основні завдання, що вирішуються через залучення персоналу до процесу прийняття рішень, можуть бути такими:
 - ліквідувати вузькі місця, які часто виникають між підрозділами різних організаційних рівнів, регіональними та місцевими органами, виконавцями різних функцій;
 - підвищити якість прийняття рішень;
 - прискорити процес розробки та прийняття рішень, що приводить до більш швидкої реалізації функцій (наприклад, розробка продукту, вихід на міжнародний ринок тощо);
 - створити здорову дискусію (забезпечити конструктив) з найважливіших рішень через процеси, що забезпечують відчуття особистої продуктивності з мінімальним розчаруванням;
 - надати гнучкості процесу прийняття рішень, забезпечити швидку реакцію на зміни зовнішнього середовища та динамічні обставини.

Механізм застосування описаних вище методів стратегічного інструментарію передбачає акцентування уваги на різних аспектах діяльності підприємства, як на джерелах їх конкурентних переваг. Ці аспекти можуть перетинатися, а можуть бути спрямовані на різні функції та бізнес-процеси.

Так, з огляду на сказане вище, можна зробити висновок, що використання найпопулярніших стратегічних інструментів, їх комплексне застосування дозволить підприємствам сфокусуватися як на зовнішньому, так і на внутрішньому середовищі, а також поєднати класичні підходи до управління із сучасними методами, орієнтованими на розвиток та знання. Також, сучасні підприємства перебувають у постійному пошуку нових джерел конкурентних переваг, розробляючи та впроваджуючи різні стратегії. Незважаючи на різноманітність пріоритетів та стратегій розвитку, ефективність стратегічного менеджменту багато в чому залежить від ефективності застосування відповідних методів та інструментів.

Список використаних джерел:

1. Хитрова О.А. Міжнародні антикризові стратегії розвитку соціально-економічних систем в умовах глобального конкурентного середовища: дис. к-та екон. наук: 08.00.02 / Нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2016. 229 с.
2. Bilodeau B. Management Tools & Trends 2013 [Електронний ресурс] / D. Rigby, B. Bilodeau // Bain Brief. – Режим доступу: <http://www.bain.com/publications/articles/managementtools-and-trends-2013.aspx>.
3. Романенко О. О. Аналіз сучасних методів та інструментів стратегічного управління підприємствами [Електронний ресурс] / О. О. Романенко // Економічний нобелівський вісник. 2015. - № 1 (8).

Христина Фокшек, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Наук. кер. – Москальов А.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми функціонування малого бізнесу

В статті висвітлюється стан розвитку малого бізнесу в Україні. Зазначено фактори, що негативно впливають на темпи росту малого підприємництва і гальмують його подальший розвиток. Запропоновано альтернативи збільшення могутності цього сектору як одного з перспективних важелів ринкової економіки.

Малий бізнес є невід'ємним елементом ринкової системи, оскільки вони є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими складовими. Він є важливим рушійним фактором при формуванні конкурентоспроможного внутрішнього ринку, який задовольняє потреби населення у товарах та послугах повсякденного вжитку. Малий та середній бізнес сприяє зменшенню бідності в країні, зростанню зайнятості та збільшенню кількості населення, яке відноситься до середнього класу. Саме тому існує необхідність у розгляді, аналізі та оцінці сучасного стану та майбутніх перспектив функціонування малого підприємництва в Україні. Розвинутий малий та середній бізнес – це ознака прогресивної економіки. Саме так вважають в передових країнах світу.

Згідно зі шкалою ЄС, критерієм віднесення підприємств до тієї чи іншої категорії є кількість працівників: 1-9 осіб - дрібний бізнес, від 10 до 19 - малий, а великий бізнес починається з 249 працівників на підприємстві. В Україні малий та середній бізнес забезпечує 79% робочих місць. Серед усіх підприємств України малий та середній бізнес складає 99,8%. Таку інформацію поширює Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Але знову ж таки, найбільше запитань викликає градація. Для порівняння, в Німеччині малий та середній бізнес складає 99,7% всіх суб'єктів господарювання. Тобто, в Україні зараз навіть вищий показник. Також український малий та середній бізнес створює 59% доданої вартості, що теж перевищує аналогічні показники Польщі та Німеччини.

На сучасному етапі для України є важливим розвиток малих підприємств, оскільки держава з ними пов'язує свої надії на позитивні структурні зрушення у господарській системі, забезпечення економічного зростання та створення необхідних умов для становлення ринкової економіки.

Для більшості українських сімей малий бізнес є не лише сферою самореалізації та визначення власної позиції у суспільстві, але й середовищем виживання, оскільки під час економічної кризи умови життя населення значно погіршилися [1].

Зараз українське мале підприємництво має надії на міжнародні програми. В березні 2016 року Україна приєдналась до програми Євросоюзу з фінансування бізнесу COSME, яка принесла нашій країні 117 млн. євро на розвиток підприємництва. Також в Україні запрацювала програма Horizon 2020 від Європейської комісії. Щоправда змогу взяти участь в цій програмі отримали лише 4 українські компанії. З квітня 2017 року 250 осіб в Україні, які мають дохід не більше 10 млн. євро в рік і які ведуть діяльність не менше 3 років, мають змогу потрапити до програми від Німецького банку розвитку (KfW) та Німецько-Українського фонду (НУФ). Вони зможуть отримати інвестиційний кредит під 17% на 6 років. За умовами договору з НБУ, Ощадбанк спрямує кошти з програми на фінансування підприємств у виробничій сфері, сільському господарстві, енергоефективності, сфері послуг та інших [2].

В Україні розвиток сектору малого підприємництва наштовхується на безліч перепон, що перешкоджають нормальному розвитку підприємницької активності, тобто:

- висока чутливість суб'єктів сектору до несприятливих економічних факторів (інфляція, циклічні коливання, зміна кон'юнктури ринку);
- обмежений доступ до фінансових та кредитних ресурсів через значну нестабільність підприємств сектору;
- складність залучення висококваліфікованих фахівців;
- незбалансованість досвіду підприємця-початківця (достатній досвід у технології виробництва і недостатній у комерції, управлінні персоналом або навпаки);
- значний ступінь ризику банкрутства при розробці та впровадженні у виробництво нового виду продукції;
- короткий «життєвий цикл» суб'єктів сектору;
- надто висока вірогідність банкрутства на початковому етапі існування та інше.

Основними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні та її регіонах є:

- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва.;

- неймовірно важкий тягар оподаткування, що примушує багатьох суб'єктів малого підприємництва збочити в тіньову економіку;
- низькі темпи та перекося в процесі реформування власності;
- відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, як підприємництва в цілому [3].

Крім вище перерахованих проблем об'єктивного походження, з якими зустрічається мале підприємство в Україні, можна виокремити штучно створені проблеми, до яких відносять, перш за все, надмірну зарегульованість економічних процесів та організаційних процедур щодо створення та функціонування суб'єктів малого підприємництва, що пов'язана з проблемами реєстрації, ліцензування, контролю, системи обліку та звітності, різного роду зборів і платежів.

Спостерігаються також адміністративні обмеження підприємницької діяльності з боку органів місцевої влади, які пов'язані з необхідністю виконання підприємцями обов'язкових правил і процедур, що передбачені актами органів влади різних рівнів. Все це, а також невизначеність, заплутанність та часті зміни законодавства призводить до того, що легальні суб'єкти малого підприємництва стають збитковими.

Уповільнюються темпи приросту сектору, а значна частина реально виникаючих малих підприємств не реєструється і не звітує про свою діяльність державі, переходить в «тіньову економіку» внаслідок неможливості працювати в межах офіційної економіки [4].

Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згорання (в основному - через подальшу тінізацію) даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Тому виникає необхідність дієвої державної політики підтримки малого бізнесу. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному процесі.

Сьогодні процес реєстрації є дуже трудомістким і потребує значних фінансових витрат для нових підприємств. Велика кількість різноманітних податків та нестабільність оподаткування створюють суттєві труднощі для підприємців, тому варто спростити систему оподаткування.

Надмірні регулятивні вимоги, а також часті зміни в цих вимогах призводять до величезних витрат з боку українського приватного підприємництва. Спрощення регулятивних актів дозволило б знизити рівень корупції. Українські та іноземні інвестори вважають, що фінансові звіти, які існують зараз, дають чітке уявлення про фінансовий стан підприємства.

Така невизначеність утримує інвесторів від вкладань капіталу, які б за інших обставин були доцільними і прибутковими.

Виконання заходів щодо забезпечення розвитку малого підприємництва допоможе вирішенню соціально-політичних завдань; формуванню широкого прошарку дрібних власників (середнього класу), який є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства, і, відповідно, послаблення тенденції до соціальної диференціації населення [5].

Створення робочих місць, надання можливості працездатним людям можливості працювати та отримувати заробітну платню як ніколи важливе в тій ситуації, в якій опинилася Україна сьогодні. Зростання цін, падіння курсу гривні та втрата робочих місць через банкрутство великої кількості підприємств – величезна проблема, яку теперішній владі необхідно вирішувати.

Вирішенню значної частки проблем такого роду повинна сприяти держава за допомогою ретельно розробленої системи підтримки малого підприємництва.

Створення відповідного середовища потребує докорінної перебудови державної політики. Зокрема йдеться про створення правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Анацька І.Ю. Сучасний стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / І.Ю. Анацька // – Режим доступу. – Електронний ресурс: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_60
2. Терещенко С.А. Мале підприємство в умовах ринкового господарювання / С.А. Терещенко // Економіка і організація управління, № 1, 2013.
3. Державна служба статистики. – Режим доступу. – Електронний ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Феценко С.С. Сучасні проблеми розвитку бізнесу в Україні / С.С. Феценко // Управління розвитком, № 2, 2014.
5. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О.І. Тимченко // Ефективна економіка № 6, 2015.

Олександра Шанюк, 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер – Катана А.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль розвитку малого підприємництва Кіцманського району в економічному розвитку Чернівецької області

Мале підприємство є невід'ємною частиною будь-якої ринкової господарської системи. На малий бізнес припадає 90-95 % усіх підприємств та 50-60% валового національного продукту. Малі підприємства забезпечують робочими місцями 50-80% працездатного населення [1, с. 144]. Крім того, вони швидко реагують на коливання економіки, забезпечують розвиток конкуренції, сприяють послабленню монополізму, є основою для формування середнього класу, активні щодо інноваційної діяльності, легко адаптуються до місцевих умов, забезпечують насичення ринку товарами та послугами, сприяють соціально-політичній стабілізації суспільства, тобто відкривають простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь

суспільства та забезпечення добробуту громадян тощо.

Розвиток малого підприємництва є одним з пріоритетних напрямків регіональної політики і невід'ємною частиною програм соціально-економічного розвитку Чернівецької області.

Дослідженням даної теми і сприянню розвитку малого підприємництва в регіоні займалися такі вчені, як М.І.Малярчук, П.В. Боднар, Загородній А.Т., Н.А.Малиш, Л.А. Мартинюк Т.А. Говорушко, Кузьмін О.Є., Громяк Л.С. [3, с. 4].

Економічний розвиток окремої області в свою чергу залежить від розвитку економіки її районів, що також стосується малого підприємництва.

За даними Головного управління статистики у Чернівецькій області, станом на 01.01. 2016 р. в області функціонували 3903 малі підприємства [6, с. 9]. Серед районів Чернівецької області, найбільша кількість малих підприємств припадає на Кіцманський – понад 34 підприємства на 10 тис. населення [4, с. 10].

За підсумками оцінки соціально-економічного розвитку у 2016 році Кіцманський район посів друге рейтингове місце по десяти напрямкам, зокрема економічна ефективність – 6 місце. Держава активно підтримує мале підприємництво в Кіцманському районі. Підтримка здійснюється відповідно до заходів районної Програми розвитку малого і середнього підприємництва у Кіцманському районі. Для фінансування заходів даної Програми у 2017 році передбачено кошти з районного бюджету в сумі 35,0 тис. грн. [5].

Станом на 01.04. 2016 р., у Кіцманському районі налічувалося 243 діючі малі підприємства. В сільському господарстві були зосереджені 26% підприємств, торгівлі та громадському харчуванні – 23,8%, промисловості – 19,9%, будівництві – 6,1%, транспорті – 3,9%, інших сферах діяльності – 20,3%. На території району функціонувало 433 об'єкти торгівлі, 164 об'єкти ресторанного господарства та 176 підприємств побуто різних форм власності [2].

За січень-вересень 2016 року від суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі і малих підприємств, Кіцманського району надійшло 71,2 млн.грн. податкових платежів до бюджетів усіх рівнів [5].

Станом на 01.04. 2017 р., кількість малих підприємств зросла на 1,6% і становила 247 підприємств. На малих підприємствах було зайнято 1482 особи [5]. За звітний період суб'єкти малого та середнього підприємництва району сплатили всього податкових платежів сумою 17063,9 тис. грн., що складає 45,7% до бюджетів усіх рівнів [5].

У розвиток підприємництва Кіцманського району, серед районів області, спрямовано найбільше іноземних інвестицій – 15032,0 тис. дол. [4, с. 19]. Загалом, суб'єкти підприємницької діяльності району залучаються до участі у регіональних та державних замовленнях. За I квартал 2017 року суб'єкти малого і середнього підприємництва розмістили 378 замовлень на загальну суму 3544,2 тис. грн. Основними видами замовлень є постачання продуктів харчування у шкільні їдальні, садочки, лікарню [5].

У липні 2016 року на СП «Кіцманський комбінат хлібопродуктів» відновлено виробництво хлібобулочних та борошнених виробів. У 2017 році там було створено 6 нових робочих місць [8, с. 58].

Під урожай 2017 року сільськогосподарські підприємства району посіяли 6505 га. озимих зернових на зерно. Сільськогосподарські підприємства району у I кварталі 2017 року отримали 2039 тонн молока. Основними причинами суттєвого збільшення обсягів сільгоспвиробництва у 2017 році стало розширення площ інтенсивних садів (ПП «СФ «Інтерагроком») та впровадження передових технологій по виробництву молока у ТОВ АТЗТ «Мирне», СВК «Зоря» [5].

Промислові підприємства району за січень – березень 2017 року виробили продукції на суму 92,73 млн. грн., що на 1,3 млн.грн. менше ніж у січні – березні 2016 року. Найбільше вироблено продукції на ТОВ «УПГ-Інвест» – на суму 83,31 млн. грн., та на ДП «Неполовецький КХП» – 6,82 млн. грн. За січень-березень 2017 року реалізовано промислової продукції на суму 99,7 млн. грн., що на 163,1 млн. грн. менше, ніж за відповідний період 2016 року. Зменшення реалізації промислової продукції відбулось у зв'язку із відсутністю у ТОВ «Дюлер Буковина» договорів поставки готової продукції. Залишок готової продукції на складах становить 3089 тонн на суму 70,0 млн. грн [5].

В районі сформована автобусна маршрутна мережа, яка задовольняє потреби населення в пасажирських автоперевезеннях. За I квартал 2017 року в районі перевезено 402,8 тис. пасажирів (з урахуванням перевезень підприємцями-фізичними особами), що становить 88,0 % до відповідного періоду 2016 року. Пасажирооборот склав 9,0 млн. пас. км, що становить 144,5% до минулорічного показника [5].

Станом на 01.01.2017 року на території району нараховується 455 діючих об'єктів торгівлі та 172 об'єкти ресторанного господарства. Мережа закладів торгівлі та ресторанного господарства у порівнянні з 2015 роком зросла на 2,9% та 4,9% відповідно [5].

Протягом 2016 року підприємництво району активізувало роботу щодо інвестування власних коштів у нерухоме майно. Так, за звітний період в районі відкрито 7 магазинів, торговий кіоск, торгову точку м'ясних виробів, 3 об'єкти ресторанного господарства, пункт автострахування, аптеку та ветеринарну аптеку [9, с. 36].

Значну роль у поліпшенні підприємницького клімату в районі відіграє запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва. Протягом I кварталу 2017 року суб'єктами спрощеної системи оподаткування сплачено єдиного податку 6130,422 тис. грн., в тому числі юридичними особами 611,110 тис. грн. [5].

Спеціалістами районного центру зайнятості впродовж 2016 року проведено 35 семінарів за участю 350 роботодавців району. Також, проведено 11 семінарів з основ організації підприємницької діяльності за участю 111 безробітних району. Темі семінарів - "Від бізнес-ідеї до власної справи", "Як розпочати свій бізнес" [9, с. 36].

Кіцманський центр зайнятості посприяв у організації власної справи 6 безробітним та виплачено 103,7 тис. грн. одноразових допомог. Районним центром зайнятості організовано навчання громадян за напрямками, які дають змогу займатися індивідуально-трудою і підприємницькою діяльністю в сфері послуг, торгівлі, побуто, будівництва, громадського харчування. Протягом звітного періоду 3 безробітних навчались на курсах з

вивчення основ підприємницької діяльності. На замовлення роботодавців організовано курси цільового призначення, де навчалось 233 безробітних [9, с. 36].

Для розвитку та становлення малого підприємництва велике значення має формування відповідної ринкової інфраструктури. На даний час в районі функціонує 10 об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, зокрема: Центр надання адміністративних послуг при Кіцманській районній державній адміністрації, районний фонд підтримки підприємництва, інформаційно-консультативний центр, інформаційно-консультативна група при Кіцманському районному центрі зайнятості, Центр обслуговування платників податків, 2 філії кредитних спілок ("Буковинський альянс" та "Самопоміч"), 3 філії страхових компаній ("Оранта", "UNIQA" та "Ю.Бі.Ай."). Також, в районі є 18 відділень банків, а саме: 2 відділення ПАТ КБ "Приватбанк", відділення Unikreditbank, відділення ПАТ АБ "Укргазбанк", відділення ПАТ "Комерційний банк "Надра", відділення ПАТ "Апекс-банк", 12 відділень АТ "Ощадбанк" [9, с. 37].

Органами місцевої влади постійно ведеться робота з вирішення проблемних питань, які виникають також і в економіці. Серед них, основними є такі як:

- нестача власних коштів та капітальних вкладень у модернізацію виробничих потужностей;
- наявність промислових підприємств, що призупинили виробничу діяльність;
- низький рівень технологічного оновлення та модернізації підприємств з використанням інноваційної

складової, високі тарифи на ввезення новітнього обладнання, що стримує переоснащення та розвиток промислових підприємств.

З метою подолання цих проблем, протягом 2016 року розроблено інвестиційні проекти та подано на участь у регіональному конкурсі з відбору проектів, що змогли реалізуватись за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку у 2017 році.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України у 2016 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку виділено на реалізацію проектів для Чернівецької області 79,8 млн. грн. в тому числі для Кіцманського району 10,2 млн. гривень [9, с. 24].

Шляхом залучення коштів європейського співтовариства протягом 2016 року в рамках Проекту Європейського союзу та Програми розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду - III» реалізовувався економічний компонент «Економічний розвиток СОКу «Еко Перспектива» в с.Шижівці. Отримано кошти траншу в сумі 10,0 тис. дол. США, проведено тендер по придбанню трактора. Переможцем стало ТОВ «Укравтозапчастина» [9, с. 27].

Кіцманському району виділено субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій в сумі 4807,400 тис. грн., використано - 4799,461 тис. грн. на 18 інвестиційних програм (проектів) [9, с.24].

Вагомим здобутком стала перемога Кіцманської районної державної адміністрації в конкурсному відборі Спільної операційної програми «Румунія-Україна-Республіка Молдова» ENPI/CBC 2007-2013 із проектом трансграничного співробітництва «Використання європейського досвіду в боротьбі з ерозією ґрунтів», метою якого є збільшення обсягів товарного сільськогосподарського виробництва та зниження екологічної забрудненості ґрунтів.

Проект реалізовувався Кіцманською районною державною адміністрацією. Загальна вартість Проекту складає 1 693 561,50 євро, із якої внесок Європейського співтовариства становить 90,0% або 1 524 205,35 євро.

Відповідно до плану реалізації проекту Кіцманською райдержадміністрацією протягом 2016 року закуплено 10 одиниць спецтехніки на загальну суму 14 267 615 грн. без ПДВ, зокрема: 2 автогрейдер, 2 екскаватори дренажні, 2 екскаватори каналні з додатковими ковшами; 2 автомобілі-самоскиди вантажівки, 2 глибокорозпушувачі. Всі одиниці спецтехніки є новими [9, с. 22].

Відбулося впровадження інтенсивних ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур в СВК «Агрофірма Оршівська», ТОВ «Колосок-2», ТОВ «Валявське», СВК «Зоря», будівництво фруктосховища ПП «Інтерагроком» в с.Мамаївці потужністю 1500 тонн [9, с. 14].

Для ТОВ «Дюлер Буковина» виділено кошти в розмірі 39 млн.грн. на придбання обладнання для очисних споруд та реконструкцію виробничого цеху, для ПСП «Мамаївське» виділено 2,7 млн.грн. на будівництво двох складських приміщень [4, с. 8].

На 2017 рік заплановане відновлення виробництва на Лужанському МПД ДП «Укрспирт», освоєння виробництва нових конкурентоспроможних видів продукції та будівництво цеху з виробництва морквяного соку ТОВ «Дюлер Буковина», запуск нової лінії з виробництва альтернативних видів палива (пелет) ТОВ «Нова Енергія» [4, с.66].

Отже, в Кіцманському районі зосереджена найбільша кількість малих підприємств у порівнянні з іншими районами Чернівецької області. За рахунок податків, які сплачуються цими підприємствами, поповнюються бюджети всіх рівнів. Вагому роль вони відіграють в наданні населенню району робочих місць. В економічній сфері дії влади були зосереджені на подоланні існуючих проблем і перешкод на шляху до розбудови ринкової економіки, забезпечення системного зростання продукції у базових галузях, залучення внутрішніх та іноземних інвестицій, розширення внутрішнього ринку, здійснення заходів із детінізації економічних процесів. Аналіз соціально-економічного розвитку свідчить, що в районі вдалося не тільки утримати позитивні тенденції розвитку, але і забезпечити економічне зростання.

Проте, не дивлячись на активну державну підтримку та значний успіх в подоланні низки проблем, які стримували розвиток підприємництва Кіцманського району, невирішеною залишається ще одна, найважливіша, проблема – низький рівень фінансування! З районного бюджету виділяють замало коштів, для фінансування заходів Програми розвитку малого і середнього підприємництва. Тобто, для того, щоб в підприємств району не виникало таких проблем, як застаріле обладнання та нестача коштів для їх оновлення, необхідно виділяти більше коштів на фінансування заходів, щодо розвитку підприємництва!

Список використаних джерел:

1. Гой І. В. Підприємництво. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 386.
2. Здобутки підприємців Кіцманщини до дня підприємця: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kitsman.bukoda.gov.ua/news/zdobutki-pidpriemtsiv-kitsmanshchini-do-dnya-pidpriemtsya>
3. Кузьмін О.Є. Малі форми підприємництва. / Кузьмін О.Є. , Загородній А.Т., Громяк Л.С. – К.: Центр Європи, 1996. – с. 4-36.
4. Програма економічного і соціального розвитку Чернівецької області на 2017 рік : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oblrada.cv.ua>
5. Про підсумки соціально-економічного розвитку району за I квартал 2017 року: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kitsman.info/archives/6892>
6. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва у Чернівецькій області на 2017-2018 роки: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bukoda.gov.ua/page/regionalna-programa-rozvitku-malogo-i-serednogo-pidpriemnitstva-u-chernivetskii-oblasti-na-2017>
7. Яновська А. В. Малий та середній бізнес – 90% економіки України /Яновська А. В. – К.: Погляд, 2010. с. 18-22.
8. Катана А.В. Регулювання якості продуктів харчування на державному рівні / Катана А.В. – К.: Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2014. с. 207-210.
9. Виконання програми економічного і соціального розвитку Кіцманського району за 2016 рік: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gromady.cv.ua/km/rada/40/documents/section/28>
10. Громадсько-політичний тижневик Кіцманщини "Вільне життя": [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://freelife.cv.ua/arhiv/4169-rozvitok-malogo-serednogo-bznesu-na-kcmanschin.html>

Міжнародний лізинг як інструмент зовнішньоекономічної діяльності

У статті визначено поняття міжнародного лізингу та його специфічних особливостей, досліджено найвпливовіші міжнародні лізингові компанії, визначено проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин.

У сучасних стрімких умовах розвитку ринкових та економічних відносин вагоме значення надається лізингу як перспективного методу інвестування для суб'єктів господарювання. У розвинених країнах світу лізинг є одним важливих способів інвестування в економіку держави. В умовах постійного підвищення конкурентоспроможності підприємств лізинг став ефективним каналом збуту виготовленої продукції, тобто сприяє розширенню кола споживачів, а однією із найважливіших переваг є те, що завдяки міжнародним лізинговим операціям відкриваються можливості розвитку та удосконалення технологій. Провідні іноземні лізингові компанії пристосовуються до реальних потреб сучасної економіки за рахунок впровадження нових форм, методів та засобів надання лізингових операцій, намагаючись розширити перелік сфер застосування даних операцій.

Аналіз останніх наукових досліджень показує, що вивченням проблемам становлення та розвитку міжнародного лізингу займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Рябоконь Л. [1], Михальчук Л. [2], Є. Карбатова, Ю. Микуляк, Дунська А. [3], Ментух Н. [4], Черкаська Г. [7], Е. Коен, А. Пігу, В. Шелудько та інші [5; 8]. Але існує потреба в подальшому дослідженні перспектив розвитку ринку міжнародного лізингу та його ролі у розширенні реального сектору економіки країн, оскільки дане питання не є повністю вивченим.

Метою статті є визначення поняття міжнародного лізингу та його специфічних особливостей, дослідження найвпливовіших міжнародних лізингових компаній, визначення проблем та перспектив розвитку лізингових відносин.

Міжнародний лізинг набув широкої популярності серед суб'єктів господарювання в останні роки, адже зважаючи на досвід розвинених країн у сфері здійснення міжнародних лізингових операцій, позитивно впливає на внутрішнє законодавство.

Як у будь-якого складного економічного поняття у лізингу є безліч визначень. Відносно економічної сутності лізингу досі ще не існує єдиної думки економістів. Його зміст та роль в теорії трактуються по-різному. Одні розглядають лізинг як одну з форм кредитування підприємницької діяльності, другі цілком ототожнюють його з довгостроковою орендою або однією з її форм, яка в свою чергу зводиться до відносин найму або підряду. Перш за все, лізинг, – слово англійського походження, похідне від дієслова «to lease» – брати і здавати майно в тимчасове користування [1].

Варто зазначити, що перші сучасні лізингові компанії почали з'являтися в країнах Європи у 60-х роках минулого століття. У 1952 році в США виникла перша лізингова компанія «U. S. Leasing». Протягом перших двох років компанія орендувала машин більше ніж на 3 млн. дол. Обороти фірми перевищував капітал більше ніж у 150 разів [2].

За національною приналежністю учасників лізингової угоди лізинг поділяється на національний та міжнародний лізинг. В свою чергу, для національного та міжнародного лізингу існує велика кількість різновидів. Розглянемо детальніше поняття міжнародного лізингу, який є дієвим і реальним капіталозберігаючим способом фінансування вітчизняного виробництва з-за кордону.

Міжнародний лізинг – найперспективніший фінансовий інструмент, здатний ефективно розвивати виробництво, активізувати інвестиційний процес в країні. Міжнародний лізинг по суті представляє собою компромісний варіант співпраці українського підприємства, у якого немає засобів на модернізацію, і іноземного інвестора, який неохоче надасть цьому підприємству фінансові кошти, оскільки не має достатніх гарантій їх повернення [3].

Міжнародний лізинг має досить велику кількість різновидів, які залежать від класифікаційних ознак, які охоплюють склад учасників угоди, об'єкт лізингу, відносини між учасниками і розподіл обов'язків, спосіб фінансування об'єкта лізингу, характер лізингових платежів, намірів учасників лізингової угоди тощо.

Міжнародний лізинг поділяється на:

1. Прямий експортний (виробник чи торгова фірма продає майно лізингодавцю, який знаходиться в тій же країні; останній же укладає договір лізингу із зарубіжним лізингоодержувачем);
2. Прямий імпорتنний (зарубіжною країною являється постачальник)
3. Транзитний (перехресна оренда) – майно продається з-за кордону лізингодавцю, який укладає договір лізингоодержувачем, який проживає в третій державі.

Великий обсяг угод транзитного міжнародного лізингу контролюється переважно ТНК і банками, які мають дочірні лізингові фірми із широкою мережею зарубіжних філій і представництв, які взаємодіють з місцевими лізингоодержувачами [4].

При міжнародному лізингу принципово основним є те, що комерційні організації лізингодавця і лізингоодержувача повинні розташовуватися в різних країнах. Фінансовий характер міжнародного лізингу полягає в тому, що лізингодавець купуючи майно у продавця і надаючи його лізингоодержувачу на термін, який орієнтовано дорівнює строку амортизації майна, здійснюється фінансування майбутнього користування майном. У свою чергу, лізингоодержувач вартість майна шляхом здійснення періодичних лізингових платежів. Міжнародний лізинг обладнання, а особливо дороговартісного, дає змогу, не витрачаючи одразу значні грошові кошти, отримати суб'єктам господарювання якісне обладнання для ведення своєї діяльності, повертаючи поступово вартість наданого у лізинг об'єкту.

На міжнародному ринку існує велика кількість компаній, які займаються наданням міжнародних лізингових послуг, до прикладу, компанія Scania Credit AB (Швеція), надає послуги з міжнародного фінансового лізингу в

тому числі і в Україні. Договір лізингу укладається в євро та сплачується в євро безпосередньо до компанії Scania Credit AB. Фінансується нерозмитнена вартість техніки, тобто лізингоодержувач має сам та за свій власний рахунок провести повне розмитнення даної техніки. Умови лізингу наступні: строк лізингу – 1-4 роки (нова техніка), 1-3 роки (техніка, що використовувалась), авансовий платіж - 15-30% від нерозмитненої вартості, щорічне подорожчання 5-7% від вартості, залишковий (викупний) платіж - 4% від вартості. В кожному окремому випадку умови лізингу залежать від багатьох факторів (платіжна історія, специфікація техніки, фінансовий стан компанії-лізингоодержувача, строку лізингу тощо) та є предметом переговорів [5].

За даними періодичного видання «Ranking of top European leasing companies 2016» перше місце серед міжнародних лізингових компаній займає BNP Paribas Leasing Solutions із загальною вартістю активів 1,994 трильйона євро [6].

Як ми бачимо, лідерські позиції рейтингу займають широко відомі французькі компанії. Це зрозуміло, оскільки увага до лізингового бізнесу у Франції була звернена ще в середині XX століття. Франція є однією з небагатьох країн світу, де існує спеціальне законодавство по лізингу. Наразі у країні розвивається та удосконалюється лізинг літаків і гелікоптерів, суден і барж, підйомно-транспортного устаткування, контейнерів, обчислювальної техніки, медичного обладнання тощо.

Таблиця 1

Рейтинг найвпливовіших міжнародних лізингових компаній

Rank	Company name	Country	Total new business within Europe (thousands €)	Number of new contracts within Europe
1	BNP Paribas Leasing Solutions (incl. Arval)	France	17,651,315	603,774
2	Société Générale Equipment Finance (incl. ALD Automotive)	France	17,580,584	434,722
3	Volkswagen Leasing GmbH	Germany	15,055,466	590,236
4	De Lage Landen International B.V.	Netherlands	9,784,058	297,813
5	Deutsche Leasing	Germany	8,345,000	78,814
6	UniCredit Leasing S.p.A	Italy	6,419,038	116,861
7	RCI Bank and Services	France	6,175,196	400,880
8	Alphabet International	Germany	6,060,812	223,000
9	Nordea Finance	Sweden	5,614,768	299,241
10	Crédit Agricole Leasing & Factoring	France	4,665,180	103,681

Джерело: [6]

Використання міжнародного лізингу як методу залучення інвестицій в економіку країни є особливо корисним в сучасних умовах дефіциту капіталовкладень за рахунок власних коштів підприємств, недостатнього обсягу прямих іноземних інвестицій, відсутності необхідної державної підтримки. А використання міжнародного лізингу стимулює приток іноземних інвестицій в економіку країн, де це потрібно [7].

Поруч із великими перевагами використання угод міжнародного лізингу існує ряд недоліків, серед яких необхідно виділити наступні :

- відсутність податкових пільг при здійсненні фінансування лізингових операцій;
- незначні терміни дії лізингових угод;
- слабкий розвиток інфраструктури ринку та відсутність інформації й реклами щодо лізингових послуг;
- нестабільна економічна ситуація в країні як головна причина коротко терміновості дії укладених угод;
- незацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні лізингових угод;
- недостатня фінансова стійкість лізингодавців [8].

Найважливішим завданням на теперішньому етапі розвитку лізингу і в майбутньому для суб'єктів лізингової діяльності є створення потреби в лізингових послуг, тобто формування кола споживачів за рахунок стабільного попиту та пропозиції лізингу. Таким чином, варто об'єднувати потенціали, налагоджувати розвинені взаємозв'язки між лізинговими компаніями та суб'єктами господарювання, що дозволить вирішити наступні завдання:

- стимулювати інвестиційну діяльність в промисловості;
- вдосконалити принципи управління лізинговим бізнесом;
- сприяння створенню та удосконаленню інфраструктури ринку лізингових послуг;

- узгодження дій суб'єктів підприємницької діяльності за пріоритетними напрямками;
- зміцнення міжнародних ділових взаємозв'язків між суб'єктами лізингових послуг;
- створення тимчасових та постійних структур лізингових послуг для вирішення спільних завдань;
- удосконалити інформаційну лізингову мережу;
- створення умов для зростання фінансової стійкості лізингодавців.

Список використаних джерел:

1. Рябоконь Л. Міжнародний лізинг як спосіб залучення інвестицій в економіку України // Матеріали міжнародного науково-практичного семінару «Можливості лізингу для розвитку підприємництва в Україні». - Тернопіль, 2007;
2. Михальчук Л. В. Міжнародний досвід використання лізингових відносин в Україні / Л. В. Михальчук, Є. О. Криворучко. // Економічні науки. – 2015. – №4. – С. 79.
3. Дунська А. Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика. Навчальний посібник / А. Р. Дунська. – Київ: Кондор, 2013. – 608 с.
4. Ментух Н. Ф. Міжнародний лізинг: поняття та особливості / Н. Ф. Ментух. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №4. – с. 145.
5. Scania Україна [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.scania.com/ua/ua/home.html>.
6. Ranking of top European leasing companies 2016 [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.leaseurope.org>.
7. Черкаська Г. І. Міжнародний лізинг як інструмент зовнішньоекономічних відносин [Електронний ресурс] / Г. І. Черкаська, Ю. М. Кравченко // Всеукраїнська науково-практична Інтернет-конференція "Актуальні проблеми сучасної науки". – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/cherkaska-gi-kravchenko>.
8. Слободанюк О. В. Ринок лізингових послуг в Україні / О. В. Слободанюк. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – №16. – С. 131.

Оксана Іванків, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Верстак О.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасний стан інвестування в Україні: проблеми та перспективи

Стаття присвячена аналізу динаміки та структури інвестування в економіку України на основі статистичних даних за останні роки. Проведено дослідження існуючих проблем розвитку інвестиційної діяльності та вказано напрямки збільшення потоку інвестицій в Україну.

Сьогодні в Україні спостерігається зниження конкурентоспроможності на міжнародних фінансових ринках та існує ряд проблем в економіці, вирішення яких пов'язане в першу чергу з вирішенням проблем залучення інвестицій. Від створення сприятливого інвестиційного клімату залежить соціально-економічний розвиток України, тому що інвестиції є найважливішим елементом, який покращує розвиток виробництва, бізнесу, підприємництва та добробут держави в умовах кризи.

Залучення інвестицій в сучасних умовах буде сприяти розвитку економіки, створенню нових робочих місць, оновленню зношених основних виробничих фондів, впровадженню нових технологій, зменшенню собівартості продукції та відповідно підвищенню якості товарів вітчизняного виробника.

В сучасних умовах господарювання інвестиції є найважливішим засобом забезпечення виходу з довготривалої економічної кризи, досягнення реальних структурних зрушень у народному господарстві, технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівні, а головне – життєвого рівня населення, тому розгляд даної теми є актуальним.

Дослідженню проблем залучення інвестицій та обґрунтуванню переваг і недоліків функціонування іноземного капіталу присвячені праці провідних вітчизняних фахівців у галузі інвестиційної діяльності, зокрема: І. О. Бланка, В. Д. Базилевича, А. Ф. Гойка, А. С. Гальчинського, А. П. Дуки, В. В. Корнєєва, В. І. Міщенко, А. В. Мертенса, А. А. Пересади; М. П. Педана, Є.Г. Панченка, А. В. Пехника, А. В. Черепа, Д. М. Черваньова, М. Г. Чумаченка, А. С. Філіпенка, В. Д. Шевчука та ін. Проте, варто зазначити, що економічна система постійно змінюється, отже з'являється об'єктивна необхідність у проведенні нових, додаткових досліджень у галузі інвестування.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку інвестиційної діяльності в Україні протягом 2012-2017 років, визначення основних проблем та шляхів їх подолання.

Інвестиційна діяльність держави виступає своєрідним каталізатором, який сприяє притоку інвестицій, тим самим стимулюючи розвиток економіки. Залучати, використовувати чи обмежувати інвестиції керівництво кожної країни визначає суб'єктивно відповідно до своїх соціально-економічних та національних особливостей [1, с.101].

Інвестиціями є всі види майнових й інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права [3].

За даними Державної служби статистики України обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України станом на 01.10.2017 р. становив 39,719 млрд. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) проти 37,637 млрд. дол. США у 2016 році (рис. 1) [2].

**Обсяг прямих іноземних інвестицій
млрд. дол. США**

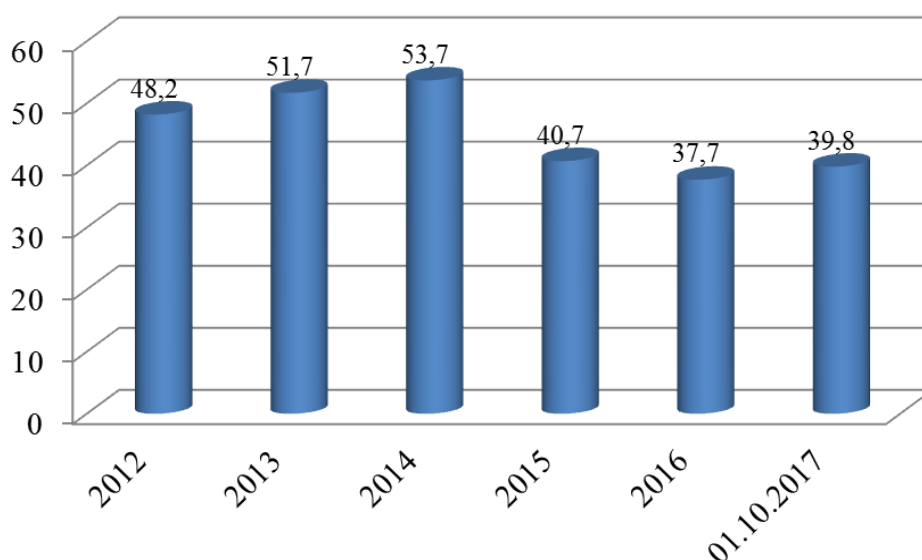


**Рис. 1. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій
в Україну, млрд. дол. США.**

Україна є привабливою для іноземних інвесторів, про що свідчить позитивна динаміка інвестиційних надходжень за 2012-2014 рр.. Найвищий показник надходження іноземних інвестицій зафіксований на початку 2014 року, однак на фоні погіршення економіко-політичної ситуації у 2015 року спостерігається низхідна тенденція.

Основними країнами - інвесторами, на яких припадає близько 82% загального обсягу прямих іноземних інвестицій стали: Кіпр, Нідерланди, Російська Федерація, Велика Британія, Віргінські Острови (Брит.), Німеччина і Швейцарія (рис. 2) [2].

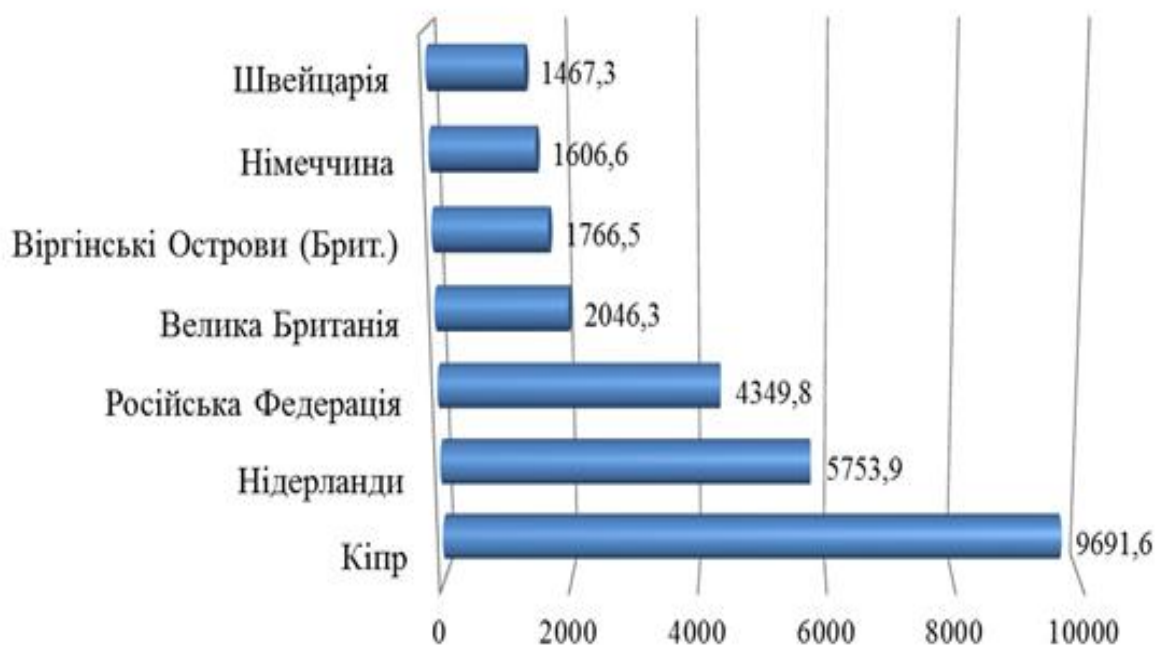


**Рис. 2. Надходження прямих іноземних інвестицій
в Україну з країн світу, млн. дол. США.**

Найбільша частина прямих інвестиційних надходжень спрямована в промисловий сектор економіки і становить 30,6% (рис. 3) [2].

Поряд із промисловістю не менш привабливою та важливою для іноземних інвесторів є фінансова та страхова діяльність держави, куди спрямовано 27,3% прямих іноземних інвестицій. Найменший потік прямих іноземних інвестицій спостерігається у сферу професійної та наукової діяльності (5,0%), а також в інформаційно-комунікаційний сектор (5,3%).

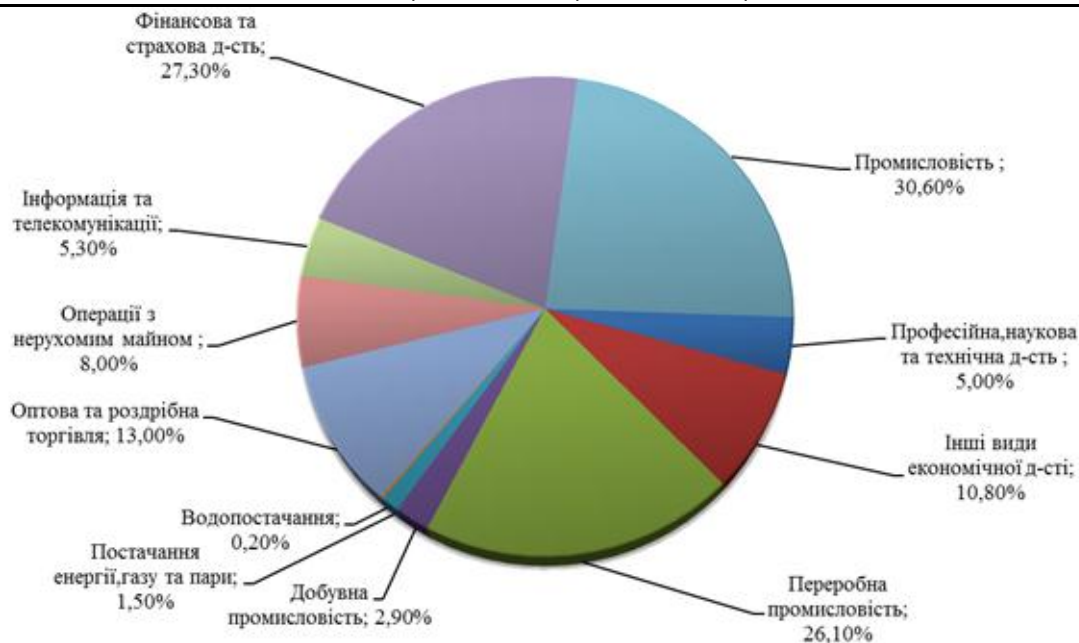


Рис. 3. Структура прямих іноземних інвестицій в економіці України за видами економічної діяльності

Попри реалізацію Україною відкритої політики, яка спрямована на входження у світове співтовариство, все ж таки обсяг інвестицій, що залучені в економіку України залишається одним з найнижчих серед країн з перехідною економікою. Сьогоднішній стан справ у сфері інвестиційної діяльності характеризується широким колом проблем. Основними з них є:

- недостатній ступінь довіри іноземних інвесторів до України та високий рівень інвестиційного ризику;
- нерозвиненість інвестиційної інфраструктури;
- недостатня макроекономічна та політична стабільність;
- непрозора законодавча база;
- обмеженість каналів репатріації прибутку (здебільшого через вивезення продукції видобувних і сировинних галузей, що має попит на світових ринках) [5, с. 50].

У рейтингу Doing Business 2017 за результатами 2016 року Україна піднялась на +1 пункт і посіла 80 позицію. У порівнянні із 2016 роком, Україна покращила свої позиції за такими показниками, як: створення підприємств - з 24-го до 20-го місця; підключення до електромереж - із 140-го до 130-го місця; захист міноритарних інвесторів - із 101-го до 70-го місця; забезпечення виконання контрактів - з 93 до 81 місця [4, с. 85].

Отже, для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Задля цього варто здійснити перегляд стратегії залучення іноземних інвестицій, а саме:

- забезпечити інституційну підтримку інвестиційної діяльності;
- надати інвесторам відповідно до чинного законодавства гарантій від інвестиційних ризиків;
- забезпечити першочергове надходження інвестицій до пріоритетних галузей.

Реалізація зазначених заходів дозволить залучити увагу іноземних інвесторів в промисловість, будівництво, транспорт тощо, що посприятиме прискоренню розвитку економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Даниленко А. А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А. А. Даниленко // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 99–108.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» : Закон України № 1560-XII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Федорчук І.В. Інвестиційний клімат України: чинники формування та напрями щодо його покращення / І. В. Федорчук // Бізнес-навігатор. – 2015. – № 1 (36). – С. 81–86.
5. Череп А. В.. Інвестиційна діяльність в Україні: стан та шляхи її активізації / А. В. Череп, Г. І. Рурка // Держава та регіони. – 2016. – № 3. – С. 48–51.

Христина Фокшек, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Наук. кер. – Табенська Ю.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Комерційний банк як суб'єкт інвестиційних відносин

У статті висвітлено економічний зміст і значення банківського інвестування, розкрито роль банків у покращенні інвестиційного клімату в регіоні в сучасних умовах, запропоновані рекомендації для стимулювання процесу насичення економіки України банківським інвестиційним капіталом.

Для забезпечення економічного зростання країни пріоритетним завданням економічної політики є нарощення обсягів інвестицій та покращення їх структури. У ситуації, коли незначною є частка підприємств, що мають ресурси для здійснення інвестицій, а бюджет має переважно соціальну спрямованість, інвестиціями можуть виступати кошти, що обертаються на фінансових ринках.

Невід'ємними учасниками інвестиційного процесу сьогодні є комерційні банки, які посідають вагомe місце в усіх сегментах інвестиційного ринку. Фінансування інвестицій у реальний сектор національної економіки через ринок цінних паперів і залучення на цілі вітчизняних капіталів через активну участь у даному процесі банків повинно забезпечити сталий економічний розвиток України.

Розвиток фондового ринку як невід'ємної частини фінансового ринку та активізація діяльності комерційних банків на ньому набувають важливого значення для подальшого економічного розвитку України. Разом з тим, останнім часом відбувається посилення конкуренції як між самими банками, так і з боку небанківських фінансових структур [6].

За умов посилення конкуренції банки повинні докладати додаткових зусиль для підвищення ефективності своєї діяльності, розширення клієнтської бази. Зазначене зумовлює необхідність диверсифікації діяльності банків за рахунок надання широкого спектру послуг та впровадження нових форм бізнесу. Перспективним напрямом для комерційних банків має стати інвестиційна діяльність на ринку цінних паперів: безпосередня діяльність банків як інвесторів та діяльність по обслуговуванню інвестиційного процесу.

Інвестиціями виступають кошти, цінні папери, рухоме та нерухоме майно, майнові права, інтелектуальні цінності та інші цінності, що вкладаються в різні об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку чи досягнення інших визначених цільових установок.

Інвестиційна діяльність комерційних банків - це їх практичні дії щодо реалізації інвестицій різних видів і форм. В Україні учасниками інвестування відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» є фізичні та юридичні особи, у тому числі іноземні, та держави. В ролі інвесторів, кредиторів та покупців можуть виступати юридичні особи (підприємства, організації, банківські та спеціалізовані кредитно-фінансові установи), що відіграють важливу роль на ринку інвестиційних послуг, надаючи значний набір послуг клієнтам [3].

Оскільки банки можуть брати участь в інвестиційному процесі, здійснюючи власні інвестиції й обслуговуючи інвестиційні потреби клієнтів, то інвестиційна діяльність банку включає діяльність банку як інвестора та як посередника при реалізації інвестицій клієнтів. У свою чергу, діяльність банку як інвестора полягає в здійсненні ним власних інвестицій для досягнення певних визначених інвестиційних цілей (тобто відбуваються інвестиційні вкладення банку).

Основними напрямками їх діяльності можна назвати операції щодо залучення фінансових ресурсів, здійснення кредитування різних сфер господарювання, спеціальних цільових проектів. Додатковими є посередництво при розміщенні міжнародних цінних паперів, вторинний розподіл акцій та облігацій, консультації з питань бухгалтерського обліку, інвестиційної стратегії, тощо.

Діяльність банку як посередника при інвестуванні на ринку цінних паперів включає андерайтинг, брокерську, дилерську та довірчу діяльність. При цьому процес реалізації інвестицій (особливо клієнтських) супроводжується інвестиційними послугами банків, зокрема послугами консультативно-інформаційного характеру, кліринговими та депозитарними.

Формування портфеля цінних паперів є важливою складовою інвестиційної діяльності банку, яка надає йому можливість вирішення низки специфічних інвестиційних завдань.

Завданням інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів є не лише досягнення запланованого результату для самого банку, а й створення позитивного ефекту для всієї економіки, через забезпечення довгостроковими інвестиційними та інноваційними ресурсами господарюючих суб'єктів [4].

Основними причинами виникнення проблеми низької інвестиційної активності суб'єктів національної економіки є:

- несприятливі умови для інвестування, зокрема, недосконале законодавство з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та здійснення контролю за нею;
- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, неналежним чином розвинена система підготовки інвестиційних програм і проектів для надання державних інвестицій;
- нерозвиненість інвестиційного ринку та інфраструктури;
- відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні.

Крім того, поглиблення економічної кризи в Україні, яке спостерігалось протягом останніх років, прагнення урядів, які постійно змінювалися, подолати її шляхом дерегуляції і лібералізації економічних відносин, посилюючи податковий тиск, свідчить про відсутність у держави дієвих ринкових механізмів, спрямованих на вихід з кризи та пожвавлення інвестиційної діяльності.

Отже, інвестиційна банківська діяльність — особливий вид банківського бізнесу, виражений у випуску, купівлі-продажу акцій, облігацій, брокерських операціях, реалізації фінансового інжинірингу. Але в забезпеченні діяльності інвестиційних банків існують вагомi недоліки — у країні не створено належного механізму формування сприятливого клімату для інвестицій. До того ж відсутнє докладне нормативне регулювання функціонування таких банків — у законодавстві відсутнє легальне визначення інвестиційного банку [3].

Високий рівень конкуренції на світовому ринку інвестицій в умовах поширення фінансової глобалізації вимагає створення виваженої та дієвої системи інвестиційних стимулів, для чого необхідно: передбачити при доопрацюванні Податкового кодексу України податкові інвестиційні стимули, що диференціюються залежно від типу й обсягів інвестицій, розмірів підприємств, регіону інвестування, мети інвестицій, інноваційного рівня

виробництва, створення робочих місць; розробити господарсько-правові механізми заохочення розвитку та розширення сфери діяльності інститутів спільного інвестування шляхом удосконалення нормативно-правової бази їхнього функціонування, поширення оцінювання інвестиційних компаній.

Враховуючи послуги, які надає інвестиційний банк, до пруденційних заходів та заходів у сфері нагляду належить передбачити більш високі диференційовані вимоги відносно капіталу інвестиційних банків; більш жорстку диференційовану класифікацію позик і правил щодо резервів на покриття втрат за інвестиційними кредитами; більш жорсткі правила щодо заставного забезпечення; вимоги щодо концентрації кредитів; періодичний моніторинг (обстеження) банків і клієнтського ризику [5].

Заходи пруденційної політики, що мають отримати господарсько-правове забезпечення, повинні розглядатися тільки в рамках комплексного пакету заходів, спрямованих на розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю поживлення інвестиційної банківської діяльності. Крім того, оскільки ці заходи покликані забезпечувати надійну практику інвестиційного кредитування і підтримку стійкості банківської системи стосовно негативних явищ, їх не слід автоматично послаблювати за умов зниження загрози розширення кредитів для макроекономічної стабільності.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000р. №2121-III. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
2. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20.05.1999р. №679-XIV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14> (зі змінами і доповненнями)
3. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 18.09.1991р. № 1560-XII. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12&print=1> (зі змінами і доповненнями)
4. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]: Закон України від 23.02.2006р. № 3480-IV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15> (зі змінами і доповненнями)
5. Банківські операції: Навч. посібник [Текст] / Р.Р. Коцовська, О.П.Павлишин, Л.М.Хміль. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 390 с.
6. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи [Текст] / В.Міщенко // Вісник НБУ. – 2013. - № 7. – С. 11-39.

Ольга Хохун, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Факторинг в міжнародному кредитуванні бізнесу

У статті визначено сутність факторингу, визначені його основні переваги та недоліки. Досліджено його розвиток в Україні та країнах ЄС. Наведено пропозиції для подальшого розвитку факторингу на території нашої держави.

На сучасному етапі розвитку економіки для ведення бізнесу важливе значення відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної діяльності підприємств. Для того щоб вчасно здійснювати експортно-імпортні операції між товаровиробниками без затримок та перебоїв на світових ринках створено нові форми фінансування міжнародних торговельних операцій. Однією з таких є факторинг.

Метою даної роботи є визначення основних переваг та недоліків факторингу, а також рівень використання в Україні та країнах ЄС.

Дослідженням цього питання займалися такі вітчизняні науковці як: М. Герасимович, В. П. Козик, А. С. Морозова, І. М. Погорелов.

У світовій банківській практиці широко застосовується факторинг, як самостійна форма короткострокового кредитування зовнішньої торгівлі. Факторинг являє собою фінансування під дебіторську заборгованість (відступлення грошової вимоги), що виникає в процесі торговельних операцій між комерційними підприємствами. Інакше кажучи, фактор купує платіжні вимоги експортера, а потім сам отримує за ними платіж від імпортера. Фактор зазвичай надає постачальникові до 80-90% від суми дебіторської заборгованості відразу після відвантаження товару (до настання терміну платежу) і відшкодовує потім це фінансування за наступних надходжень коштів від покупців - контрагентів постачальника. Частина, що залишилася дебіторської заборгованості, тобто 10-20%, за вирахуванням комісій фактора, виплачується постачальнику після того, як покупець здійснив оплату [1].

До основних позитивних сторін факторингу відносимо: запобігання втратам за безнадійними боргами, усунення валютних ризиків, розширення кола партнерів, економія часу, зменшення періоду кредитування.

Поряд з цим розвитку факторингу можуть перешкоджати деякі негативні моменти, а саме:

- експортери можуть надавати перевагу традиційним методам фінансування;
- може існувати думка, що використання факторингу є свідченням нестабільного фінансового стану;
- в експортерів виникає побоювання, що втручання факторингової фірми чи банку може погіршити взаємовідносини між партнерами.

В Україні програму впровадження факторингових операцій було започатковано в 1993—1994 рр. спільно з німецьким банком "Дисконт банк". На сьогодні в Україні факторингове обслуговування як вид фінансових послуг розвивається динамічно, однак ринок цих послуг все ще перебуває на етапі становлення, головними надавачами послуг є банки [2].

На ринку класичного факторингу на сьогодні лише кілька гравців. Це такі компанії як «Арма Факторинг», «ФК Факторинг», «Фактор Плюс», «Факторинг Фінанс». Серед банків найбільш активно класичні факторингові послуги надають 7 установ – ПУМБ, «Райффайзен Банк Аваль», «UniCredit Bank», «OTP Bank», «Альфа-Банк», «Банк Південний», «Укрексімбанк». Credit Agricole На цьому невеликий список суб'єктів, які готові надавати послуги класичного факторингу в Україні вичерпується. І це з урахуванням того, що за даними Нацкомфінпослуг у 2016 році в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 457 фінансові

компанії, які мають право надавати факторингові послуги.

Не дивлячись на таку асиметрію і орієнтацію факторингової діяльності на операції з фінансування прав вимог за банківськими кредитами, протягом 2015 року в Україні було укладено 14 267 договорів факторингу на загальну суму 16,56 млрд грн. Кількість укладених договорів факторингу у 2015 році і в першому кварталі 2016 року дозволяє говорити про ріст кількості факторингових угод у цей період. Показники I кварталу 2016 року також дають підстави для оптимістичних прогнозів - у I кварталі 2016 року укладено на 1 177 договорів більше, порівняно з відповідним кварталом 2015 року [3].

Щоб динаміка і надалі залишалась позитивно, необхідно користуватися досвідом інших країн, де факторинг використовується більш ширше та з більшими обсягами. Для початку до прикладу рекомендуємо взяти Польщу.

Незважаючи на те, що нині польський факторинг перебуває на ранній стадії зрілості, ринок факторингу Польщі є восьмим за величиною в Європі, і демонструє сталу тенденцію до зростання в останні декілька років. У 2015 р. факторинг розвивався швидше, ніж національна економіка в цілому, і найшвидше серед усіх ланок сфери фінансових послуг Польщі. Загальний обсяг факторингу в 2015 р. склав 33,5 млрд. євро, що у співвідношенні до ВВП дорівнювало 8,1 %. У 2015 році на польському ринку факторингу функціонувало 43 провайдери (фактори), 25 з яких були небанківські установи, що спеціалізувалися виключно на наданні факторингових послуг, а 18 були представлені комерційними банками. Найбільша частка ринку факторингових послуг припадала на ING CommercialFin. (14,75 %), RaiffeisenPolbank (14,4 %), BZ WBK Faktor (12,61 %), PekaoFaktoring (11 %), COFACE Factoring PI (8,57 %). Окрім того, на 24 членів Польської асоціації факторингу припадало майже 80 % загального факторингового обороту в державі. Обсяги міжнародного факторингу в 2015 році збільшилися на 21,2 %, склавши 5,7 млрд. євро. При цьому, експортний факторинг становив приблизно 5,3 млрд. євро, у той час як імпорт – 379 млн. євро [4].

На факторинговому ринку Німеччини у 2015 році було зареєстровано 199 провайдерів (починаючи з 2009 р. (коли їх чисельність була 275)), після надання функцій з регулювання факторингової діяльності Федеральному управлінню з фінансового нагляду Німеччини, їх кількість демонструє стійку тенденцію до зменшення. Проте, лівова частка (80 % загального обсягу) факторингового бізнесу була сконцентрована в руках шести найбільших факторів. Кількість користувачів факторингу в 2015 році досягло 18900 (на 7,0 % більше, ніж у 2014 р.). Найбільшими споживачами факторингових послуг були підприємства торгівлі (26,4 % загального обсягу факторингового ринку), з виробництва металопродукції та машин (10,4 %), сфери послуг (10 %), автомобілебудівної галузі (7,9 %), харчової промисловості (6,4 %), електроніки (5,8 %), хімічної промисловості (4,9 %).

У Франції більшість факторингових компаній мають статус кредитних установ, що обумовлює дотримання ними нормативів, встановлених для банків щодо коефіцієнтів платоспроможності та ліквідності. Незважаючи на те, що з 2015 року факторингові провайдери мають змогу отримати статус фінансової установи, який передбачає нижчий поріг платоспроможності та ліквідності, ніж для банківських інституцій, французькі фактори залишаються в розряді кредитних установ. На факторинговому ринку Франції в 2015 р. функціонував 21 провайдер. Найбільшими учасниками були: ABN Amro Commercial Finance; BNP Paribas Factor; CGA-Compagnie Générale d'Affectation; CM-CIC FACTOR; Crédit Agricole Leasing&Factoring; Finifac; GE Factofrance; HSBC Factoring; IBM France Financement та Natixis Factor. Загальний обсяг дебіторської заборгованості, переданої французьким факторинговим компаніям у 2015 р., сягнув понад 226 млрд. євро (співвідношення до ВВП склало 10,6 % проти 9,5 % у 2013 р.) [4].

Підводячи підсумки можна сказати, що міжнародний факторинг успішно застосовується в іноземних ринкових економіках. Але в умовах нашої дійсності він одержав до сьогодні дуже невелике поширення. Цьому, можливо, сприяє нестабільність нашої економіки, відсутність чіткої законодавчої бази по даному виді кредитування тощо. Це негативно впливає на положення деяких підприємств, тому що, виходячи з західного досвіду роботи, міжнародний факторинг має багато переваг перед звичайними видами кредитування.

Список використаних джерел:

1. Факторинг і форфейтинг як нетрадиційні форми експортного фінансування: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ua-referat.com/%D0%A4%BD%D0%BD%D1>
2. Розвиток факторингу в Україні: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.com/12631113/finansii/rozvitok_faktoringu_ukrayini
3. Стан та перспективи розвитку класичного факторингу в Україні: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrfactor.com/novina/?n=26>
4. Факторинг в країнах ЄС: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ukrfactor.com/factoring_EU/

Ніна Цибуляк, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Кифяк В.Ф.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організація управління інноваційною діяльністю підприємства

Стаття присвячена проблемам управління інноваційною діяльністю на підприємстві. Здійснено аналіз показників, які характеризують стан інноваційної діяльності в Україні. Визначено доцільність створення відділів управління інноваціями на підприємстві та запропоновано модель управління інноваційною діяльністю.

На сьогоднішній день інновації є головною конкурентною перевагою організацій, які націлені на сталий розвиток та стійке зростання. Це пояснюється, зокрема, прискоренням темпу змін, які відбуваються в світовій економіці. Нові технології швидко стають застарілими, а смаки споживачів змінюються, що змушує керівників переглядати плани і стратегії та приймати відповідні управлінські рішення.

Незважаючи на те, що економіка України ще молода, проблема ефективного управління інноваціями торкнулася багатьох державних та комерційних організацій. Вже зараз необхідні кваліфіковані менеджери, які

зможуть своєчасно та якісно реалізувати перспективні ідеї. Це, в свою чергу, вимагає особливого підходу до навчання керівників, заснованого на поєднанні обґрунтованих теоретичних положень і практичних навичок.

Дослідженням концепції управління інноваційною діяльністю на підприємстві займалися такі вчені як С.М. Ілляшенко, А.І. Амоша, П.П. Микитюк, А.В. Савчук, І.Т. Балабанов, Л.Н. Матросова, М.П. Денисенко, В.А. Колоков, О.І.Волков, А.А. Дагаєв, П. Шеко, Л.І. Федулова, В.О. Василенко, І.А. Павленко, В.І. Ландик, Ф. Янсен, Г. Менш, які внесли значний вклад у формування теорії управління інноваційною діяльністю.

У більшості наукових робіт автори розглядають лише окремі аспекти управління інноваційною діяльністю підприємств. Таким чином, можна казати про відсутність систематизації, а в деяких випадках і урахування специфіки інноваційної діяльності як об'єкта управління. Зазначене негативно позначається на результативності впровадження нововведень і обумовлює необхідність подальших досліджень особливостей управління інноваційною діяльністю. Це дозволить створити теоретичну основу для формування практичних рекомендацій, впровадження яких буде сприяти збільшенню ефективності інноваційних процесів.[3, с.74]

Проблеми управління інноваційною діяльністю підприємства визначили необхідність створення моделі, що дозволяє керувати цією діяльністю, використовуючи алгоритмічний інструментарій. Виходячи з того, що концентрованим виразом процесу управління є управлінське рішення, модель управління інноваційною діяльністю підприємства являє собою управлінське рішення щодо прийняття інноваційної програми підприємства.

Для того, щоб ефективно керувати інноваційною діяльністю підприємства в сучасних умовах, важливо детально дослідити і проаналізувати сучасний стан інноваційної діяльності як на окремому підприємстві, так і в країні загалом.

За останні роки питома вага промислових підприємств України, які впроваджують інноваційні проекти та тих, що займаються інноваціями дещо підвищилась.[5] (див. табл. 1)

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств України, 2011-2016 рр

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками			
			Дослідження і розробки	Придбання інших зовнішніх знань	Придбання машин обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
	%		млн.грн.			
2011	16,2	14333	1079,9	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480	1196,3	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562	1638,5	87,0	5546,3	2290,9
2014	16,1	7695	1754,6	47,2	5115,3	778,8
2015	17,36	13813	2039,5	84,9	11141,3	548,0
2016	18,9	23229	2457,8	64,2	19829,0	878,4

Як видно з табл. 1, підвищення інноваційної активності українських промислових підприємств припадає на 2015-2016 роки. Разом з тим у 2016 році, порівняно з попереднім роком, витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення зросли майже вдвічі. Вкладення коштів в машини, обладнання та новітнє програмне забезпечення свідчить про те, що українські підприємства прагнуть до якісних змін та готові вкладати кошти у розвиток інновацій, а також розуміють важливість оновлення застарілого обладнання та продукції, що є передумовою для того, щоб отримати конкурентні переваги.

Також проаналізуємо джерела фінансування інноваційної діяльності.[5] (див. табл. 2)

Аналізуючи табл. 2., можна зробити висновок, що інноваційна діяльність в Україні здебільшого фінансується власними коштами підприємців. Держава виділяє на інновації досить невелику частку, а іноземні інвестори з кожним роком вкладають в інноваційну діяльність українських підприємств все менше коштів.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		Власних	Державного бюджету	Іноземних інвесторів	Інші джерела
		млн.грн.			
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1

Важливо зберегти тенденцію зростання, де вона присутня, а також забезпечити зростання частки інноваційно-спрямованих підприємств України. Для цього потрібно вміло організувати процес управління інноваційною діяльністю. Організовуючи інноваційну діяльність на підприємстві, варто взяти до уваги виявлені вище факти та врахувати їх при плануванні стратегії інноваційної діяльності.

Організація управління інноваційною діяльністю на підприємстві в сучасних умовах передбачає, насамперед, розробку структури й створення системи спеціальних внутрішніх структурних служб і підрозділів

підприємства, функціонування яких повинне бути спрямоване на розробку й прийняття ефективних управлінських рішень з усіх питань інноваційної діяльності підприємства.

Структура системи цих служб залежить від розміру підприємства й масштабу його інноваційної діяльності.

На малих підприємствах, як правило, структурні служби й підрозділи не створюються. Функції з управління інноваційною діяльністю покладають на власника або директора підприємства.[1, с.110] Зі зростанням масштабів інноваційної діяльності підприємства виникає необхідність у використанні додаткових послуг кваліфікованого фахівця – інноваційного менеджера.

На великих підприємствах з великими обсягами інноваційної діяльності, що керують рядом реальних інноваційних проектів створюються спеціальні відділи – відділи з управління інноваціями.

Безпосереднє впровадження нововведень у виробничий процес має здійснюватись під загальним керівництвом вищого менеджменту при прямому підпорядкуванні учасників проекту функціональному керівнику та узгодженні дій з менеджером інноваційного підрозділу. Тому доцільним є створення такого відділу на підприємстві. Така організаційна структура дасть змогу зберігати керованість процесу в поєднанні з гнучкістю. Відносини в такій організаційній системі розвиваються і по горизонталі і по вертикалі, між посадовими особами різних рангів, що створює значні можливості для реалізації й розвитку творчого потенціалу працівників.

Крім управлінських перетворень в організаційній структурі, підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю на підприємстві має відбуватися за рахунок:

- зниження та управління ризиком і невизначеністю;
- забезпечення інформаційними технологіями.

Необхідно відзначити, що на інноваційну активність суттєво впливають розміри підприємства. Якщо підприємство намагається бути інноваційно активним, йому необхідно вивільняти для цього значну частку трудових і фінансових ресурсів; крім того, розробка інноваційних технічних продуктів вимагає років досліджень. Зазвичай, малі і середні підприємства не мають змоги повністю виконувати ці вимоги в силу обмеженості вищевказаних ресурсів та високого рівня ризикованості інноваційно-інвестиційної діяльності.

Фактори, які можуть спровокувати ризики в управлінні інноваційною діяльністю підприємства:

- відсутність або недостатня кількість кваліфікованого персоналу;
- відсутність або нестача інформації про технології;
- недостатнє дослідження ринку;
- недостатнє дослідження попиту на інноваційну продукцію.

Для того, щоб підвищити ефективність інноваційної діяльності, яка пов'язана з виробництвом продукції та наданням послуг, потрібно вжити таких організаційно-технічних заходів:

- скоротити термін впуску продукції (надання послуг);
- скоротити обсяг незавершеного виробництва;
- правильне використання об'єктів;
- фінансування має здійснюватись за рахунок власних джерел;
- максимально знизити ризик інвестиційних проектів.

Рівень ризику суттєво знизиться, якщо ввести систему управління ризиками.

Отже, продумане та обґрунтоване управління інноваційною діяльністю підприємств дасть змогу вирішувати цілий комплекс соціально-економічних завдань та створювати сприятливі умови для реформування економіки та її реструктуризації. Саме управління інноваційною діяльністю є ключовим елементом, від ефективності якого залежить розвиток економіки, загалом, та активізація підприємницької діяльності, зокрема.

Список використаних джерел:

1. Антонов А.Н. Основы современной организации производства: Посібник / А.Н. Антонов, Л.С. Морозова – М.: ДИС, 2004. – 428 с.
2. Васильков В.Г. Організація виробництва: навч. посібник / В.Г. Васильков – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
3. Гохберг Л.М. Инновационные процессы: тенденции и проблемы / Л.М. Гохберг, И.С. Кузнецова – М.: Экономист. – 2012. – 259 с.
4. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова – К.: Товариство "Знання", КОО. 2014. – 514 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність(1990-2016) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України – режим доступу: www.ukrstat.gov.ua – (дата звернення 19.10.2017).

Сучасні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві

У статті розглядаються особливості використання різних моделей прийняття управлінських рішень на підприємствах. Аналізуються, зокрема, основні вимоги до якості прийняття управлінських рішень, оптимальні методи організації та впровадження сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві, шляхи вдосконалення методів надання управлінським структурам інформації щодо моделей прийняття управлінських рішень.

У сучасному світі прийняття успішних управлінських рішень на будь-якому підприємстві відіграє чи не найважливішу роль для ефективності функціонування підприємства чи організації. Тому для керівників та менеджерів організацій різних видів господарської діяльності та різних рівнів постає одне й те ж саме глибоке питання щодо використання найефективніших та найдоцільніших моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві для забезпечення безпечної та прогресивної його діяльності в умовах сучасної світової економіки та збереження діяльності організації чи підприємства в подальшому майбутньому, а також для забезпечення рентабельного розвитку всіх видів діяльності підприємств. Актуальність вивчення та розгляду даної проблеми полягає в розкритті особливостей сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві, виборі оптимальних методів організації та впровадження вибраних сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві і аналізу ефективності тієї чи іншої моделі прийняття управлінських рішень, а також у формулюванні шляхів вдосконалення моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві. Джордж Гордон у своїх працях та дослідженнях зазначав цей процес наступним чином: «Ухвалення управлінських рішень є безумовно основою основ як державного управління, так і, в свою чергу, всієї управлінської поведінки людей та соціуму» [1, с. 126].

Величезна кількість вчених досліджували та глибоко вивчали проблему процесів та особливостей прийняття управлінських рішень на підприємстві. Найбільш відомими серед наукових дослідників та вчених, які займалися цим питанням, слід відзначити таких, як Б. М. Білий, І. О. Бланка, В. А. Фесюк, Г. О. Кравченко, Л. І. Кравченко, Г. В. Митрофанова, М. С. Порядкова, О. А. Чижевська [2, с. 365].

Проблема самого процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві розглядається у роботах як закордонних, так і вітчизняних авторів. Відомими вченими зарубіжного досвіду, яких цікавило дане питання, стали Ф. Фіндлер, У. Шмідт, В. Врум, П. Йетон, Р. Блейк, Ф. Хедоура та Д. Моутон. Слід зазначити, що В. Врум, П. Йетон, Р. Блейк та Д. Моутон розробили головні концепції моделі поведінки при прийнятті управлінського рішення. Ф. Хедоура та М. Х. Мескон розглядали цей процес з позиції менеджменту як прийняття керівником управлінського рішення. Вітчизняна теорія менеджменту поступається закордонному досвіду, однак слід відмітити таких вчених, як К. М. Левківський, О. І. Ларічев, В. Я. Малиновський, Д. Н. Гриджук, Е. Ф. Іпатов і В. В. Павловський.

Сучасні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві – це перш за все невід’ємна частина діяльності управлінського апарату щодо забезпечення виконання функцій відповідно до ситуації, що склалась чи обставин. Щоб краще та якісніше приймати управлінські рішення, що займає не мало часу, слід добре орієнтуватися в питаннях прийняття управлінських рішень, необхідно вміти ефективно застосовувати різноманітні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві і бути готовим до виникнення складних ситуацій, пов’язаних з різноманітними неординарними обставинами.

Дослідження та застосування сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві, розкриття особливостей використання моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві, обґрунтування основних та найбільш успішних шляхів вдосконалення моделей прийняття управлінських рішень.

Предметом дослідження є сучасні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Об’єктом дослідження є методологія та техніка прийняття управлінських рішень на підприємстві, особливості механізму застосування сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Основними завданнями дослідження є:

- визначити поняття управлінських рішень на підприємстві та охарактеризувати процес їх прийняття;
- визначити особливості сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві та дати характеристику основних з них;

- дослідити ефективність основних та базових запропонованих моделей прийняття управлінських рішень;
- проаналізувати методи прийняття та застосування управлінських рішень на підприємстві;
- визначити особливості процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Методи дослідження. В даному дослідженні були використані такі основні методи, як:

- пояснення;
- класифікація;
- спостереження;
- узагальнення;
- метод мозкової атаки.

Дослідження проводилось на основі Унітарного приватного підприємства виробничо комерційної фірми “Євротур - експрес”, як основного джерела прийняття управлінських рішень на підприємстві та застосування різноманітних моделей їх прийняття.

Прийняття управлінських рішень на підприємстві є дуже важливою складовою діяльності будь-якого підприємства, адже від того, як відбуваються прийняття управлінських рішень та яке саме управлінське рішення було прийнято чи яку саме модель управлінського рішення було використано залежить діяльність підприємства у подальшому, спираючись на те, яку саме методику використано та які дії для виконання управлінського рішення застосовано. Для прийняття найбільш ефективних та доцільних управлінських рішень

на підприємстві чи виборі найоптимальнішої моделі прийняття управлінського рішення необхідним є застосування певних відповідних засад, що в сукупності становлять систему цілісності процесу прийняття управлінського рішення на підприємстві (повноваження, компетентність, відповідальність, обов'язковість, повноваження, право прийняття тощо).

Управлінські рішення можуть прийматись за різних умов, які так чи інакше мають вплив на прийняття управлінських рішень на підприємстві чи вибір доцільних та актуальних моделей прийняття управлінського рішення на підприємстві. Управлінські рішення можуть прийматись за таких головних умов, як умови визначеності, невизначеності, непередбачуваності або умови ризику.

Прийняття управлінського рішення є, безумовно, основою управління. Прийняття управлінського рішення можна також визначити як процес, що починається з виникнення та усвідомлення певної проблемної ситуації чи невирішеного питання на підприємстві та завершується вибором найоптимальнішого та найдоцільнішого рішення, вибором так званої дії, яка спрямована на усунення проблемної ситуації, що виникла [3, с. 84].

Для вирішення проблем підприємства, що виникають на різних етапах його життєвого циклу та розвитку, більшість керівників та компетентних менеджерів підприємств здебільшого у своїй практиці вдаються до моделювання. Саме моделювання являє собою складний та багатогранний процес прийняття управлінських рішень на підприємстві, основними етапами якого є постановка задачі, побудова моделі її вирішення, проба моделі на достовірність, застосування моделі та оновлення моделі. Постановка задачі є основним компонентом прийняття управлінського рішення на підприємстві, оскільки правильна постановка задачі допомагає керівникам та менеджерам вирішити питання максимально ефективно та раціонально, що забезпечує успішність діяльності підприємства. Побудова моделі вирішення управлінського питання на підприємстві є не менш важливим етапом моделювання, оскільки на цьому етапі визначається основна мета моделі, максимально обробляється та аналізується вся зібрана інформація, що задовольняє цілі підприємства, видає на виході потрібні відомості та призводить до максимально точного та ефективного вирішення певного управлінського питання чи поставленої складної задачі для конкретного підприємства. Проба моделі на достовірність постає ретельною перевіркою відповідності моделі сучасному світу, встановлюючи рівень достовірності інформації для показу наскільки реально допомогти вирішити дане питання керівникам підприємств. Застосування моделі допомагає побачити ефективність використання моделей управлінських рішень на підприємстві і зрозуміти наскільки вони успішні, для чого вони спочатку й стають застосованими й зрозумілими на практиці, після чого їхнє використання стає дійсно прогресивним. Оновлення моделі є обов'язковим етапом сучасного моделювання, оскільки навіть найефективніші моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві з часом потребують оновлення для ефективнішого їх використання. Використання найбільш доцільної моделі прийняття управлінського рішення на підприємстві забезпечує ефективність діяльності даного підприємства. З огляду на цей факт, можна сказати, що сучасні моделі прийняття управлінських рішень є досить важливим етапом його діяльності, що забезпечує його розвиток та функціонування.

На світовій практиці широко застосовуються найрізноманітніші моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві. Для того, щоб зрозуміти їхню природу і сутність та відобразити відмінності між різними моделями прийняття управлінських рішень на підприємстві необхідно зазначити основні особливості та відмінності найпростіших з них, на яких базуються наступні класифікації моделей. До таких основних сталих базових моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві відносяться такі моделі, як фізична модель, аналогова модель та математична або (як її ще називають) символічна модель (табл. 1).

Таблиця 1

Основні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві

Фізична модель	Аналогова модель	Математична (символічна) модель
Відображення об'єкта дослідження за допомогою його збільшення чи зменшення, так званого характерного відображення цілісності	Відображення об'єкта дослідження певним аналогом, при якому зовнішньо реальний об'єкт даного дослідження та його аналог не збігаються, але їхня поведінка співпадає, тобто є аналогічною з поведінкою реального об'єкта дослідження.	Певний набір символів, що позначають властивості чи характеристики об'єкта даного дослідження.

Базовими вважаються й такі моделі, як класична, політична та адміністративна моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві. (табл. 2.).

Таблиця 2

Базові моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві

Класична модель	Адміністративна модель	Політична модель
- Чіткість цілей, усвідомлення проблеми; - Визначеність ситуації; - Повнота інформації; - Раціональність вибору.	- Неясні цілі; - Невизначеність умов; - Обмежена інформація; - Вибір задовільного варіанта вирішення.	- Плюралізм, конфліктуючі цілі; - Стан невизначеності; - Неузгодженість думок.

Основними складовими елементами чи властивостями моделей прийнято вважати розподіл їх за такими змінними:

- цілі;

- умови та стан;
- інформація;
- варіанти прийняття.

Кожна модель прийняття управлінського рішення на підприємстві характеризується певним набором властивостей, що її виділяють серед інших моделей. Такими характеристиками можуть бути наявність цілей чи їх відсутність, надання переваги раціональному вибору чи прийняття задовільного варіанту вирішення управлінського питання [4, с. 13-15].

Класична модель передбачає прийняття управлінських рішень на основі усвідомлення проблеми, наявності чіткості цілей, визначеності ситуації та володіння повнотою інформації про варіанти вирішення та можливі результати прийнятого управлінського рішення на підприємстві (рис. 1.).



Рис. 1. Базові передумови класичної моделі прийняття рішення

Адміністративною вважають модель, що описує реальний процес прийняття управлінських рішень на підприємстві, який охоплює врахування певних обмежень, які потенційно можуть вплинути на рівень раціональності управлінських рішень (рис. 2).



Рис 2. Базові передумови адміністративної моделі прийняття рішення

Політична модель – це модель прийняття непрограмованих рішень в умовах невизначеності, непередбачуваності і відсутності єдності поглядів щодо цілей або ліній поведінки. Модель передбачає створення коаліцій (альянсів менеджерів) (рис. 3.).



Рис 3. Базові передумови політичної моделі прийняття рішення

Право на існування мають також модель індивідуальних стилів прийняття управлінського рішення на підприємстві та модель інтуїтивного прийняття рішення. Модель індивідуальних стилів прийняття рішення

полягає у співвідношенні способу мислення до толерантності до невизначеності. Модель індивідуальних стилів прийняття управлінського рішення на підприємстві відображає такі основні стилі, як аналітичний, директивний, концептуальний та поведінковий. Модель інтуїтивного прийняття управлінського рішення характеризується наступним способом прийняття управлінського рішення на підприємстві: спочатку виникає певна проблема, потім відбувається переосмислення та зміни умов, за якими слідє вибір рішення, після чого на основі наявного досвіду та певних умов приймається управлінське рішення. Модель інтуїтивного прийняття рішення базується в основному здебільшого на інтуїції керівника чи менеджера, який приймає рішення, базуючись на власному досвіді, набутих раніше знаннях та оцінці рівня складності даних обставин. Серед поширених сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві виділяють також такі моделі, як модель управління запасами, модель лінійного програмування, імітаційне моделювання, модель економічного аналізу, модель прогнозування, модель оцінки наслідків реалізації рішення, модель дерева управлінських рішень, модель теорії ігор, модель оптимального обслуговування або модель теорії черг, модель експертних оцінок (Дельфі), модель електронних зборів, модель номінальних груп (NGT). Імітаційне моделювання застосовується в ситуаціях занадто складних для використання математичних методів. Модель керування запасами використовується для оптимізації часу виконання замовлень, а також для визначення необхідних ресурсів і площ для збереження тієї або іншої продукції, щоб звести до мінімуму негативні наслідки при нагромадженні або дефіциті тих або інших запасів продукції або ресурсів. Модель теорії черг (модель оптимального обслуговування) використовується для визначення оптимального числа каналів обслуговування стосовно потреб у цих каналах. Модель теорії ігор спочатку розроблялася військовими, щоб врахувати можливі дії супротивника, а в наш час у бізнесі вона застосовується при моделюванні поведінки конкурента, особливо часто в зв'язку з проблемами зміни цінової політики. Модель лінійного програмування застосовується для визначення оптимального розподілу дефіцитних ресурсів при наявності конкуруючих між собою потреб [5, с. 252-260]. Крім названих моделей широкого вживання набули також такі моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві, як стохастична, детермінована, адаптивна, індуктивна, дедуктивна, нормативна, технократична, конверсійна, природнича, дескриптивна, позиційна, колективістська, інтеракційна, інституціональна та інші.

Особливістю використання сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві є те, що серед їхньої такої величезної кількості забезпечується вибір тієї чи іншої моделі на підприємстві в залежності до ситуації, яка виникла і яка потребує нагального вирішення. Кожна модель прийняття управлінського рішення на підприємстві має право на життя та доцільне її використання, а оскільки проблеми бувають різних видів і характеристик моделі можуть використовуватись як окремо кожен вид, так і в поєднанні декількох моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Отже, від того яке саме управлінське рішення прийняте чи яку модель прийняття управлінського рішення застосовано залежить подальше функціонування підприємства. Ефективність діяльності підприємства чи організації також залежить і від того наскільки точно та відповідно до прийнятого рішення менеджер чи група менеджерів діють, тобто значна увага приділяється також виконанню прийнятої моделі управлінського рішення, яке було попередньо узгоджене з керівниками організації чи підприємства. Сучасні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві є досить потужною та доцільною складовою діяльності, що забезпечує ефективність прийняття управлінських рішень для подальшої діяльності підприємства. Особливо важливим це питання постає тоді, коли менеджер чи група менеджерів стикається з цим на кожному етапі розвитку та функціонування підприємства. У ході вибору моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві у діяльності та функціонуванні розкриваються основні особливості використання моделей прийняття управлінських рішень на підприємствах, а систематизація та узагальнення, у свою чергу, дають змогу покращити ефект процесу їх застосування на практиці.

Сучасні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві є невід'ємною частиною управлінської діяльності, оскільки дуже важливим фактором сучасності є прийняття винятково найоптимальніших рішень для вирішення певних проблем, щоб забезпечити ефективне функціонування підприємства на ринку, бути рентабельним та конкурентоспроможним. Від ефективності прийняття управлінських рішень на підприємстві залежить подальший його розвиток та функціонування. Для керівників та менеджерів організацій постає питання раціонального вибору оптимального управлінського рішення, на якому базуватиметься його безпосередня діяльність. Вже багато століть досліджуються моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві зарубіжними та вітчизняними вченими різних епох. Для більш ефективного функціонування підприємств на основі прийняття управлінського рішення розроблені сучасні моделі прийняття управлінських рішень на підприємстві, яких на даний час є дуже багато. Важливим фактором вирішення певного виду ситуаційної проблеми на підприємстві є також переваги методів як використання сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві в залежності від обставин, так і в поєднанні декількох моделей прийняття управлінських рішень, що забезпечує оперативнішу роботу з вирішення важливих питань для функціонування та розвитку як підприємства в цілому, так і окремого виду його діяльності. Впровадження сучасних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві та широке їх застосування на практиці забезпечує максимальне вирішення проблем для певних питань організацій та для діяльності різноманітних суб'єктів господарювання в загальному, в чому й розкривається сутність та значення різноманітних моделей прийняття управлінських рішень на підприємстві. А той фактор, що таких моделей на сьогоднішній день є величезна кількість, спрощує роботу менеджерів та керівників щодо прийняття рішення в управлінській діяльності.

Список використаних джерел:

1. Дж. Гордон. Управління в Америці: четверте вид. / Дж. Гордон; - Нью Йорк: Преса Святого Мартінса, 1992. - 242 с.
2. Виноградський М. Д. Менеджмент в організаціях: навч. пос. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шкапова - Київ: «Кондор», 2004. - 598 с.
3. Смірнов Е. А. Розробка управлінських рішень: навч. пос. для студ. / Смірнов Е. А. - Москва: ЮНІТІ-ДАНА, 2000. - 276 с.

4. Редіна Н. І. Менеджмент: навч. пос. у схемах, таблицях і коментарях. / Н. І. Редіна, К. В. Комарова - Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2011. - 204 с.
5. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. пос. / Моргулець О. Б. - Київ: Центр навчальної літератури, 2012. - 384 с.

Людмила Вахняк, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Соціально-психологічні аспекти управління підприємством

Знаючи особливості поведінки, характеру кожної окремої людини, можна прогнозувати його поведінку в потрібному для колективу напрямі. Це пов'язано з тим, що кожній групі властивий свій психологічний клімат. Тому істотною умовою освіти та розвитку трудових колективів є дотримання принципу психофізіологічної сумісності. Одним з найважливіших показників, що колектив це "команда" – є хороший соціально-психологічний клімат. Тобто такий стан в колективі, коли кожному його члену надаються оптимальні умови для реалізації його здібностей і схильностей.

В умовах конкурентної боротьби між організаціями за лідерство на ринку, все більше число керівників розуміють важливість грамотного управління персоналом, що безпосередньо позначається на економічному показнику роботи організації. Знаючи особливості поведінки, характеру кожної окремої людини, можна прогнозувати його поведінку в потрібному для колективу напрямі. Це пов'язано з тим, що кожній групі властивий свій психологічний клімат. Тому істотною умовою освіти та розвитку трудових колективів є дотримання принципу психофізіологічної сумісності.

Одним з найважливіших показників, що колектив це "команда" – є хороший соціально-психологічний клімат. Тобто, такий стан в колективі, коли кожному його члену надаються оптимальні умови для реалізації його здібностей і схильностей. Наявність позитивного соціально-психологічного клімату в колективі – один з показників його зрілості, результат великої і клопіткої праці керівництва.

Дослідженню особливостей психологічного клімату приділяли увагу такі вітчизняні вчені: Г. А. Васильєв, Є. М. Деєва, С.А. Кравченко, Э.В. Островский, Ю.Ф. Пачковський, В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич, А.Г. Хоронжий. Соціально-психологічний клімат це не тільки проблема сьогодення соціально-психологічних складнощів соціального і науково-технічного прогресу, але й водночас і проблема рішення завтрашніх перспективних задач, зв'язаних з моделюванням нових, більш досконалих, ніж раніше людських відношень і спільнот.

Керівництво персоналом, як функція управління визнана об'єднувати, координувати, взаємопов'язувати і інтегрувати всі останні функції в єдине ціле. Загалом, функція керівництва – мозок всього управління, його центральна нервова система. Чим складніша система функції управління, тим гострішою постає перед керівництвом задача постійного удосконалення управління як всередині кожної функції, так і в між функціональному аспекті [3, с. 45]. В результаті від функції керівництва все частіше відокремлюються функція удосконалення управління як самостійної функції. Найважливішими принципами керівництва персоналом є:

- відповідальність кожного працівника за його роботу;
- знання кожним керівником, кому саме він підпорядковується і від кого отримує вказівки.

Колегіальність в управлінні передбачає, що професіонали-менеджери працюють в тісному контакті з один з одним і пов'язані співробітництвом і взаємозалежністю, створюючи управлінський штат.

Метою управління персоналом стало мотивом працівників до розвитку їх здібностей для більш інтенсивної і продуктивної праці. Вважається, що керівник повинен не наказувати своїм підлеглим, а спрямовувати їх зусилля, допомагати виявляти їх здібностей, формувати навколо себе групу однодумців.

Важливе значення набули наступні соціально-психологічні аспекти управління:

- стабільність службового положення – головний стимул в роботі;
- звільнення по ініціативі адміністрації порівняно рідко, так як пов'язано з додержанням великої кількості різних правил;
- виховання у працівників почуття прихильності своїй фірмі (видання фірмових інформаційних бюлетенів, журналів, в яких висвітлюється діяльність і події життя фірми, показ престижних відео- і кіно- фільмів, організація святкових заходів і днів відпочинку, на які витрачаються значні кошти).

Так, щоб трудовий колектив міг виконувати поставлені перед ним завдання і був командою однодумців, він повинен формуватися і розвиватися в обстановці сприятливого психологічного клімату, що передбачає поєднання взаємної довіри з високими вимогами членів групи один до одного. При цьому важливо виконання наступних умов:

- прийняття ділової критики як норми;
- вільне вираження думки при обговоренні питань, що стосуються всього колективу;
- відсутність тиску керівників на підлеглих, за якими визнається право приймати значимі для групи рішення;
- інформованість співробітників про завдання колективу та стан справ при їх виконанні [2, 5].

Все це веде до усвідомлення кожним працівником власної приналежності до команди, високого ступеня емоційної включеності і взаємодопомоги в складних ситуаціях, прийняття на себе відповідальності за стан справ у колективі кожним з його членів.

Якщо ж психологічний клімат у колективі нездоровий, то виникаючі протиріччя складно дозволяти вчасно. Подібні ситуації простіше запобігти. Для цього насамперед потрібно ретельно підбирати персонал. Поєднання в групі людей різного віку, а також різного рівня професійного досвіду допомагає краще організувати взаємодію між ними.

Конфліктна поведінка учасників істотно залежить від того, як вони бачать ситуацію, що склалася, тобто їх образу конфліктної ситуації. У цьому образі відображаються власні цілі та позиція, цілі і позиція опонента, предмет конфлікту та умови його протікання. Відповідність образу конфліктної ситуації реальному стану справ визначає формування поведінки, що сприяє пошуку виходу з проблемної ситуації. Якщо ж в образі конфліктної ситуації

власні цілі та позиція, а також позиція і цілі противника, предмет конфлікту відображаються неадекватно, то поведінка учасника буде лише поглиблювати ситуацію, нагнітаючи негативні емоції і напруга у відносинах.

Соціально-психологічні фактори мотивації до роботи є дуже важливими для будь-якого підприємства, а різноманітні форми мотивації вказують на те, що людина є не тільки робітником підприємства, а й особистістю, членом суспільства, споживачем. Тому підходи до формування мотиваційних моделей повинні враховувати цей важливий соціальний аспект.

Низка проведених досліджень в сфері формування системи управління діяльністю трудового колективу в організації свідчать про його реалізацію в рамках таких підходів як економічний, органічний та гуманістичний. В кожному наступному з окреслених підходів, розширення ролі менеджера та підвищення 15 значущості його ролі в процесі управління соціально-психологічним кліматом в колективі.

Реалії сьогодення свідчать про об'єктивну необхідність переходу до гуманістичного підходу в системі управління трудовим колективом підприємства. Такий підхід вимагає від менеджера створення сприятливих умов для успішної реалізації потенціалу працівників в сфері інтелектуальної, творчої праці під час реалізації успішної співпраці керівника і підлеглих. Такий підхід дозволить уникнути проблемних питань в сфері розширення інтелектуального потенціалу в організаціях. За таких умов технологія формування трудового потенціалу виробничої організації потребує переосмислення. Основною причиною цього є той факт, що даний процес полягає не тільки у наповненні організації персоналом, який здатен виконувати певні функції. Він також має бути націленим на створення відповідних умов для об'єднання у колективі потенціалів кожного працівника для досягнення загальної мети організації.

Значно більше впливають на соціально-психологічний клімат колективу фактори мікро-середовища; основні з них такі:

- ✓ особливості матеріально-економічних, технологічних та організаційно-управлінських умов праці в колективі та ступінь задоволення людей цими факторами;
- ✓ особливості формальної структури в колективі та її співвідношення з неформальною;
- ✓ стиль керівництва керівника колективу;
- ✓ рівень психологічної культури керівника та співробітників тощо[1, 3].

Отже, основними факторами, які впливають на стан соціально-психологічного клімату в колективі, є зміст праці та ступінь задоволення людей роботою; умови праці та побуту, задоволеність ними; ступінь задоволення характером міжособистісних стосунків зі співробітниками; стиль керівництва, особистість керівника, а також те, чи задоволений він співробітниками.

Справжній дієздатний трудовий колектив створює сприятливі умови для розвитку товариських форм спілкування в професійній взаємодії, заснованих на спільності інтересів, взаємній повазі, взаєморозумінні, взаємопідтримці і допомоги, які передбачають особисту симпатію, прихильність людей один до одного і в результаті - до своєї організації.

Список використаних джерел:

1. Васильєв Г. А. Організаційна поведінка: Навчальний посібник для студентів вузів // Г. А. Васильєв, Є. М. Дєєва. – М.: Юніті-Дана, 2005. – 452 с.
2. Кравченко С.А. Социологический энциклопедический толковый словарь. Более 12000 понятий /С.А. Кравченко. – М. : Изд-во МГИМО-Университета, 2013.– 478с.3. Островский Э.В. Психология управления / Э.В. Островский. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 249 с.
3. Пачковський Ю.Ф. Психологія підприємництва: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / Ю.Ф. Пачковський. – К.: Каравела, 2006. –408 с.
4. Рульєв В. А. Менеджмент: Навчальний посібник // В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 321 с.
5. Хоронжий А.Г. Соціальне управління: навчальний посібник / А.Г. Хоронжий. – Львів: Магнолія 2006, 2010. – 290 с.

Василь Гуля, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Полянку В.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль та місце менеджера-керівника в управлінні підприємством

Менеджер-керівник є ключовою людиною в організації. Проте не усі менеджери відіграють однакову роль в організації, не усі менеджери займають однакову позицію в організації, завдання, що вирішуються різними менеджерами, теж не ідентичні. Конкретизація необхідних якостей для ефективного виконання менеджером своїх обов'язків залежить від його посади і соціальної ролі.

У сучасному світі надзвичайно актуальні проблеми пошуку шляхів активізації людського потенціалу всередині організації: врахування психологічних особливостей персоналу є одним із основоположних факторів підвищення ефективності діяльності будь-якої організації. Рушійною силою протікання всіх бізнес-процесів організації є менеджери. Успішна реалізація менеджерами своїх професійних функцій передбачає вираженість у них відповідних особистісних якостей. Тому на сьогодні надзвичайно важливим і актуальним є дослідження особливостей діяльності менеджера, його характеру, особистісних якостей, психологічного портрету.

Менеджер-керівник займає ключове положення у системі управління організацією. Ця важлива роль менеджера визначається тим, що він наділений повноваженнями приймати рішення, вирішує що, кому, коли і як робити; несе за це відповідальність перед власником майна організації.

У своїх працях дослідники Деркач І.С. Вітенко, Л.М. Карамушка, В.В. Клименко, А.Б. Коваленко, Л.А. Кияшко, Т.П. Кондратенко, О.М. Коропецька, Н.В. Кузьміна, С.Д. Максименко, Л.В. Мова, В.П. Москалець, Л.П. Овсянецька, В.І. Ораховський, Л.Е. Орбан-Лембрик, І.Д. Пасічник, Н.І. Пов'якель, В.А. Семиченко, Л.М. Супрун, О.С. Тарновська, Л.Г. Терлецька, О.В. Тюптя, Т.І. Федотюк, Н.В. Чепелєва, Ю.М. Швалб, Т.С.Яценко та ін. розглядали роботу менеджера-керівника та його професійні особливості.

Умовою ефективною діяльності керівника є добре розвинуте стратегічне мислення, уміння заглянути набагато кроків уперед. Сучасний менеджер-керівник в Україні – це такий керівник, який має певну фінансову

самостійність, організовує виробництво, вміє вивчати ринок, відчуває кон'юнктуру та динаміку попиту, може оперативно перепрофілювати виробництво з врахуванням вимог часу, одночасно вміти працювати в єдиній команді та реагувати на зміну зовнішніх умов.

Останнім часом більше уваги приділяється питанням визначення комплексу знань, здібностей, особистих і ділових якостей, які повинні мати сучасні менеджери. Оскільки на менеджера покладається велика відповідальність і велика кількість обов'язків, то він повинен мати певний набір якостей, основні з яких були сформульовані Альфредом Слоуном (1920-і рр.):

- уміння управляти на основі досвіду, знань, уяви;
- прихильність до фактів і невпинний пошук істини;
- відкритість мислення і прагнення до безупинного аналізу;
- готовність йти на ризик, заздалегідь розрахувавши його ціну;
- справедливість і повага прав інших людей і цілей також організації;
- принциповість і прагнення відстоювати свою точку зору;
- лояльність і готовність пожертвувати особистим в інтересах справи;

Рис. 1. Якості менеджера за А.Слоуном

Таким чином, організаторські здібності керівника складаються з його особистих і ділових якостей, особливостей характеру, здібностей до управління в цілому.

В процесі своєї діяльності менеджерів необхідно виконувати наступні функції:

- постановка цілей і завдань, що відповідають інтересам і можливостям підприємства;
- вибір стратегії, адекватній існуючій ринковій системі і поставленим цілям;
- аналіз діяльності конкурентів, їх перспектив розвитку;
- постановка проблеми і ухвалення відповідного управлінського рішення.

Більшість дослідників вважають, що для ефективного управління людьми сучасний керівник повинен мати такі особисті якості, які б давали йому моральне право очолювати колектив. Необхідно звернути особливу увагу на найважливіші якості, якими повинен володіти менеджер сучасного типу. Фахові якості: знання особливостей і перспектив науково-технічного розвитку галузі, економічна підготовленість.

Керівник повинен демонструвати самостійність підлеглим, створювати їм умови для успішного виконання службових обов'язків без втручання зверху. Із самостійністю тісно пов'язана ініціативність у роботі. Дійсно, самостійність тільки тоді правомірна, якщо керівник розв'язує назрілі питання без вказівок і порад зверху, не чекає покращення загальної економічної ситуації в країні, а завзято шукає нетрадиційні засоби вирішення проблем, що постійно виникають. Сучасний менеджер повинен мати фундаментальні знання з макро- і мікроекономіки, наукового менеджменту, теорії розпорядництва і лідерства, соціології, психології та права, інформаційної технології і комп'ютерної техніки [2, 976-982.]. Важлива риса менеджера – реалізм. Хороший менеджер характеризується здоровим оптимізмом і упевненістю.

Керувати людьми без упевненості в собі неможливо. Хороший керівник повинен уміти забезпечувати співучасть співробітників до роботи. Але найголовніше – менеджер повинен вміти керувати, організовувати і підтримувати роботу колективу, бути готовим до дій, ризику [3].

Оскільки підприємство складається як з формальних груп (відділів, підрозділів), так і з неформальних груп, що виникають стихійно, то ці два різновиди груп мають вплив на ділові взаємовідносини також. У кожній групі керівною є своя психологія, що складається під впливом дії багатьох факторів. Головним з них, на нашу думку, є психологічний настрій кожного члена групи. Неабияке значення має ставлення кожної з особистостей до життєвих цінностей. Дуже часто, саме виток психологічної сутності кожного з членів групи є об'єднуючим фактором. А якщо об'єднуючим є прагнення внести свій належний внесок у складі групи, то гарна оцінка результатів групи, впливає на зростання особистих якостей кожного та закріплює груповий психологічний настрій.

Характерною особливістю діяльності багатьох підприємств є на нашу думку, коли соціально психологічний клімат в колективі порушується тому, що керівник не справляється з покладеними на нього обов'язками, не володіє необхідною сумою професійних знань, не має достатнього досвіду роботи з підлеглими, припускає педагогічні прорахунки. Особливо, це стосується тих випадків, коли керівнику потрібно працювати за наявності організаційних недоліків, проявів відхилень у поведінці окремих членів колективу, коли виникають емоційні напруження і т. інш. В таких випадках перед керівником виставляються підвищені вимоги, а його хист повинен використовуватися з урахуванням потреб у вирішенні аномалій.

Отже, керівнику підприємства слід скеровувати увагу на створення нормальної діяльності в умовах підвищеної складності, а саме [3, 4]:

1. Планування. Керівнику необхідно розраховувати можливі позитивні та негативні наслідки планування з урахуванням різних складних обставин. Для цього йому необхідно бути здатним виховувати в собі здібність як передбачення результатів досягнення мети, так і етапів планування. Ця здібність вищого ґатунку ніж передбачення самої мети. Якщо керівник такою здібністю не володіє, тоді мають місце не передбачувані виробничі ситуації - «аврали»- викликають «кліматичні збурення».

2. Організація діяльності підлеглих. При підвищених вимогах йому треба володіти головним - спроможністю до творчого мислення. Тому від менеджера при будь-яких умовах вимагаються передусім організаторська спроможність і професійна компетентність.

3. Прийняття рішення. Головне значення на наш погляд має інтелект - сукупність здібностей сприйняття, мислення, пам'яті, уваги, абстрактного мислення. Проявляючись максимально у вигляді підвищеної критичності розуму, інтелект такого керівника має здатність - до швидкого контролю за логікою розвитку думки, до актуалізації професійних знань, до швидкої і точної оцінки наявних обставин та учасників діяльності. Нечіткість рішень за цими критеріями стає причиною поганої організації роботи, матеріальних втрат у підлеглих та призвести до «кліматичних збурень».

4. Сприйняття інформації «зверху». Менеджеру важливо проявити оперативність і здібність, якщо потрібно, відстояти перед керівництвом свою особисту точку зору на позицію людей, які йому підпорядковані. Інакше, «кліматичні збурення» невідворотні.

5. Сприйняття інформації «знизу». Ми вважаємо, що необхідно менеджеру виявляти здібність «хапати думку» - швидко зрозуміти співрозмовника, виділити раціональне у його розповіді, якщо потрібно, надати заперечення у короткій, зрозумілій, шанобливій формі. Інакше кажучи, менеджеру потрібно проявити кмітливість, винахідливість, вміння стисло висловлювати свою думку.

6. Надання розпоряджень. Крім чіткості, послідовності подання завдань підлеглим, менеджеру необхідно виявляти спокій, витримку, самовладання. Інакше, менеджер стає причиною спалахів гніву у підлеглих, неправильне тлумачення слів керівника може викликати помилкові дії.

7. Прояв вимогливості до підлеглих. Крім педагогічної тактовності, гнучкості, вміння ставити вимогу з огляду на індивідуальні особливості членів колективу, менеджер повинен вміти проявляти принциповість, послідовність, твердість характеру у сполученні з поважним ставленням до особистостей. Якщо дії менеджера авторитарні, не терплячим запереченням тоном - така поведінка керівника є причиною потенційного або відкритого конфлікту з підлеглими.

Керівник підприємства повинен, на нашу думку, по-перше, знати типові помилки, що роблять люди такого як він статусу, по-друге, вірно будувати взаємовідносини з персоналом.

Отже, ми вважаємо, що роль менеджера-керівника у сталих групах стає вирішальною. А саме це є центр групи, що сприяє її престижу, прогресу, рішенню її проблем, є представник групи в усіх її зовнішніх зв'язках і її арбітр у внутрішніх справах. Кожний керівник є індивідуальністю, наділеною діловими, моральними, соціальними та психологічними якостями. Однак усю різноманітність його індивідуальних особливостей можна звести до певних типів, користуючись такою класифікаційною ознакою, як відносини керівника з підлеглими.

Список використаних джерел:

1. Виноградський М. Д. Організація праці менеджера : Навчальний посібник / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканов. – К. : Кондор, 2003. – 412 с.
2. Гончарова М.Л., Розкошина О.А. Сучасні моделі консультування у практиці менеджерів організацій. Економіка: проблеми теорії та практики : Збірник наукових праць. – Випуск 258: В 4т. – Т. IV – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 976-982.
3. Охріменко А. П. Основи менеджменту. Підручник / А.П. Охріменко. – К. : Алерта, 2007. – 420 с.
4. Швиданенко Г.О. Бізнес діагностика підприємства : Навч. посіб. / – К. : КНЕУ, 2007. – 344 с.

Крістіна Згирча, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Долга Г.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми формування та розвитку згуртованого колективу на підприємстві

У даній статті розкрито сутність колективу підприємства, досліджено поняття згуртованого колективу підприємства та чинники впливу на нього, а також формування та його подальшого розвитку. Обґрунтовано проблеми формування та розвитку згуртованого колективу на підприємстві.

В умовах ринку, де загострюються взаємовідносини партнерів, стикаються інтереси сотень тисяч підприємств, коли у кожної людини маса проблем, багаторазово зростає актуальність практичних рекомендацій, як поводитися в перед конфліктній ситуації і, насамперед, як не довести виникнення протиріччя до безвиходу та активізувати групову згуртованість колективу. Виникаючі суперечності можуть призвести до конфліктної ситуації, а, як відомо, в конфлікті значно нижча продуктивність праці, так як люди не можуть зосередитися на роботі, їх думки зайняті особистими проблемами. При відсутності згуртованості психологічні бар'єри, що розділяють членів колективу, стають на шляху до досягнення мети. Необхідно, щоб кожен навчився розуміти, оцінювати ситуацію не тільки зі своєї позиції, але і з позиції колег. У згуртованому колективі кожному його члену на перший план доводиться ставити суспільні цілі, а не особисті. Керівнику необхідно звертати увагу на психологічні проблеми колективу, так як їх наявність обов'язково позначиться на економічних показниках.

В економічній літературі питанням згуртованого колективу на підприємстві присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних і закордонних вчених: С.В.Стадника, Е.А. Клімова, Х.І. Лейбовича, А.К. Маркова, Б.Д. Паригіна, А.Ф. Шикун, К.К. Платонова, Г.В. Телятнікова та інших. Проте, окремі питання щодо особливостей та проблем формування та розвитку згуртованого колективу на підприємстві залишаються не вирішеними. Недостатнє висвітлення даних питань й обумовило актуальність теми дослідження.

Метою даної статті є дослідження проблем формування та розвитку згуртованого колективу на підприємстві, а також обґрунтування пропозицій щодо шляхів покращення згуртованого колективу.

Поставлена мета обумовила необхідність рішення наступних **завдань**:

- розкрити сутність колективу підприємства та згуртованості колективу підприємства;
- дослідити чинники, які впливають на згуртованість колективу підприємства, а також на формування та розвиток згуртованості колективу підприємства;
- обґрунтувати проблеми формування та розвитку згуртованого колективу на підприємстві.

Сьогодні люди, як правило, працюють не поодиночці, а в складі групи, об'єднаної за якимось принципом,

наприклад, спільності території, професії, соціальних умов, випадкових обставин, в яких вони опинилися. Це не означає, що вони постійно повинні знаходитися поруч і спільно виконувати роботу, головне тут – включеність у певну систему міжособистісних відносин. У рамках груп можуть утворюватися коаліції – підгрупи, які прагнуть вплинути на групову поведінку. Група може виступати в якості керуючої, керованої або самоврядної структури з різним ступенем згуртованості її членів – від неорганізованої юрби до єдиного колективу. Щоб вважатися колективом, група повинна задовольняти кількома ознаками, головною з яких можна вважати наявність загальної цілі у всіх її членів. Остання може формуватися в результаті взаємного впливу їх індивідуальних цілей або задаватися ззовні, відповідно до місії організації, але завжди буде спільною, єдиною для всіх, а не просто однаковою, схожою. Результати роботи організації визначаються не лише зусиллями її співробітників, а й скоординованістю їх спільних дій. Тому важливо, щоб персонал організації був не просто групою спільно працюючих людей, а становив колектив. Колектив – це стійке об'єднання людей, що прагнуть до загальної мети, яке характеризується груповою згуртованістю [1, с. 232]. Елементами колективу є: члени колективу, що володіють певними особистими рисами та особливостями, цілі, засоби досягнення цілей, механізми здійснення внутрішніх і зовнішніх контактів, підтримки згуртованості. Одним із важливих критеріїв рівня розвитку групи є згуртованість колективу – риса, яка характеризує його міцність і сталість психологічних зв'язків між членами колективу в межах соціальної спільності. Чим більш згуртований колектив, тим імовірніше, що він спроможний протистояти впливові внутрішніх і зовнішніх чинників, які його дезорганізують. Виділяють такі чинники, які сприяють згуртованості колективу:

- а) ідейна згуртованість;
- б) міжособистісна згуртованість;
- в) організаційна згуртованість [2, с. 123].

Отже, слід з'ясувати, які засоби і методи посилюють згуртованість колективу. Передусім, це виховання, що дає змогу досягти відповідності орієнтації членів колективу на певні цінності, мету та завдання, які люди виконують. Успішність такого виховання посилює те, що організація спільної діяльності, реалізація мети досягаються за умови чіткої взаємодії і взаємодопомоги, які правильно регулюють міжособистісні відносини в колективі. Вирішальним чинником для посилення згуртованості колективу є підвищення змістовності і спрямованості внутрішнього життя колективу, яке має значно виходити за межі особистісних інтересів і зосереджуватися на найважливіших напрямках суспільного життя і його інтересів. У структурі утворених груп чітко виявляється ієрархія статусів їх членів, що визначаються різними соціально-психологічними чинниками. Найпопулярніші з них входять до складу підгрупи лідерів [3, с. 56].

Згуртованість колективу обумовлена: тяжінням людей один до одного у пошуках допомоги або підтримки в процесі досягнення тих чи інших цілей; взаємними емоційними перевагами; розумінням ролі колективу у забезпеченні тих чи інших гарантій. Високо згуртовані групи мають певні характеристики. Такі характеристики, як: кооперативність, демократичність, досягнення індивідуальних і групових цілей, загальна задоволеність працею і перебуванням у колективі, пряма оцінка результатів по виконаному колективному завданню, індивідуальна і загальна відповідальність, колективні результати (продукти) праці розглядаються як позитивні. Останню характеристику (схильність до групового мислення) можна вважати негативною [4, с. 52].

Формуванню згуртованої групи сприяє наявність у її членів таких якостей, як: уміння слухати, співчувати; готовність допомагати іншим; уміння знайти загальну точку зору, загальні цінності та інтереси; чіткість і ясність позицій; прагнення уникнути конфліктів; відкритість, гнучкість. Проте, перешкоджають формуванню згуртованої групи: бажання домінувати і (або) постійно вступати в суперечку; безапеляційні заяви; оцінка ідей інших як поганих або невірних; звичка бути завжди правим; потреба бути переможцем, брати верх; байдужість, апатія, нудьга. Не завжди і не з будь-яких робітників можна сформувати згуртовану групу. Для формування згуртованої групи необхідні такі умови: люди, що виконують роботу, повинні бути фахівцями, виступати в якості «експертів» при рішенні задач; сукупний досвід і таланти людей, що працюють у команді, повинні перевищувати досвід і здібності кожного з тих, хто працює поодиноці; більшість людей повинна мати можливість певною мірою впливати на прийняття тих рішень, які вони виконують (це підвищує їхню зацікавленість у загальній справі); кожна людина повинна мати схильності до творчості, які можна систематично використовувати, залучаючи її до участі у роботі групи [5, с. 179].

Формування колективу відбувається під впливом багатьох чинників, незалежно від того, створення його є свідомим і цілеспрямованим чи спонтанним. До них належать: уявлення про мету створення колективу; психологічна і соціально-психологічна сумісність членів колективу.

Соціальний розвиток колективу — це процес удосконалення форм, способів і умов життєдіяльності працівників на основі змін у їх розвитку, соціальній сфері, оплаті праці. Прогресивний соціальний розвиток колективу забезпечує:

1. Зростання соціальної активності персоналу (розвиток соціального партнерства; участь в управлінні підприємством; зростання демократії; активна участь у суспільних заходах; підвищення відповідальності працівників за результати колективної праці).

2. Зростання ефективності діяльності підприємства (зростання продуктивності праці; розвиток наукової організації праці; зростання якості і конкурентоспроможності товарів, що реалізуються; удосконалення підготовки кадрів; стабілізація трудових ресурсів; зростання рівня технічної оснащеності; удосконалення систем управління (зокрема, персоналом); зменшення втрат робочого часу; зростання конкурентоспроможності підприємства).

3. Зростання матеріального добробуту персоналу (підвищення кваліфікації; зростання доходів; забезпечення гарантій зайнятості; зростання загальноосвітнього та культурного рівня; розширення кола та якості потреб, що задовольняються; соціальний захист та страхування) [6, с. 256].

Проблеми формування та розвитку згуртованості колективу полягають у тому, що кожен колектив має певні

соціально-психологічні особливості: характер внутрішнього психологічного клімату; психологічний стан членів колективу; ступінь згуртованості членів колективу. Сумісність – одна з найважливіших умов групової згуртованості та ефективності. Одним з вихідних моментів забезпечення психологічної сумісності є урахування особливостей темпераменту членів групи, екстраверсії та інтроверсії. До умов, що забезпечують соціально-психологічну сумісність працівників, належать: відповідність особистих можливостей кожного працівника структурі і змісту його діяльності, схожість моральних позицій працівників, однорідність основних мотивів діяльності та індивідуальних цілей членів колективу, можливість реального взаємодоповнення і органічного сполучення здібностей працівників, раціональний розподіл функцій між членами колективу. У загальному плані, групова згуртованість залежить і від таких параметрів, як: вік, рівень освіти, тривалість роботи у підприємстві, спільність соціальних ціннісних орієнтацій, політичних і релігійних поглядів, широта групових комунікацій, особистість і стиль керівника та ін. Найкраще використання індивідуальних і ділових якостей працівників може бути забезпечене за допомогою різних механізмів психологічної сумісності: схожість і взаємодоповнення (компліментарність) якостей взаємодіючих працівників; контрастність властивостей і якостей [7, с. 108].

Забезпечення якісної та ефективної роботи колективу організації безпосередньо пов'язане з інноваційним характером управлінської діяльності керівника, що знаходить своє відображення в стимулюванні згуртованості та ініціативності співробітників. Отже, для підвищення згуртованості та ініціативності роботи колективу керівництво повинно створювати відповідні умови для розвитку їх самостійності, автономності, розширення повноважень, підвищення відповідальності за виконану роботу.

Список використаних джерел:

1. Сердюк О. Ю. Особливості управління трудовими колективами в умовах трансформаційної економіки // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції «Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці». – «Економічна думка», Тернопіль, 2004. – С. 232-233.
2. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
3. Рульєв В. А. Управління персоналом : навчальний посібник / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич, Т. Л. Мостянська. – К. : Кондор, 2012 – 310 с.
4. Данчева О. В. Практична психологія в економіці та бізнесі / О. В. Данчева, Ю. М. Швалб. – К. : Лібра, 2008. – 270 с.
5. Ткаченко О. А. Вдосконалення мотиваційної політики організації / О. А. Ткаченко // Збірник наукових праць Кримського наукового центру Національної академії наук «Культура народів Причорномор'я». – Науковий журнал. – Сімферополь, 2009. – № 172. – Т.2. – С. 177-181.
6. Овчаренко М. І. Корпоративна культура організації як економічної категорії: її сутність і зміст / М. І. Овчаренко // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2011. – № 52/2. – С. 250-259.
7. Захарчин Г. М. Управління персоналом на основі ідеології організаційної культури // Вісник Тернопільського національного економічного університету, 2009. – Вип.2. – С.107-110.

Маріанна Керстенюк, 6 курс, спец. Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Суть та значення кадрової політики на підприємстві

Кадрова політика формує вимоги до робочої сили на стадії її найма. На кадрову політику в цілому, зміст і специфіку конкретних кадрових програм, заходів впливають чинники двох типів – зовнішні по відношенню до підприємства і внутрішні. В цілях стабільної роботи організації, планування її розвитку дуже важливим є довгострокове планування кадрової політики фірми. Формування кадрової політики базується на таких основоположних принципах, як науковість, комплексність, системність, ефективність, методичність.

В умовах модернізації сучасного українського суспільства під впливом системних ринкових перетворень особливу актуальність в управлінні організаціями набуває проблема кадрової політики спрямованої на задоволення потреб організації у кваліфікованій робочій силі. Актуальність поставленої проблеми підтверджується тим, що трудові ресурси визначають стратегічний успіх підприємства, є основою забезпечення його конкурентоспроможності.

Задачею залучення персоналу є забезпечення покриття потреби в персоналі в якісному і кількісному відношенні з врахуванням місця і часу, а також ефективне поєднання характеру розв'язуваних підприємством задач з людською природою працівників, що виконують цю задачу. При всій значущості їх наукових розробок, слід зауважити, що спроба розроблені шляхи покращення системи управління персоналом є різноманітними.. Тому основною метою цієї статті стало дослідження основних можливостей вдосконалення кадрової політики на підприємствах, підвищення її ефективності на основі узагальнення праць провідних науковців.

Вагомий внесок у вивчення теорії та практики реформування сфери кадрової політики внесли Бандур С.І., Богиня Д.П., Грішнова О.А., Гурне В., Дмитренко Г.А., Дорогунцов С.І., Магура М.І., Кібанов В.А., Козлова О.В., Колот А.М., Щокін Г.В. та інші. Зокрема, ними сформовано підходи щодо трактування категорії «кадрова політика», з'ясовано основні принципи сучасної кадрової політики, охарактеризовано сутність системи кадрової роботи та її елементи та шляхи покращення.

Кадрова політика сьогодні є невід'ємною частиною всієї управлінської і виробничої політики організації. До виробничо-технологічної вона належить тому, що в її межах приймаються принципові рішення керівництва у сфері людської праці. Якість прийнятих рішень залежить від професійної придатності робітників. Необхідно враховувати відповідні угоди та правила в області виробничих відносин, а також важливу роль профспілок.

З точки зору працівників, кадрова політика повинна не тільки створювати відповідні умови праці, що дають задоволення від роботи, забезпечувати можливість просування по службі, але й необхідний ступінь впевненості у завтрашньому дні.

В цілому кадрова політика визначає принципові рішення про цілі, міри та правила роботи з кадрами, загальні та специфічні вимоги до них і формується власниками організації та вищим її керівництвом. Вона пов'язана з різними галузями господарської політики підприємства. З одного боку, прийняті рішення в області

кадрової політики відбувається у всіх сферах – матеріально-технічного забезпечення, виробничої політики, збуту продукції, фінансової політики. З другого боку, і це особливо важливо, вирішення проблем в області кадрової політики впливають на рішення, що приймають в інших функціональних сферах [4, 1, с. 100, 101].

Кадрова політика є частиною загальної політики підприємства і повинна повністю відповідати концепції її розвитку. Загальні вимоги щодо кадрової політики в сучасних умовах зводяться до наступного.

1. Кадрова політика повинна бути тісно пов'язана із стратегією розвитку (або виживання) підприємства. В цьому відношенні вона є кадровим забезпеченням реалізації цієї стратегії.

2. Кадрова політика повинна бути достатньо гнучкою. Це значить, що вона повинна бути, з одного боку, стабільною, оскільки саме із стабільністю зв'язані певні очікування працівника, з іншою – динамічній, тобто коректуватися відповідно до зміни тактики підприємства, виробничої і економічної ситуації. Стабільними повинні бути ті її сторони, які орієнтовані на облік інтересів персоналу і мають відношення до організаційної культури підприємства. Остання включає цінності і переконання, що розділяються працівниками і зумовлюють норми їх поведінки, характер життєдіяльності підприємства.

3. Оскільки формування кваліфікованої робочої сили пов'язано з певними витратами для підприємства, кадрова політика повинна бути економічно обґрунтованою, тобто виходити з його реальних фінансових можливостей.

4. Кадрова політика повинна забезпечити індивідуальний підхід до своїх працівників [2, с. 276–281].

Суб'єктами кадрової політики є представники кадрової політики керівництва фірми та представники робітників і службовців у раді організації, представники, які обстоюють інтереси робітничої молоді, представники робітників і службовців у спостережній раді, а також комітет із трудових спорів, який розглядає спори між роботодавцями й радою організації і ухвалює обов'язкові для всіх рішення; комітет представлений двома сторонами на паритетних засадах. Згідно із законом про представницькі органи рада організації має великі повноваження щодо прийняття рішень у межах кадрової політики, особливо з питань умов праці, обладнання робочих місць, посадових призначень і підвищення рівня виробничої кваліфікації.

Зміст кадрової політики полягає у забезпеченні організації робочою силою високої якості, включаючи планування, відбір і наймання, вивільнення (вихід на пенсію, звільнення), аналіз текучості кадрів та інше; розвиток працівників, профорієнтація і перепідготовка, проведення атестацій і оцінки рівня кваліфікації, організація просування по службі; вдосконалення організації і стимулювання праці, забезпечення техніки безпеки, соціальні виплати. Кадрова політика підприємства покликана забезпечити:

- високу якість роботи і її результатів, умов праці, а також самої робочої сили;
- структурне пристосовування персоналу до безперервних організаційних змін, соціальним і культурним нововведенням – гнучкість кадрового потенціалу;
- відмову від традиційного, жорсткого розмежування між різними видами робіт, а також широке використання різноманітних гнучких форм організації трудових процесів: повна, часткова і тимчасова зайнятість та інше;
- організаційну інтеграцію, коли вище керівництво організації і лінійні керівники приймають розроблену і добре скоординовану стратегію управління персоналом як «свою власну» і реалізують її в своїй оперативній діяльності, тісно взаємодіючи із штабними структурами;
- високий рівень відповідальності всіх працівників підприємства, який має на увазі як ідентифікацію з базовими цінностями організації, так і настирну, ініціативну реалізацію цілей, що стоять перед ними, в повсякденній практичній роботі;
- нову якість змісту праці і високий рівень задоволеності ним, шляхом використання нових форм, що збагатили зміст праці [3, с. 202, 5].

Висновки. Кадрова політика обґрунтовує необхідність використання на практиці тих або інших конкретних методів набору, розстановки і використання кадрів, але не займається детальним аналізом їх змісту і специфікою проведення практичної роботи з кадрами. З урахуванням сказаного кадрову політику можна визначити як систему цілей, принципів і витікаючих з них форм, методів і критеріїв роботи з кадрами, поширюваних на всі категорії працівників.

Отже, кадрова політика повинна не тільки створювати відповідні умови праці, що дають задоволення від роботи, забезпечувати можливість просування по службі, але й необхідний ступінь впевненості у завтрашньому дні.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом : підруч. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Закаблук Г. О. Удосконалення кадрової політики на приватному підприємстві / А. Г. Семенов, Г. О. Закаблук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 6. – С. 276–281.
3. Пушкар'єв М. М. Кадровий менеджмент: конспект лекцій / М. М. Пушкар'єв. – К.: Либідь, 2014. – 561 с.
4. Рульєв В. А. Управління персоналом : навч. посібн. / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич, Т. Л. Мостянська. – К. : Кондор, 2013. – 310 с.
5. Ситник П. І. Управління персоналом : навч. посіб. / П. І. Ситник – К. : Фірма «ШКОС», 2009. – 472 с.

Оксана Клевчук, 3 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В. А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль оцінки персоналу для підвищення ефективності управління організацією

У статті розглянуті теоретичні аспекти організації оцінки персоналу. Визначено сутність економічного поняття «персонал», місце оцінювання персоналу серед інших функцій управління персоналом. На основі даного аналізу досліджено вплив оцінки персоналу на ефективність діяльності організації. Сформульовано пропозиції щодо підвищення ефективності організації оцінювання персоналу, удосконалення методів та процедур оцінки персоналу підприємства.

Багато організацій рано чи пізно стикається з проблемою оцінки персоналу. Адже для успішного розвитку будь-якої структури необхідно постійно вдосконалюватися, знати свої перспективи і виправляти помилки. Актуальність вивчення питань, пов'язаних з оцінкою діяльності персоналу в організаціях, обумовлена інтересом до вирішення проблеми підвищення ефективності управління персоналом, яке все більше стає визначальним чинником конкурентоспроможності будь-якої організації.

У цей час дедалі збільшується кількість публікацій, присвячених питанням оцінки персоналу організації. Серед зарубіжних авторів, які зробили значний внесок у розроблення цієї проблеми, необхідно відзначити М. Х. Мескона, Г. Мінцберга, П. Друкера. Серед українських та російських вчених проблемою оцінки персоналу займалися: Г. Г. Руденко, А. М. Пономарев, Т. А. Беркутова, Н. В. Крониковська, В. А. Дятлов, В. Т. Пихало, А. Я. Кибанов, М. В. Грачов, Г. К. Ушаков, Ю. М. Ємельянов та ін.

Метою статті є визначення основних проблем оцінки персоналу та шляхи їх вирішення.

Система управління підприємством – це сукупність елементів, які здійснюють управління, та зв'язків між ними. Концепція управління персоналом є системою теоретико-методологічних поглядів на розуміння і визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємств [1, с. 2].

Перш ніж переходити до розгляду теоретичних аспектів організації оцінки персоналу, маємо з'ясувати сутність економічної категорії «персонал» (табл.1). Усі наведені визначення демонструють трактування персоналу як сукупність працівників, які мають певні відмінності між собою та вирішують завдання, що передбачені статутом організації, фірми, підприємства.

Таблиця 1

Визначення сутність економічної категорії «персонал»

Автор	Визначення категорії «персонал»
Н.П. Николенко	Персонал – це, перш за все, люди зі складним комплексом індивідуальних якостей, серед яких соціально-психологічні відіграють вирішальну роль, це частина економічного та інноваційного простору підприємства, в якому радикальні ринкові перетворення мають не лише цілеспрямовано адсорбуватися (входити у життєве середовище підприємства та адаптуватися до нього), але й приносити очікувані від них результати.
В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко	Персонал – це сукупність його працівників, що працюють по найму при наявності трудових взаємовідносин з роботодавцем, оформлених трудовим договором (контрактом).
О.С. Мельничук	Персонал (від лат. personalis – особистий) – особовий склад підприємства, установи, організації тощо; сукупність кадрів однієї професійної категорії.
І.І. Бажан	Персонал підприємства визначається як сукупність постійних працівників, які отримали необхідну підготовку та мають досвід практичної діяльності.
О.В. Крушельницька	Персонал – основний, постійний штатний склад кваліфікованих працівників, який формується і змінюється його впливом як внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва), так і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) чинників.

Джерело: розроблено автором за [2, с. 64]

Відомо, що персонал підприємства формується і змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Змінюється його склад, структура загальноосвітній рівень та кон'юнктура ринку праці.

Для визначення основних проблем оцінки персоналу потрібно, перш за все, з'ясувати сутність економічної категорії «оцінка персоналу». Деслер Г. вважає, що «оцінка персоналу» – це встановлення відповідності ділових та особистих якостей робітника вимогам посади або робочого місця. На думку Кібанова А.Я., «оцінка персоналу» – це економічно ефективні заходи соціально відповідного бізнесу, що допомагають реалізовувати мотивацію людини до праці, саморозвитку та особистих досягнень.

Узагальнюючи можна трактувати поняття «оцінка персоналу» як систему періодичної перевірки праці працівника за звітний період відповідно до цілей і нормативів діяльності для даної посади, оцінка відповідності кваліфікаційних навичок вимогам посадової інструкції, аналіз відносини працівника до своїх обов'язків, правил трудового розпорядку [3].

Теорія практика оцінки персоналу в Україні перебуває на етапі становлення. Є багато проблем із її організацією та проведенням, вона має розрізнений і несистемний характер, не відповідає багатьом базовим принципам.

Оцінювання персоналу розглядається як елемент управління і як система атестації персоналу, що застосовується в організації в тій чи іншій модифікації. У той самий час це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації, його сильних і слабких сторін, а також основа для вдосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації [4, с. 46]. На нашу думку, оцінка є однією з функцій управління, адже за допомогою цієї функції відбувається обґрунтування прийняття будь-якого управлінського рішення.

Оцінка персоналу пов'язує, об'єднує всі елементи системи управління персоналом в єдине ціле і передбачає порівняння певних характеристик людини (ділових та особистісних якостей, трудової поведінки та результатів роботи) з відповідними еталонами, вимогами, параметрами.

Для оцінювання персоналу, перш за все, потрібно визначити критерії оцінювання. Критерії оцінки персоналу – це основні вимоги, яким повинен відповідати працівник. Серед критеріїв оцінки персоналу варто виділити 5 основних критеріїв оцінки [5, с. 56]:

1. Якість роботи. Робота виконується без помилок, акуратно й ретельно.
2. Обсяг робіт. Робота виконується в запланованому обсязі.

3. Присутність на роботі (дисципліна). У робочий час зайнятий роботою. Рідкісні пропуски з поважної причини, обумовлені заздалегідь.

4. Лояльність до організації. Шанобливе ставлення до організації.

5. Готовність до співробітництва всередині підприємства.

Зазвичай оцінка персоналу проводиться за трьома напрямками (рис. 1):

- оцінка кваліфікації співробітника – коли виявляються характеристики еталона та порівнюються з певною людиною;
- аналіз результатів роботи – оцінюють якість виконаних робіт;
- аналіз співробітника як особистості – виявляються особистісні характеристики та порівнюються з ідеальним для цього місця.

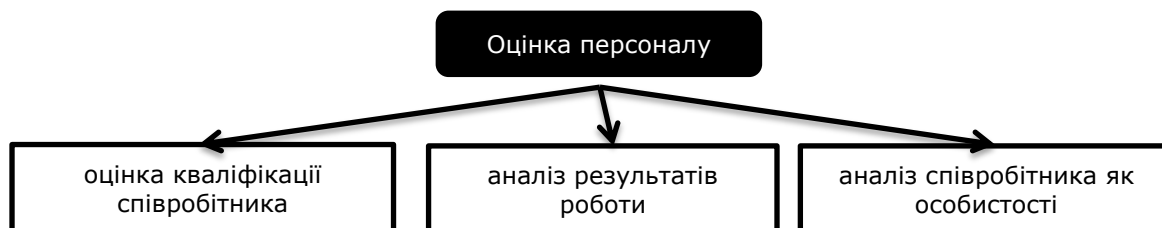


Рис. 1. Напрями оцінки персоналу

Усі критерії при оцінці персоналу поділяються на дві основні категорії: критерії результативності та критерії компетентності.

При оцінці результативності досягнуті показники роботи певного співробітника порівнюються з запланованим показником для даного періоду. Результативність роботи виражається у таких показниках: обсяг продажів, кількість реалізованих проектів, суми прибутку, кількість угод.

При оцінці компетенції співробітника оцінюються його знання та вміння застосовувати їх на практиці, особисті якості, поведінка. Один з найбільш ефективних способів такої оцінки – це розв'язання ситуаційних завдань з урахуванням тієї посади, яку він займає [6].

Процедура оцінки забезпечує зворотний зв'язок з персоналом, виконує мотиваційну функцію і сприяє підвищенню віддачі в роботі. Вона значною мірою залежить від її цілей і можливостей одержати необхідні матеріали для проведення самої оцінки.

Для оцінки персоналу в організації застосовуються різні методи. Багато методів оцінки, які використовуються сьогодні, склалися ще в минулому столітті. Розроблення ефективних методів оцінки персоналу є однією з найважливіших завдань сучасного менеджменту. Від правильного вибору методу оцінки залежить успішність системи стимулювання, а отже, – ступінь задоволеності працівників і в кінцевому підсумку, економічні показники підприємства [5, с. 302].

Існують традиційні та нетрадиційні методи оцінки персоналу. Серед традиційних методів варто виділити наступні:

1. Сфокусовані на окремому працівнику, оцінюючи його поза організаційним контекстом.
2. Ґрунтуються виключно на оцінці співробітника керівником.
3. Орієнтовані в минуле і не враховують довгострокові перспективи розвитку організації і співробітника.

Перевагами традиційних методів є їх простота, незначні витрати при їх впровадженні та загальнодоступність. Проте дані методи мають ряд серйозних недоліків. Зокрема, не враховуються особисті якості працівника, які впливають на результат його праці, потенціал, яким він володіє.

Можна виділити декілька напрямів у розвитку нетрадиційних методів:

1. Нові методи атестації розглядають робочу групу як основну одиницю організації, роблять акцент на оцінку працівника його колегами і здатність працювати в групі.
2. Оцінка окремого працівника і робочої групи проводиться з урахуванням результатів роботи всієї організації.
3. До уваги береться не тільки успішне виконання сьогоднішніх функцій, скільки здатність до професійного розвитку і освоєння нових професій і навичок [7].

Головними методами оцінки персоналу в Україні можна назвати процедури атестації та щорічної оцінки. У реальності багато співробітників компаній однастайні у своїх судженнях: «Атестація – це порожня формальність!». Вони частково дублюють одна одну, а найчастіше закінчуються лише формальною відміткою в особовій справі. Результати оцінки та атестації, як правило, мають значення при вирішенні питань звільнення працівників. Пряму залежність між встановленням розмірів премій, надбавок, просуванням по службі, навчанням, підвищенням кваліфікації працівників та результатами їх щорічної оцінки ті атестації нормативно-правовими актами чітко не визначено.

Виходячи з цілей проведення оцінки персоналу, розробляється процедура оцінки. По-перше, це безпосередньо оцінка персоналу, яка використовується для оцінки працівника, його індивідуальних якостей і професійних знань, навичок і вмінь. По-друге, це оцінка ефективності діяльності, що є за своєю суттю підбиття підсумків роботи співробітника за певний відрізок часу. І, нарешті, по-третє, це оцінка посади передбачає оцінку важливості для компанії певної посади з подальшою оцінкою її вартості [7]. На нашу думку, помилки в оцінці персоналу призводять до спотворення отриманих результатів і, як наслідок, прийняття неадекватних управлінських рішень. Щоб уникнути цього, необхідно ретельно продумати план розроблення та реалізації процедури оцінки.

У наш час поширеними є розроблення і використання комплексних методик оцінки персоналу. Прикладом

комплексної оцінки діяльності керівника є діагностична система. Вона дозволяє налаштовуватися на конкретні умови, побажання та вимоги замовника, але в тих межах, які завжди існують.

Діагностична система оцінки персоналу включає такі розрахунки:

1. Розрахунок оцінки професійних та особистих якостей працівника.
2. Розрахунок оцінки рівня кваліфікації працівника.
3. Розрахунок оцінки складності виконуваності робіт.
4. Розрахунок оцінки результатів праці.
5. Розрахунок комплексної оцінки результатів праці і ділових якостей працівників.

Найважливішою вимогою до системи оцінки є її дієвість. Система оцінки може вважатися дієвою, якщо в результаті її застосування буде забезпечено чіткий зв'язок результатів праці та її оплати, високий рівень мотивації і максимальну віддачу від працівників. Іншою вимогою є практичність використовуваної системи оцінки. Для того щоб задовольнити вимогу практичності, система оцінки повинна бути зручною для використання на практиці як людям, що проводять оцінку, так і тим, хто оцінюється. Якщо система оцінки не отримує загального визнання, якщо використовувані у процесі оцінки методи складні, а оціночні поазники викликають сумнів, то впровадження системи оцінки швидше за все наштовхнеться на опір працівників [8]. Ми вважаємо, що у такому випадку керівникам буде важко використовувати результати системи оцінки на практиці.

Підсумовуючи вищезазначене, варто сказати, що ефективність діяльності будь-якої організації значною мірою визначається ступенем відповідності співробітників, які в ній працюють, робочими місцями, які вони займають. Лише за такої відповідності організація та працівники досягають цілей свого розвитку. Виявити ступінь відповідності працівників вимогам їхніх робочих місць можна у процесі оцінки персоналу, яка є однією з ключових функцій менеджменту персоналу. Проведення регулярної оцінки персоналу за вибраними організацією методами та критеріями дозволяє визначити пріоритети розвитку працівників, прогнозувати і планувати їхню кар'єру і, таким чином, сформувати у працівників мотивацію до розвитку необхідних підприємству компетенцій. Отже, питання залишається відкритим для подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Дорошенко К. А. Ефективність управління персоналом в організації / К. А. Дорошенко // Технології та дизайн. – № 3 (16) 2015 р.
2. Формування системи управління персоналом та оцінка її ефективності [Електронний ресурс] / О.П. Гурченков, Н.В. Гусаріна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 60-72. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
3. Мизинцева М. Ф. Оценка персонала: Учебник и практикум для академического бакалавриата / М. Ф. Мизинцева, А. Р. Сардарян. - Люберці: Юрайт, 2016. – 378 с.
4. Миронова Л.Г. Сучасні методи оцінювання персоналу підприємств. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/65087/14-Mironov.pdf?sequence=1>
5. Поліщук І.І. Впровадження системи оцінки персоналу з метою ефективного управління персоналом організації / І.І. Поліщук // Економіка підприємств - Економіка Криму №1(42), 2013 год
6. Овчаренко Г.М., Головкин В.Ю. «Оцінка персоналу підприємства як основна складова ефективного його управління». Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/upr-presonal/4364-otsinka-personalu-pidpriemstva-yak-osnovna-skladova-efektivnogo-jogo-upravlinnya.html>
7. Опанасюк Ю. А., Рудь А. В. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві . Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/27941/1/personnel_estimation.pdf
8. Литвин Ю.В. Удосконалення системи оцінки персоналу підприємства. Режим доступу: <http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/21629/1/55-57.pdf>

Юлія Кудя, 4 курс, спец. «Туризм», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості комунікативного менеджменту в діяльності менеджера

Стаття розкриває особливості діяльності менеджера в комунікативному менеджменті та роль комунікації в функціонуванні підприємств та роботі менеджера, включає погляди науковців і дослідників на значення ролі менеджера та його діяльності.

Актуальність даної теми полягає у тому, що комунікації завжди були і є важливим чинником в суспільстві. В діяльності менеджера комунікативний менеджмент також займає не останню роль, оскільки майже увесь свій час цей суб'єкт управлінської діяльності повинен контактувати з іншими членами організації. Тому питання ефективності налагодження комунікацій є необхідним дослідженням для діяльності менеджера.

Питанням комунікацій, ролі менеджера в комунікативному менеджменті займалися такі вчені як Г.Г. Почепцов, В.А. Рудь, С.О. Гуткевич, Г.О. Дорошенко, Г.Л. Чайка, Р. Фалмер, М.Г. Федотова, А.П. Моїсєєва, А.С. Орлов та ін.

Мета дослідження - охарактеризувати менеджера, визначити його функції та роль комунікативного менеджменту в його діяльності, а також дослідити особливості даного виду менеджменту в професійній діяльності менеджера.

На сучасному підприємстві менеджер відіграє важливу роль у його функціонуванні. Він виконує безліч функцій, саме тому визначення терміну «менеджер» має багато значень та трактується по-різному.

Термін «менеджмент» утворений від англійського дієслова to manage — "управляти, керувати". Отже, термін «менеджмент» буквально означає «керування людьми» [1]. Одним із найпопулярніших визначень тлумачить менеджера як людину, що обіймає постійну управлінську посаду й наділена повноваженнями приймати рішення з певних видів діяльності організації, що функціонує за ринкових умов [2].

За Г.О. Дорошенком менеджер – це спеціаліст, який має певну професійну підготовку, займає керуючу посаду, наділений повноваженнями щодо здійснення управлінської діяльності, виробляє і приймає рішення за певними видами діяльності, несе відповідальність за їх реалізацію.[3]

Інший вчений Г.Л. Чайка вважає, що менеджер – це людина, яка вміє досягати поставленої мети, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей. Менеджером називають також особу, яка реалізує діяльність управління і виконує в зв'язку з цим роль керівника, що відповідає конкретній посаді в організації та якою визначається його службова поведінка [4].

Виходячи з цього, можна сказати, що менеджер – це кваліфікований спеціаліст, який займає управлінську посаду, наділений повноваженнями за певними видами діяльності підприємства та виробляє, контролює й реалізує поставлені цілі підприємства, раціонально використовуючи працю, інтелект і мотиви поведінки інших людей.

В загальному перед менеджером постає завдання створити необхідні умови для підприємства, які сприятимуть максимальній віддачі працівників при мінімальних грошових, часових, матеріальних витратах й зусиллях, щоб досягти цілі організації. Для цього менеджер повинен реалізовувати загальні функції: планування, організації, координації, мотивації і контролю. В процесі виконання менеджер виконує такі функції:

- 1) забезпечує виконання організацією її основного призначення;
- 2) проектує і встановлює взаємодії між окремими операціями і діями;
- 3) розробляє стратегії поведінки організації в зовнішньому середовищі;
- 4) забезпечує служіння організації інтересам тих осіб та установ, які контролюють організацію;
- 5) інформаційно пов'язує організацію і оточення;
- 6) несе формальну відповідальність за результати діяльності організації;
- 7) представляє організацію на різних заходах [5].

Визначення даних функцій менеджера говорить про те, що цей кваліфікований спеціаліст є універсальним і може працювати в різних напрямках менеджменту.

Один із таких напрямків є комунікативний менеджмент, який характеризується невід'ємною складовою у діяльності підприємства. Комунікативний менеджмент налагоджує зв'язки між підрозділами підприємства, в тому числі він забезпечує встановлення ефективних контактів між обслуговуючим персоналом і споживачами. Також комунікативний менеджмент займається роботою з громадськістю та громадською думкою, що є важливим для будь-якого підприємства. Звідси випливає, що суть та основна мета управлінської діяльності в даному виді менеджменту – це встановлення та підтримка ефективних взаємовідносин, виклик довіри у інших та створення сприятливих умов та атмосфери як у внутрішньому середовищі організації, так і між організацією і її клієнтурою, постачальниками і т.д..

Комунікативний менеджмент – важливий, тому що без комунікацій підприємство не може існувати. Г.Г. Почепцов пише: «Ми живемо у світі комунікації, 70% свого часу людина витрачає на спілкування. Без ефективної комунікації зупинилося б багато виробничих процесів.» Тому правильно встановленні комунікації – це запорука успішного бізнесу та ефективного досягнення цілей будь-якої організації.

Як зазначалося вище, менеджер це особа, яка повинна раціонально використовувати людські ресурси для досягнення цілей підприємства. Для того, щоб зробити це менеджер використовує комунікації, які є основою комунікативного менеджменту.

В широкому розумінні, комунікація (від лат. communicatio – «загальне», «з'єднання») – обмін інформацією між індивідами за допомогою загальної системи символів. Проте, розрізняють механістичний і діяльнісний підхід до визначення комунікації. Комунікація – у механістичному підході –односпрямований процес кодування, передачі інформації від джерела і прийому інформації одержувачем повідомлення. Комунікація – у діяльнісному підході – це спільна діяльність учасників комунікації (комунікантів), в ході якої виробляється спільний (до певної межі) погляд на речі та дії [6].

Зважаючи на суть комунікацій можна стверджувати, що комунікативний менеджмент відіграє важливу роль на підприємстві. Управлінська діяльність, якою займається менеджер цілком пов'язана з цим. Оскільки організація – структурований тип відносин між людьми, вона значною мірою залежить від якості комунікацій та забезпечення ефективного функціонування. Крім того, усі функції менеджера, які були перераховані, потребують постійного використання комунікаційних процесів.

Інструментом управління менеджера може вважатися комунікація, а якщо говорити більш глибоко, то це буде інформація. Менеджер володіє інформацією, яку повинен доносити до підлеглих в ролі керівника. Саме в цьому полягає одна із основних особливостей комунікативного менеджменту для менеджера.

Тут необхідне якісне використання інформації. Передаючи будь-яку інформацію і отримуючи її назад, менеджер тим самим організовує, керує, контролює та мотивує інших членів підприємства. Ефективна комунікація правильно впливає на підлеглих і це допомагає менеджеру виконувати свої функції і досягати цілей підприємства в загальному. Складність такої комунікації характеризується тим, щоб люди сприймали отриману інформацію правильно і адекватно, саме так, як її хотів донести менеджер.

Але це дається не так легко через існування великої кількості бар'єрів в комунікації. Комунікаційні бар'єри являють собою перешкоди на шляху ефективної комунікації, викликані природними, соціальними та психологічними факторами, виникаючими у процесі комунікації.

Розрізняють три основні галузі проблем у комунікації:

- 1) технічну проблему, пов'язану з точністю передачі комунікаційних символів;
- 2) соціальну, пов'язану з вибором таких символів, які найточніше відображали б бажаний зміст;
- 3) проблему ефективності – ступінь впливу отриманого повідомлення на поведінку об'єкта.

Також є важливими міжособистісні бар'єри, які розглядають, зосереджуючи увагу на:

- сприйнятті;
- семантиці;
- обміні невербальною інформацією;

- неякісному зворотному зв'язку;
- гнучкому слуханні і т.д. [7]

Завданням менеджера у комунікації є виявлення та подолання комунікаційних бар'єрів на підприємстві. Враховуючи існуючі та можливі перешкоди в комунікативному процесі, менеджер повинен бути спеціалістом і постійно удосконалювати власні навички комунікації. По-перше, менеджер є лідером, керівником та предметом наслідування для підлеглих. По-друге, в своїй роботі він виконує функції інформаційного приймача, розповсюджувача інформації, постає у з'єднуючій ланці і в додаток до цього може виступати представником підприємства в зовнішньому середовищі. А це означає, що від коректності його дій та комунікацій, від того, як він зарекомендує себе та налагодить контакти з іншими залежить результат діяльності підприємства. Тому цьому суб'єкту управлінської діяльності важливо знати та долати комунікаційні бар'єри, щоб вони не заважали його діяльності. Недарма соціологічні опитування показали, що 73% американських, 63% англійських, 85% японських керівників вважають комунікації перешкодою на шляху досягнення ефективності їх організацій. Стверджується, що ефективно працюючі керівники – це ті, хто досяг успіхів у налагодженні комунікацій і саме є комунікативними [8, с. 25]. Це зайвий раз доводить, що комунікації значно впливають на підприємство та є невід'ємною частиною роботи менеджера, яку він повинен завжди покращувати.

Окрім цього, потрібно завжди пам'ятати, що людина є складним елементом в комунікації, оскільки кожен сприймає інформацію по-різному. Це індивід зі своїми бажаннями і почуттями, життєвим досвідом, моральними цінностями та ставленням до оточуючого світу. Інформація, яку він отримує може викликати будь-яку реакцію, зважаючи на його внутрішні переживання та емоції, що може посилити, спотворити або навіть повністю заблокувати отриману індивідом інформацію. Це стає особливістю роботи менеджера, оскільки він повинен враховувати усі фактори у спілкуванні з кожним членом підприємства, щоб налагодити правильний контакт. Це говорить про те, що керівник повинен думати одночасно про інтереси підлеглих і інтереси підприємства. В свою чергу, менеджери, які звертають увагу на потреби підлеглих та інших членів організацій створюють тим самим комфортну робочу атмосферу. Це дуже важливо, оскільки вона впливає на діяльність підлеглої, а так як підприємство – це одна взаємопов'язана система, то необхідна повна віддача кожного суб'єкта для досягнення цілей підприємства.

Комунікації на підприємстві виражаються в усній та письмовій формі. Письмові комунікації являють собою інформацію, передану у вигляді символів та знаків. На підприємстві це можуть бути якісь документи, постанови, повідомлення, листи, записки і т.д. Для будь-яких суб'єктів комунікації письмова комунікація має свої переваги та недоліки. Позитивною стороною цієї форми є: якісне збереження інформації, яке можна відчувати на дотик та довго залишати незмінним; можливість вивчення та перерахування інформації в необмежених кількостях для більшого розуміння написаного; ґрунтовність підготовки, що допомагає ретельно та структуровано написати текст, забезпечити логічність та точність інформації; можливість доведення інформації до багатьох працівників, особливо з сучасними технологіями, коли однією кнопкою можна відправити одне й те саме повідомлення відповідній кількості підлеглих і т.д.

Проте з іншого боку, письмова комунікація має великі недоліки. По-перше, одержувати можуть неправильно зрозуміти суть інформації (у усному це до помають вирішити інтонація, міміка і жести). По-друге, письмову інформацію важко відновити. І останнє з найбільш великих недоліків є великий обсяг тексту, який важко сприймається. Але ці негативні моменти у використанні письмових інформацій не зменшують популярність цієї форми.

Щодо усних комунікацій, то це комунікації, які здійснюються за допомогою усного мовлення. На підприємстві вони виступають у вигляді переговорів, зборів, співбесід, телефонних розмов тощо. Ця форма комунікацій забезпечує такі переваги в використанні, як економія часу; забезпечення глибшого взаєморозуміння; можливість повторного пояснення сказаного; використання інтонації, міміки та жестів для більшого розуміння інформації; ефективний зворотній зв'язок; простота усного спілкування.

На думку психологів, у багатьох ситуаціях найбільш ефективним є безпосередній усний контакт, за допомогою якого можна передавати усі деталі, уточнити неясні питання і цим виключити неправильне розуміння завдання і ін. Якщо людина може задавати питання, то, на думку американських дослідників, ймовірність того, що вона правильно зрозуміла повідомлення, підвищується на 20%, а якщо вона може робити зауваження, то її розуміння підвищується ще на 15% [9, с. 265].

Але все ж таки, усні комунікації мають і недоліки, які проявляють в тому, що під час здійснення такого роду комунікацій можна проґавити суттєві деталі та існує можливість того, що слухач забуде більшу частину інформації. Ще після усної комунікації часто буває передання недостовірної або спотвореної інформації іншим людям. І найголовнішою проблемою як для того, хто доносить інформацію, так і для слухача – це неправильний підбір слів або ж інтонації, жестів.

Аналізуючи переваги і недоліки усної та письмової комунікації, можна ствердити лиш те, що для будь-якої людини важливо вміти правильно використовувати ту чи іншу форму комунікацій та працювати над висловлюванням своєї думки. Тому менеджер, як і кожний з нас, повинен правильно вибирати як саме донести інформацію або отримати її від когось, письмово чи усно. Він повинен знати переваги і недоліки кожної з форм комунікацій, знаходити оптимальні шляхи їх реалізації і оминати можливі проблеми. Щоб забезпечити правильну комунікацію або усну, або письмову менеджер може використати контрольний перелік «П'ять "С" комунікацій» за Р. Фалмером.

Перелік містить такі критерії:

1. Ясність (Clarity). Повідомлення потрібно надавати як можна більш однозначно та логічно витриманим, тобто легким у сприйнятті та зрозумілим.
2. Повнота (Completeness). Кожне повідомлення необхідно наділяти усією інформацією, яку потрібно донести, що означає повноту комунікації.

3. Лаконічність (Conciseness). Необхідно формулювати своє повідомлення лаконічно, тобто уникати великих текстів та довгих розмов для надання основної інформації, тут потрібно замінювати довгі повідомлення декількома вдалими словами.

4. Конкретність (Concreteness). Часто комунікатори вдаються до абстракцій та узагальнень, якщо не зовсім впевнені в реальності фактів, проте абстракція набуває цінності тоді, коли справа пов'язана з абстрактними поняттями, а вибір конкретної термінології залежить від ситуації.

5. Коректність (Correctness). Уміле використання методів комунікації буде непотрібним, якщо повідомлення некоректне. Однак некоректні повідомлення не завжди спричинені намірами виявляти інформацію. Незначні перебільшення, а також необґрунтовані узагальнення та припущення можуть зумовити виникнення великих комунікаційних бар'єрів [7].

Врахування кожного з критеріїв в повній мірі призведе до найбільш ефективної комунікації. Використовуючи даний перелік, менеджер може оцінити дієвість свого повідомлення та визначати наскільки його повідомлення було ефективним. Тим самим цей суб'єкт управлінської діяльності вдосконалює навички комунікацій, які так необхідні в його роботі.

Отже, комунікації і менеджер дуже взаємопов'язані одне з одним. Комунікативний менеджмент є окремою галуззю та сферою роботи менеджера, яка відрізняється від інших. Завдяки цьому можна виділити наступні особливості комунікативного менеджменту в діяльності менеджера:

1. Обізнаність в сфері комунікацій роблять менеджера професіоналом.

2. Менеджер повинен правильно використовувати інформацію, тим самим робити його інструментом для впливу на усіх членів підприємства, що допоможе добитися необхідного результату від них для досягнення цілей підприємства.

3. Менеджеру необхідно виявляти та долати комунікативні бар'єри в будь-яких проявах, оскільки наявність перешкод в комунікації означають, що комунікація не відбулася або ж просто не принесла очікуваного результату.

4. Використовувати доречну форму комунікацій (усна або письмова) в тій чи іншій ситуації також відіграє роль в комунікативному процесі для менеджера.

5. Врахування унікальності кожного підлеглого та знаходження підходу, зробить комунікацію менеджера з ним успішною, що вплине на діяльність працюючого та результат підприємства в цілому. Це буде говорити про компетентність менеджера, оскільки він думає як про інтереси підлеглих, так і організації.

6. Менеджер повинен постійно удосконалювати свої комунікаційні навички для того щоб бути справжнім професіоналом та створювати ефективні комунікації на користь підприємства.

Таким чином, можна стверджувати, що роль комунікативного менеджменту в діяльності менеджера надзвичайно важлива і без цього не може існувати підприємство. Ефективні комунікації – це запорука успішного бізнесу. Комунікації в діяльності менеджера повністю відповідають його компетентності та вимагають від нього особливих дій, а найголовніше – постійного розвитку та удосконалення своїх комунікаційних навичок.

Список використаних джерел:

1. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг [Текст] : підручник / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. В. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
2. МЕНЕДЖЕР ЯК ПРОФЕСІЙНИЙ КЕРІВНИК ОРГАНІЗАЦІЇ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/13290305/turizm/osnovi_menedzhmentu_mizhnarodnomu_turizmi#79
3. Дорошенко Г.О. Менеджмент : навчальний посібник / Г. О. Дорошенко, А. О. Семенець, О. В. Богоявленський, О. О. Тертичний, Т. М. Куценко, Л. Г. Макарова, М. О. Кальницька / за заг. ред. Г. О. Дорошенко. – Харків, VSV-Print, 2015. – 300 с.
4. Чайка Г.Л. Культура ділового спілкування менеджера. Навчальний посібник / К.: Знання, 2005.- 442 с.
5. Функції менеджера [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://stud.com.ua/23219/menedzhment/funktsiyi_menedzhera
6. Тема 2: Зародження світової управлінської думки[Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://economy.at.ua/publ/komunikacij_menedzhment/tema_3_komunikativna_funkcija_v_dijalnosti_organizacij/2-1-0-2
7. Дикань Н.В. Менеджмент: навч. посібник / Н.В. Дикань, І.І. Борисенко. – К.: Знання, 2008. – 389 с.
8. Менеджмент человеческих ресурсов: обзорная информация / сост. В.И. Яровой; под ред. Г.В. Щекина – К.: МАУП, 1995.
9. Евланов Л. Г. Теория и практика принятия решений. – М.: Экономика, 1984. – 175 с.

Юлія Марандел, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,

Наук. кер. – Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Системний підхід до управління підприємством

Стаття присвячена дослідженню особливостей системного підходу до управління підприємством. Проаналізовано особливості відкритих та закритих систем. На основі проведеного аналізу визначено канали зв'язку за допомогою взаємодіють суб'єкт і об'єкт управління.

Кожне підприємство є системою, що включає набір взаємопов'язаних і взаємозв'язаних частин, складених у такому порядку, що дозволяє відтворити ціле. Унікальною характеристикою підприємства як системи є внутрішні відносини між його складовими частинами.

Кожна система характеризується як диференціацією, так і інтеграцією. У системі використовуються різноманітні спеціалізовані функції. Кожна частина організації виконує свої визначені функції. У той же час для підтримання окремих частин в одному організмі і формування завершеного цілого в кожній системі здійснюється процес інтеграції. В організаціях ця інтеграція звичайно досягається координацією рівнів ієрархії, прямим спостереженням, правилами, процедурами, курсом дій. Тому кожна система вимагає поділу для того, щоб визначити її складові частини. Поряд з цим є необхідність і в інтеграції, щоб створити умови, за яких

система не розпадеться на незалежні одиниці [1, с.47].

Системи можуть бути відкриті та закриті. Поняття закритої системи породжене фізичними науками, де розуміють, що система є самодостатньою. Її головна характеристика в тому, що вона істотно ігнорує ефект зовнішнього впливу. Системами закритого типу є ті, які не потребують енергії від зовнішніх джерел і не віддають власну енергію своєму зовнішньому оточенню. Проте закриті організаційні системи практично не застосовуються.

Відкрита система визнає динамічну взаємодію з навколишнім світом. Організації одержують свою сировину і людські ресурси з навколишнього світу. Вони залежать від клієнтів і замовників із зовнішнього світу, що споживають їхню продукцію. Банки, які активно взаємодіють із навколишнім світом, використовують депозити, обертають їх у кредити та інвестиції, використовують отриманий прибуток для підтримки самих себе, розвитку, виплати дивідендів і сплати податків. Ступінь розмежування відкритої чи закритої систем змінюється в рамках систем. Відкрита система може стати більш закритою, якщо контакти з оточенням зменшуються згодом. У принципі можлива і зворотна ситуація [2, с.112].

Відкриті системи тягнуть до наростання ускладненості і диференціації. Іншими словами, відкрита система буде в міру свого росту прагнути до більшої спеціалізації своїх елементів і ускладненню структури, нерідко розширюючи свої межі чи створюючи нову суперсистему з більш широкими межами. Якщо ділове підприємство росте, то спостерігається значна його диференціація й ускладнення. Створюються нові спеціалізовані відділи, здобуваються сировина і матеріали, розширюється асортимент продукції, що випускається, організовуються нові збутові контори.

У складі кожної системи можна розрізнити дві тісно взаємодіючі підсистеми - керуючу і керовану. Керуюча підсистема - це "хто" керує, а керована - "чим" чи "ким" керують. Аналогічними їм за змістом є поняття "суб'єкт управління" і "об'єкт управління".

У цьому розумінні будь-яку організовану соціально-економічну систему можна уявити у вигляді сукупності керуючої підсистеми (суб'єкт управління) і керованої підсистеми (об'єкт управління).

Суб'єкт і об'єкт управління взаємодіють за допомогою каналів зв'язку, якими проходять потоки інформації. Ці потоки являють собою керуючі впливи і повідомлення щодо стану керованого об'єкта. Управління можна представити як процес обміну видами діяльності, в результаті якого система нормалізується і приводиться в стан динамічної рівноваги.

Динамічна рівновага організації настає під впливом факторів зовнішнього середовища. Впливи надходять у вигляді відхилень до норм у забезпеченні ресурсами, а також відхилень у процесі перетворення ресурсів у готову продукцію. Інформація про відповідні дії надходить каналами зворотного зв'язку [3, с. 69].

До складу керованої підсистеми входять елементи, які забезпечують безпосередній процес виробничої, господарської, комерційної та інших видів діяльності.

Зв'язок, що обслуговує апарат управління (суб'єкта), який розробляє управлінські рішення (вплив), і забезпечує передачу останніх на об'єкт управління, називають прямим зв'язком. Зворотні зв'язки, що несуть інформацію про стан об'єкта і його реакцію на управлінські рішення, служать базою формування коригувального впливу на вхід динамічної системи. Таким чином, здійснюється зв'язок між "входом" (цілями, нормами, ресурсами) і "виходом" системи, що характеризує ступінь досягнення заданої мети (результату).

Вхід системи - це потік ресурсів, що надходять до об'єкта управління, і потоки інформації про ресурси, фактори зовнішнього середовища й операції, які здійснюються в об'єкті. Ці потоки інформації надходять до суб'єкта управління (апарат управління). Вхід (як самі ресурси, так і інформація для управління) обробляється відповідно до встановленого порядку здійснення операцій з метою одержання вихідних результатів [1].

Процес перетворення в керованій і керуючій підсистемах відрізняється не тільки входами, але й елементами процесу перетворення і корисних продуктів (виходом).

В об'єкті протікає цілеспрямований процес, завдяки якому відбувається перетворення окремих елементів у корисну продукцію. Іншими словами, цей процес є визначеною технологією, відповідно до якої завершується трансформація витрат у продукцію.

Істотним компонентом у керуючій підсистемі, крім суб'єкта, є ті чи інші засоби управління системою. Основне призначення керуючої підсистеми полягає в стабілізації вихідних даних, системи у встановлених межах, обумовлених цілями, нормами і цінностями. Така стабілізація може бути досягнута тільки тоді, коли:

- вихідні дані можуть бути порівняні з установленими цілями і нормами;
- передбачений механізм зворотного зв'язку для видачі коригувальної інформації у вигляді вхідних даних у систему, що відбиває відхилення в процесі перетворення ресурсів.

Вихід системи представлений двома результатами:

- 1) управлінськими рішеннями, що є результатом обробки інформації;
- 2) корисними продуктами (товарами, знаннями, послугами), одержуваними в результаті переробки ресурсів [3, с. 73].

Для організації характерний циклічний характер функціонування. Вихідна продукція системи забезпечує засоби для нового інвестування, що дозволяє повторювати цикл. Доходи, які отримані замовниками промислових організацій, повинні бути досить адекватними для оплати кредитів, праці робітників і погашення позик, якщо циклічність стійка і забезпечує життєздатність організації.

Варто підкреслити і те, що організаційні системи схильні до скорочення чи розпад на частини. Якщо закрита система не одержує енергію і нові вкладення зі свого зовнішнього оточення, вона може згодом скорочуватися. На відміну від неї відкрита система характеризується негативною ентропією, тобто вона може реконструювати сама себе, підтримувати свою структуру, уникнути ліквідації і навіть вирости, тому що має можливість одержувати енергію ззовні в більшій мірі, ніж віддає назовні.

Приплив енергії для запобігання ентропії підтримує деяка сталість обміну енергією, у результаті чого досягається відносно стабільне положення. Навіть незважаючи на те, що існує постійний приплив нових

вкладень у систему і постійний відтік, забезпечується визначена збалансованість системи. Коли відкрита система активно переробляє вкладення у вихідну продукцію, вона виявляється здатною підтримувати себе протягом визначеного часу.

Дослідження показують, що великі та складні організаційні системи мають тенденцію до подальшого росту й розширення. Вони одержують визначений запас міцності, що виходить за межі забезпечення тільки виживання. Багато підсистем у рамках системи мають можливість одержувати енергії більше, ніж потрібно для виробництва своєї продукції. Вважається, що стабільне положення застосовується до простих систем, але на більш складному рівні воно стає одним з факторів збереження системи через ріст і розширення.

Організаційна система може досягти своїх цілей з різними вкладеннями і трансформаційними процесами. От чому необхідно розглядати різноманітні форми і способи вирішення виникаючих проблем, а не шукати який-небудь один "оптимальний" вихід, що приводить до швидких результатів.

Таким чином, організація є відкритою системою, яка являє собою набір взаємопов'язаних і взаємозв'язаних частин, які є впорядкованими і дозволяють відтворити ціле, яке і є організацією.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент : Підручник / В.Г. Федоренко, О.Ф. Іткін, В.І. Анін та ін. ; За наук. ред. В.Г. Федоренка – К. : Алеута, 2008. – 652 с.
2. Ситник Й. Менеджмент організацій : Навчальний посібник / Й. Ситник – Львів : Тріада плюс, 2008. – 456 с.
3. Діденко В.М. Менеджмент : підручник / В.М. Діденко – К. : Кондор, 2008. – 584 с.

Оксана Михайлюк, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості використання поведінкового підходу в активності персоналу підприємства

Найважливішим достоїнством поведінкового підходу є акцент на суб'єктивні аспекти та стану політики, увагу до тих політико-психологічних складових даної сфери суспільного життя, які до цього недооцінювалися, а часом просто ігнорувалися іншими напрямками політології, націленими на розгляд більш об'єктивних компонентів політичного життя суспільства. Слід зауважити, що пропонуваний поведінковий підхід враховує багато чинників і сприяє створенню ефективних мотивацій систем. В основі будь-якої моделі мотивації лежить насамперед психологічний аспект

Людина відіграє визначальну роль у досягненні очікуваних результатів праці. Проблема полягає в тому, що однакові трудові процеси різні працівники здійснюють з усілякими результатами. Відмінності результатів є наслідком складної взаємодії ряду чинників і об'єктивного, і суб'єктивного характеру: освіти, кваліфікації, виробничого досвіду, стану здоров'я, індивідуальних психофізіологічних якостей тощо. Рівень впливу на результати праці таких чинників різний, і проявляється цей вплив через ставлення людини до праці, адже діяльність працівників спонукається мотивами, причому декількома одночасно. Один із них може бути провідним, домінуючим, інші можуть виконувати допоміжні ролі як додаткові стимулятори. Подібні дії різних осіб зумовлені всіма мотивами.

Формування мотивів до праці відбуваються значною мірою індивідуально, і, як наслідок, мотивація до праці в кожній людини проявляється по-різному, проте на підприємстві вона не може бути особистою справою. Тому вважаємо за потрібне звернутися до поведінкового підходу, який містить у собі прагнення надавати допомогу працівникам усвідомлювати свої можливості й використовувати їх щодо задоволення власних потреб і потреб підприємства.

Поведінковий підхід досліджували Д. Істон, В. Данюк, М. Дороніна, Д. Канеман, Г. Саймон, В. Тарасевич. Проте, незважаючи на активні наукові пошуки та неабиякі здобутки, так і не знайдено компромісу щодо можливостей застосування поведінкового підходу у створенні системи мотивації персоналу.

Історія поведінкового підходу веде відлік часу його існування з середини 30-х років XX століття, коли стали з'являтися перші роботи, в яких намацували інші можливості замість прийнятих перш підходів - зокрема, замість вважалися «спекулятивно-історичними», в дусі розхожих міфологем, «психології народів», або психоаналітичної інтерпретації політичної історії. У своєму розвитку поведінковий підхід спочатку прагнув до більш «конструктивно-прагматичному» осмисленню політики на основі з'єднання політичного і психологічного знання.

Одним з перших необхідність цього зрозумів і спробував здійснити американський дослідник Ч. Мерріам. Обґрунтувавши положення про політичний поведінці як про центральну концепції політичної науки, він запропонував виявляти специфічні риси політичної поведінки індивіда, тих чи інших соціальних груп, а також масових феноменів емпіричним шляхом, кількісними методами, поєднуючи в політичній науці дослідні прийоми емпіричної соціології та соціальної психології. Проте не всі ці абсолютно благі наміри вдалося реалізувати навіть до цих пір.

Згідно поведінкового підходу до лідирування результативність управління визначається не стільки особистими якостями, скільки тим, як керівник поводить себе зі своїми підлеглими. Отже, поведінковий підхід спирається на стиль керування. Метою поведінкового підходу є надання допомоги працівникові в усвідомленні власних можливостей. Основною метою цього підходу є підвищення ефективності фірми за рахунок підвищення ролі людських ресурсів. Наука про поведінку завжди буде сприяти підвищенню ефективності як окремого працівника, так і фірми в цілому.

Поведінковий підхід - підхід, де в центрі уваги психолога знаходиться людську поведінку, дії і результати наших дій, все зовнішнє, видиме й об'єктивне [6, с. 216–220].

На нашу думку, поведінковий підхід до управління підприємством це створення певної моделі поведінки між колективом та керівником, визначення нормативних правил, які сприятимуть зміні та можливості прояву лідерської поведінки.

У межах поведінкового підходу вчені досліджували різні аспекти соціальної взаємодії і мотивації персоналу.

Основні засади цього підходу зорієнтовані на те, що науки про поведінку сприяють покращенню мотиваційних систем, а отже й підвищенню ефективності праці співробітників підприємства. У той час прийоми поведінкового підходу виявились ефективними лише для деяких категорій працівників і в певних ситуаціях. У результаті їх стали використовувати переважно у сфері управління персоналом державних установ. Слід зауважити, що пропонуваний поведінковий підхід враховує багато чинників і сприяє створенню ефективних мотивацій систем.

По мірі зростання культурного рівня та загального рівня освіти відбувається переорієнтація потреб людини у бік пріоритету нематеріальних над матеріальними. Працівник творчого типу (на відміну від працівника рутинного або нетворчого праці) шукає задоволення своїх нематеріальних потреб, в першу чергу, у сфері власних професійних обов'язків. Творчість як спосіб участі людини у виробництві сама по собі стає потребою, без неї неможлива самореалізація людини в праці на сучасному підприємстві. Отже, творча активність персоналу характеризує залученість працівників до інноваційних процесів в організації (створення нової продукції, технологій, методів інструментів, появи нових ідей тощо).

Для підвищення творчої активності персоналу доцільно організовувати навчання співробітників компанії. До нематеріальних методів стимулювання співробітників можна віднести[2, 5]:

- інвестиції в поліпшення умов праці та безпеки;
- медичне страхування співробітників;
- заходи для співробітників, що включають зовнішню і внутрішню комунікації, проведення різних культурно-масових заходів, спортивних змагань, конкурсів та оглядів художньої самодіяльності.

Проведення корпоративних спортивних заходів допомагає згуртувати колектив не тільки в спортивну команду, а й в команду в бізнесі, а також підвищує соціальну активність персоналу. Велика увагу потрібно приділяти збереженню здоров'я працівників, програмам діагностики та лікування співробітників. Діти співробітників мають отримувати взимку новорічні подарунки, а влітку відпочивати в оздоровчих таборах. Такий підхід відображатиме загальне розуміння підприємства, що працівник повинен бути захищений усім пакетом соціальних зобов'язань і, відповідно, це позначиться на зростанні та стабілізації компанії.

З метою підвищення соціальної та творчої активності персоналу керівництву підприємства пропонується використовувати наступні способи морального заохочення[1, 3]:

- професійно-кваліфікаційне просування;
- розташування, розміри і внутрішнє планування кабінету;
- засідання, на яких відзначається діяльність працівника;
- нагороди, цінні подарунки від організації;
- спеціально відведені місця для стоянки машин;
- щорічні конференції, на яких зазначаються заслуги співробітника;
- спеціальні статті, що розміщуються в пресі;
- замітки на дошці оголошень;
- фотографії співробітника на плакатах, стендах;
- спеціальні завдання;
- почесні значки, що вручаються у присутності колег співробітника;
- оголошення подяки;
- направлення на конференції, стажування тощо.

Дуже важливі з точки зору стимулювання працівників, на що ми б хотіли звернути особливу увагу керівництва підприємства, до підвищення активності – це залучення персоналу в процес поліпшення діяльності підприємства, різні форми особистого визнання з боку безпосереднього керівника, що підсилюють роль управлінського персоналу в забезпеченні якості роботи. Визнання важливо не тільки для окремого співробітника, а й для колективу, бо дає групі співробітників можливість відчувати свою особливу причетність до успішної діяльності організації та перейнятися значущістю свого внеску в досягнення загальної мети.

Соціально-економічні чинники найчастіше є домінуючими. Отже, можна стверджувати, що в основі будь-якої моделі мотивації лежить насамперед психологічний аспект. Вплив керуючої підсистеми підприємства на поведінку залежить від пізнання елементів і індивідуальної психології, яка визначає вчинки кожного працівника, і колективної психології певних груп працівників. Тобто мотивацію слід сприймати як імовірнісний процес: те, що мотивує одного працівника в конкретній ситуації, не впливатиме на нього в іншій ситуації або не впливатиме на іншого працівника за аналогічних умов. Саме тому необхідно конструювати багатофакторні моделі мотивації, в яких мотивація є функцією потреб, очікувань і сприйняття працівниками справедливості винагород.

Список використаних джерел:

1. Виханский О. С. Менеджмент [учебник, 3-е изд.] / О. С. Виханский, А. И. Наумов: – М.: Гардарики, 1998. – 528 с. – Библиогр. в конце гл.
2. Ньюстром Дж. Организационное поведение / Дж. Ньюстром, К. Дэвис; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского – СПб: «питер», 2000. – 448 с.: ил.
3. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві /І.М. Долішній, А.В. Колодійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/20_5/211_Dolishnij_20_5.pdf
4. Егоркіна Т.О. Формування мотиваційного механізму на торговельних підприємствах / Т.О. Егоркіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_4/Egorkina.pdf.
5. Зленко А.М. Сутність мотивації праці та її роль в забезпеченні ефективного управління трудовими ресурсами / А.М. Зленко // Економічний вісник університету. – 2010. – № 2. – С. 204-206.
6. Лякішева А.В. Ідеї соціальної дії (поведінки) в теоретичних концепціях М. Вебера, Т. Парсонса, Р. Мертон / А.В. Лякішева // Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. – 2012. – № 1. – С. 216-220.
7. Красовский Ю.Д. Организационное поведение : учебник /Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 528 с.

Значення ділового спілкування в роботі менеджера

У статті визначено значення ділового спілкування в роботі менеджера, досліджено роль і місце спілкування в менеджменті. Доведено, що спілкування сьогодні виступає одним з найбільш надійних інструментів спільного пошуку оптимального вирішення різноманітних економічних і соціальних завдань. Також стверджується, що ділове спілкування є одним з ключових видів спілкування в професійній діяльності керівників і фахівців усіх сфер, що багато в чому забезпечують їх ефективну діяльність.

У менеджменті найчастіше вживається поняття «комунікація». Спеціалісти з менеджменту розглядають комунікаційний процес, або процес спілкування, як безпосередній або опосередкований контакт між людьми, в результаті якого відбувається обмін інформацією [5, с. 256]. Психологи зазначають, що спілкування – це взаємодія людей, тобто їх вплив один на одного, а також обмін інформацією між людьми під час їхньої взаємодії [6, с. 74]. На нашу думку, спілкування можна визначити, як складний процес встановлення і підтримання контактів між людьми, який включає в себе, по-перше, обмін інформацією, по-друге, вироблення єдиної стратегії взаємодії, по-третє, сприйняття та розуміння співрозмовника.

Менеджери-управлінці повинні витратити до 90% свого робочого часу саме на спілкування. Адже звіти, проведення нарад, засідання, бесіди, дискусії, переговори – усе це різні форми ділового спілкування.

Як вважають психологи, ділове спілкування – це контакт між співрозмовниками, які мають необхідні повноваження і ставлять перед собою завдання розв'язати конкретні проблеми [1, с. 58]. Тобто іншими словами можна сказати, що ділове спілкування – це процес взаємодії, в якому відбувається обмін інформацією, досвідом, діяльністю, спрямований на вирішення конкретних проблем, досягненні певного результату або реалізацію конкретної цілі.

Ділове спілкування є одним з найважливіших інструментів формування трудової поведінки в колективі, виразу емоційного настрою та самовираження. Воно здійснюється з метою впливу на поведінку одержувачів інформації, що знаходяться у сфері ділових інтересів відправника інформації, формування у них певних знань, умінь, цінностей, відчуттів [8, с. 348].

Іноді ділове спілкування називають ще професійним. Воно формується в умовах конкретної діяльності. Тому певною мірою вбирає в себе її особливості та є важливою її частиною, а саме засобом цієї діяльності. І це не завжди буває зрозумілим для тих людей, з ким вони спілкуються. Тобто професійне спілкування, спираючись на загальні норми, зумовлене культурою суспільства загалом, часто має індивідуальний характер і виявляється у способах спілкування, що їх вибирає суб'єкт у певних ділових ситуаціях.

При розгляді природи спілкування традиційно виокремлюють стилі як його інтегровані характеристики. Під стилем розуміють, звичайно, систему прийомів впливу на поведінку інших людей. Стили спілкування менеджера відповідають стилям управління, тому їх можна описати як авторитарний, демократичний та ліберальний (таблиця 1) [5, с. 343].

Таблиця 1

Стили спілкування менеджера та їх характеристика

Стиль спілкування	Його характеристики
1. Авторитарний	Використовування жорстких прийомів спілкування, менеджер постійно дає вказівки, інструкції та видає накази, потребує, щоб працівники робили все саме так, як наказує він, не підтримує ініціативи, дискусій та обговорення під час прийняття рішень.
2. Ліберальний	Всі проблеми обговорюються формально, при цьому менеджер зазнає різних впливів, не виявляє ініціативи у спільній діяльності, він завжди пасивний, знімає з себе відповідальність і перекладає свою роботу та інших працівників та часто зовсім уникає спілкування.
3. Демократичний	Активність учасників спілкування та їхня ініціатива підтримуються, завдання та способи їх виконання обговорюються, поважається думка кожного учасника спілкування, всі рішення приймаються після обговорення в групі, менеджер підтримує дружнє спілкування, постійно підвищує свою кваліфікацію та прагне максимально ефективно використовувати кваліфікованих працівників. Це найбільш ефективний стиль спілкування для менеджера.

Практика ділового спілкування менеджера показує, що багато ідей не реалізуються лише тому, що у менеджера немає ясності і продуманості постановки питання. Тому на практиці, менеджери ґрунтовно підготовлюються до спілкування, а саме продумують те, як піде бесіда, якщо:

- ваш співрозмовник у всьому погодиться з вами;
- рішуче заперечить і перейде на підвищений тон бесіди;
- не відреагує на ваші доводи;
- проявить недовіру до ваших слів і думок;
- спробує приховати свою недовіру [3].

Таким чином, підготовка до ділового спілкування передбачає складання свого роду плану, що включає наступні основні аспекти:

- учасники бесіди повинні мати у своєму розпорядженні час, достатній для проведення спокійної, ґрунтовної розмови;
- слід передбачити обставини, які можуть перешкодити бесіді, і виключити їх (шум, гучна музика, можливість втручання в бесіду інших осіб і т. д.);
- вкрай важливо налаштуватися на бесіду, виключивши у себе переживання, які б негативно вплинули на готовність до спілкування;

- слід заспокоїти себе, якщо майбутня розмова викликає занадто сильне хвилювання, і додатково мобілізуватися;
- вкрай важливо придушити у себе почуття, що негативно впливають на правильність сприйняття співрозмовника (наприклад почуття симпатії-антипатії);
- перед бесідою, якщо є можливість, слід ознайомитись з даними на співрозмовника, маючи при цьому на увазі, що вони можуть вплинути на процес сприйняття;
- потрібно заздалегідь передбачити можливі питання, які може поставити співрозмовник, і бути готовим до відповіді на них, тобто на цьому етапі аналізуються учасники спілкування (чоловік, жінка, темперамент, характер, рівень професійної підготовки та інші якості).

Важливо не тільки оцінити свого майбутнього співрозмовника і ситуацію, що склалася, а й продумати манеру своєї поведінки, щоб ефективно керувати ним, створювати своєю особистою поведінкою і вчинками сприятливі умови для спілкування, з'ясувати ситуацію і тему спілкування, опрацювати відповідно до проблеми додатковий матеріал.

На практиці в комунікаційній роботі менеджера важливим чинником є визначення стратегії і тактики спілкування. На цьому етапі менеджери визначають головну і другорядні цілі спілкування. Важливо усвідомити, чим можна пожертвувати, щоб отримати більший прибуток. До тактики спілкування відноситься і вміння ставити запитання.

Також не менш важливим чинником є процес безпосереднього спілкування. Воно починається зі створення контакту. Ця фаза пов'язана з подоланням певного психологічного бар'єру. Деяким особам даний бар'єр здається таким непереборним, що вони відмовляються взагалі звертатися до кого б то не було. Щоб такого не відбувалося, менеджер повинен знати, що будь-який співрозмовник піддається впливу з боку авторитету ініціатора бесіди, змісту бесіди, достатності (недостатності) інформації з обговорюваної теми, сили особистості. У процесі спілкування доля бесіди залежить буквально від перших хвилин. У ці хвилини менеджер встановлює контакт, створює психологічний комфорт, налаштовує інтелект учасників бесіди в унісон [2].

Початкова фаза спілкування може здійснюватися або частково, або взагалі пропускатися. Разом з тим вважається, що на даному етапі створюється міст між партнерами по спілкуванню. Саме з цієї причини на початковій фазі важливо проявити щирий інтерес до особистості співрозмовника, до його проблем, коректно поставитися до різних аспектів бесіди. У зв'язку з цим можна сформулювати основні завдання початкової стадії спілкування:

- встановлення контакту;
- створення приємної атмосфери для спілкування;
- привернення уваги;
- пробудження інтересу до бесіди.

Найголовнішим чинником в практиці спілкування менеджера є підведення підсумків ділового спілкування. Мистецтво спілкування перевіряють після розмови, що відбулася [7]. Результати бесіди не слід переоцінювати, так як за допомогою однієї розмови не завжди вдається досягти стратегічних цілей спілкування і зрозуміти співрозмовника.

Рішення – заключний елемент процесу спілкування. Уже можна підбити загальні і приватні підсумки бесіди, обумовлюється отриманий результат, конкретизуються питання для подальшого вирішення, а також виділяються невирішені проблеми.

Підсумовуючи наведене, слід сказати, що міжособистісне спілкування базується на навичках, які постійно удосконалюються в процесі трудової діяльності менеджера. Керівник не повинен недооцінювати навичок міжособистісного спілкування, без яких неможливе ефективне управління організацією [4].

Отже, вміння спілкуватися з людьми, швидко і без напруження увійти в контакт з будь-якою людиною, впливати на людей, виступати публічно – умова успіху управлінської діяльності. Тож кваліфікованому менеджеру необхідно вміти управляти процесом, впливаючи на людей таким чином, щоб не виникло напруженої або конфліктної ситуації. Для цього існує ряд моментів, дотримання яких дозволяє найбільш ефективно вступати в переговори з людьми, вміти переконувати і досягати тим самим поставлених цілей і завдань, заради яких починався процес бесіди.

Список використаних джерел:

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения : навч. посіб. / Г. В. Бороздина. – М., 2006. – 224 с.
2. Види керівничого контролю [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.smartcat.ru/Referat/Management/dorofeevamenedgAN.shtml>
3. Деловое партнерство [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://econ.wikireading.ru/45435>
4. Эффективное ділове спілкування [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://psyfactor.org/help/communicate2.htm>
5. Мартиненко Н. М. Технология менеджмента : Учебник для студ. вузов / Н. М. Мартыненко. – М., 1997. – 798 с.
6. Немов Р. С. Психология: Словарь-справочник: В 2 ч. / Р. С. Немов. – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 352 с.
7. Основы руководства, власти, лидерства и стили управления [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://cis2000.ru/Budgeting/managementbydorofeevHC.shtml>
8. Хміль Ф. І. Основы менеджмента : навч. посіб. / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2007 – 576 с.

Інна Мудрей, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Процес підготовки і прийняття управлінських рішень в системі менеджменту підприємства

Стаття присвячена дослідженню особливостей процесу підготовки і прийняття управлінських рішень в системі менеджменту

підприємства. Проаналізовано особливості основних моделей прийняття рішень. Визначено та охарактеризовано вимоги, яким мають відповідати управлінські рішення.

Складовою частиною будь-якої управлінської діяльності є ухвалення рішення, яке у будь-якому випадку є соціальним актом, що організовує і спрямовує в певне русло діяльність трудового колективу та виконує роль засобу, який сприяє досягненню цілей, поставлених перед підприємством.

Прийняття управлінських рішень – це визначальний процес управлінської діяльності, що формує напрямки діяльності організації та її окремих працівників. Робота з прийняття управлінських рішень вимагає від менеджерів високого рівня компетентності, значних затрат часу, енергії, досвіду. Вона передбачає і високий рівень відповідальності, оскільки для втілення прийнятих рішень у життя необхідно забезпечити ефективну та злагоджену роботу всього організаційного механізму.

На процес прийняття управлінських рішень впливає безліч різноманітних факторів. До найважливіших з-поміж них належать такі:

1) Ступінь ризику – розуміється, що завжди існує імовірність прийняття неправильного рішення, яке може несприятливо впливати на організацію. Ризик – фактор, який менеджери враховують свідомо, або підсвідомо, при прийнятті рішення, оскільки він пов'язаний із зростанням відповідальності.

2) Час, який відводиться менеджерів для прийняття рішення. На практиці більшість керівників не мають можливості проаналізувати усі можливі альтернативи, відчуваючи дефіцит часу.

3) Ступінь підтримки менеджера колективом – цей фактор враховує те, що нових менеджерів сприймають не відразу. Якщо порозуміння і підтримки інших менеджерів і підлеглих не вистачає, то проблему слід усувати за рахунок своїх особистих рис, які повинні сприяти виконанню прийнятих рішень.

4) Особисті якості менеджера – один з найбільш важливих факторів. Незалежно від того, як менеджери приймають рішення і відповідають за них, вони повинні мати здібності до того, щоб приймати вірні рішення.

5) Політика організації – у даному випадку враховується суб'єктивний фактор при прийнятті рішення. Статус, влада, престиж, легкість виконання – усе це може вплинути на прийняття того, чи іншого рішення [1].

Кінцевим результатом даного процесу є саме управлінське рішення, яке є базовим елементом процесу управління, що забезпечує функціонування господарської організації за рахунок взаємозв'язку формальних та неформальних, інтелектуальних та організаційно-практичних аспектів менеджменту.

Управлінське рішення є інструментом впливу на об'єкт управління та окремі його підсистеми, важливою ланкою формування та реалізації відношень управління в організації; складає основу реалізації кожної функції менеджменту [2].

В теорії управління виділяють три основні моделі прийняття рішень:

- 1) класична модель;
- 2) поведінкова модель;
- 3) ірраціональна модель.

Класична модель спирається на поняття "раціональності" в прийнятті рішень. Передбачається, що особа, яка приймає рішення повинна бути абсолютно об'єктивною і логічною, а умови прийняття рішення повинні бути достатньо визначеними. Маючи повну інформацію, менеджери можуть вибирати альтернативу, яка щонайкраще відповідає потребам організації. Проте на практиці на процес прийняття рішень впливають чисельні обмежуючі та суб'єктивні фактори. Сукупність таких факторів у процесі прийняття рішень враховує поведінкова модель.

На відміну від класичної, поведінкова модель характеризується тим, що особа, яка приймає рішення, не має повної інформації щодо ситуації прийняття рішення та всіх можливих альтернатив.

Враховуючи ці характеристики Г.Саймон сформулював два ключових поняття поведінкової моделі:

1) поняття "обмеженої раціональності", яке означає, що люди можуть тільки намагатися прийняти раціональне рішення, але їх раціональність завжди буде обмеженою (теоретично завжди існує рішення краще за прийняте);

2) поняття "досягнення задоволеності". Оскільки досягти "повної раціональності" неможливо, менеджери бажають аби їх "страх" щодо прийняття не найкращого рішення пересилив намагання досягти оптимального рішення. Саме такий стан (той момент, коли приймається рішення) Г.Саймон охарактеризував як "досягнення задоволеності", розуміючи під цим вибір, який є достатньо добрим за даних умов.

Ірраціональна модель ґрунтується на передбаченні, що рішення приймаються ще до того, як досліджуються альтернативи. Ірраціональна модель найчастіше застосовується для вирішення принципово нових, незвичайних рішень, таких, які важко піддаються вирішенню; для вирішення проблем в умовах дефіциту часу; коли менеджер або група менеджерів мають достатньо влади, аби нав'язати своє рішення.

Методи менеджменту, трансформувались в управлінські рішення, здійснюють необхідний управлінський вплив, який забезпечує виконання виробничо-господарських операцій, надання послуг, отримання відповідних виробничих, фінансових, економічних та інших результатів.

Окрім того існує тісний взаємозв'язок між управлінськими рішеннями та функціями управління. Кожна управлінська функція пов'язана з декількома загальними, життєво важливими рішеннями, які потребують втілення в життя.

Управлінські рішення мають відповідати певним вимогам. Основні з них – це своєчасність, здійснимість, економічність, правомочність і законність, точність формулювань, ефективність.

Здійснимість (або здатність до реалізації) рішення полягає в тому, що для його реалізації мають бути створені всі необхідні передумови. Доручення завдань підлеглим без урахування можливостей їх виконання є досить поширеною помилкою менеджерів. По-перше, таке рішення не можна виконати, тому очікуваний результат не буде отриманий, а це може призвести до невиконання ряду інших пов'язаних із цим рішень. По-друге, у скрутному становищі опиняється виконавець, що одержав нездійсненне завдання. Якщо він спробує виконати таке завдання, те лише загубить час, дарма витратить матеріальні засоби і не досягне результату, що

може бути сприйнято як недбалість, халатність. А якщо він відмовиться від виконання цього рішення, то ризикує бути обвинуваченим у порушенні трудової дисципліни. У результаті неодмінно виникне конфлікт між керівником і підлеглим [3].

Своєчасність рішення полягає в правильному виборі моменту його прийняття і реалізації. Цей момент визначається з урахуванням сформованої ситуації і можливості її зміни. Однаково шкідливий як передчасний, так і запізнений, так і спізнаний, так і необхідний у котрих уже відпала. Для розробки ефективного рішення потрібен час, а його часто не вистачає. В умовах складного і мінливого середовища, що має місце в Україні у період реформування її економіки, протиріччя між своєчасністю прийняття і якістю рішення ще більше загострюється. Тому керівники повинні опанувати методи підготовки ефективних рішень у короткі терміни. У критичних ситуаціях, коли для прийняття складного рішення мало часу, варто віддавати пріоритет своєчасності: краще своєчасно прийняти недостатньо обґрунтоване рішення, ніж із запізненням - добре обґрунтоване. Проте у практичній діяльності досить часто справедливим є і такий принцип: краще прийняти невчасне рішення, ніж не приймати ніякого.

Оптимальність рішення забезпечується вибором у кожній конкретній ситуації найкращого з усіх варіантів за прийнятним критерієм з урахуванням наявних обмежень за часом, ресурсам, вимогам ринку і т.п. Для того щоб управління в цілому було оптимальним, кожне з усього комплексу управлінських рішень також має бути оптимальним або близьким до нього. Основними умовами досягнення оптимальності рішення є компетентність осіб, що готують і приймають його, а також системний підхід і конкретність.

Законність рішення обумовлюється його відповідністю чинному законодавству і нормативним актам. Рішення, прийняті в порушення існуючого законодавства і встановлених норм, є протиправними і підлягають скасуванню. Тому управлінські рішення мусять бути обґрунтовані не тільки з точки зору їх економічної доцільності, але з погляду їх відповідності чинним правовим нормам.

Правомочність рішення характеризується наявністю в керівника відповідних правових повноважень, що дозволяють приймати відповідне рішення. Рішення, прийняті суб'єктом керування, який не має необхідних повноважень, не мають юридичної сили і не обов'язкові до виконання.

Справедливість – категорія морально-правової і соціально-політичної свідомості. Вона виражає вимоги відповідності між працею і винагородою, правами й обов'язками, проступком і покаранням, заслугами і заохоченням і т.п. Невідповідності в цих стосунках сприймаються як несправедливість. Несправедливі рішення викликають почуття образи в працівників, щодо яких вони застосовуються, знижують їх трудову і суспільну активність, викликають конфлікти, негативно впливають на морально-психологічний клімат у колективі, підривають авторитет керівників що приймають такі рішення [3].

Несуперечливість і спадкоємність рішень полягає в тому, що вони не повинні містити логічних протиріч у міркуваннях і доказах. Сам факт виявлення логічної суперечливості в рішенні робить його нездійсненним. Рішення також не повинно суперечити іншим рішенням, прийнятим раніше і прийнятим одночасно з ним. Взаємозалежні питання мають узгоджуватися.

Наприклад, нерідко доводиться зіштовхуватися з тим, що рішення, спрямовані на підвищення продуктивності праці, суперечать рішенням про підвищення якості продукції. Наявність такого роду протиріч дезорієнтує виконавців, підриває авторитет керівників.

Простота, ясність і стислість викладення дозволяють надати рішенню офіційний характер, виключити можливість неправильного його тлумачення, скоротити час на з'ясування змісту. Особливої простоти, ясності і стислості потребують усні рішення, передані ланцюжком підпорядкованості через декілька управлінських рівнів.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: Навчальний посібник. / В.А. Василенко. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 420 с.
2. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень: Навчальний посібник. / В.М. Приймак – К.: Атіка, 2008. – 240 с.
3. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень: підручник. / І.Б. Гевко – К.: Кондор, 2009. – 187 с.

Сергій Негрич, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф, Наук. кер. – Замятіна Н.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Організаційна структура підприємства як складова системи менеджменту

У статті розглянуто систему менеджменту підприємства як сукупність взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють між собою. Опираючись на думки багатьох дослідників, розкрито сутність і відображено місце організаційної структури. Визначено вплив складових системи менеджменту на її функціонування.

В умовах розвитку ринкових відносин для вітчизняних підприємств дедалі більшого значення набуває формування ефективної системи менеджменту, дослідження сутності і взаємозв'язків її складових елементів, аналіз факторів, що впливають на результативність її функціонування. Як показують дослідження, важливе місце серед усіх складових елементів займає організаційна структура управління підприємством, раціональність побудови якої визначає успішність його функціонування.

У науковій літературі з проблем формування системи менеджменту мало уваги приділено сутності і взаємодії її складових, а також висвітленню місця і значення організаційної структури управління в системі менеджменту підприємства. Виникає необхідність дослідити взаємозв'язок між складовими системи менеджменту і відобразити роль організаційної структури управління у процесі її функціонування.

Згідно з останніми здобутками теорії та практики управління організаційна структура підприємства повинна забезпечити реалізацію стратегії його діяльності. Організаційна структура управління як складова системи менеджменту відображає організаційний бік формальних і неформальних відносин управління і забезпечує єдність рівнів і ланок управління у їх взаємозв'язку.

На сьогодні у науковій літературі досить глибоко досліджено типи та принципи побудови організаційних структур управління у цілому на підприємствах. Зокрема, цим питанням присвячено роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як М. Альберта, І. Ансоффа, О. А. Бугуцького, М. Вебером, Л. Дідковської, С. І. Дорогунцова, М. Мескона, Ф. Хедоурі тощо.

Метою статті є дослідження організаційної структури управління підприємством як складової системи менеджменту, відображення сутності елементів системи та взаємозв'язків між ними, визначення факторів впливу на систему менеджменту підприємства та його організаційну структуру управління.

«Структура управління підприємством» або «організаційна структура управління» – одне з ключових понять менеджменту, тісно пов'язане з цілями, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. У рамках цієї структури протікає весь управлінський процес, у якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації. Під структурою управління мають на увазі впорядковану сукупність стійко взаємозалежних елементів, що забезпечують функціонування й розвиток організації як єдиного цілого.

Існує чимало трактувань поняття «організаційна структура управління». За визначенням Л. Дідковської, організаційна структура управління є одним з елементів механізму господарювання, вона відображає процеси виробничо-економічного характеру і відповідає виду розвитку підприємства [2]. Г. Назарова охарактеризувала організаційну структуру управління як упорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів, що перебувають у стійких взаємовідносинах, які забезпечують їх функціонування та розвиток як єдиного цілого [4]. С. Лапіцька зазначає, що організаційна структура управління є одним з елементів механізму господарювання, який відображає, насамперед, процеси виробничо-економічного характеру і має відповідати інтересам розвитку виробництва [3]. Організаційна структура управління, на думку М. Мескона, – це логічні взаємовідношення рівнів управління і функціональних галузей, побудовані у такій формі, яка дозволяє найефективніше досягати цілей організації [5].

Таким чином, організаційна структура управління – це нормативно закріплена форма поділу управлінської праці, що встановлює впорядкованість завдань, ролей, повноважень і відповідальності між працівниками. Вона створює умови для здійснення організацією своєї діяльності та досягнення встановлених цілей, розвивається і змінюється під впливом стратегії організації та відповідно до змін у зовнішньому середовищі. Керівники організацій приділяють значну увагу принципам і методам побудови структур управління, вибору їх типів і видів, вивченню тенденцій зміни і оцінкам відповідності завдань організації.

Вивчення практики діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств свідчить про велику різноманітність організаційних структур. Основними чинниками, що вивчають тип, складність та ієрархічність організаційної структури підприємства, є:

- масштаб виробництва й обсяг продажу;
- номенклатура продукції, що випускається;
- складність і рівень уніфікації продукції;
- рівень спеціалізації, концентрації, комбінування і кооперування виробництва;
- ступінь розвитку інфраструктури регіону;
- міжнародна інтегрованість підприємства та ін. [6].

Структура управління складається з внутрішньо впорядкованої сукупності елементів (комірок). В організаційній структурі управління виділяють ланки (відділи, департаменти), рівні, зв'язки. Структура управління визначається її складовими ланками та ієрархічними рівнями управління. Кожен рівень характеризується своєю сукупністю ланок. Відносини між ланками управління (департаментами) підтримуються за допомогою зв'язків (взаємини, комунікації), які прийнято поділяти на горизонтальні і вертикальні. Горизонтальні зв'язки (зв'язки кооперації і координації рівноправних ланок управління) носять характер погодження і є однорівневими. Вертикальні зв'язки (субординаційні, ієрархічні) – це зв'язки керівництва і підпорядкування, вони служать каналами передачі розпорядчої і звітної інформації [1].

Визначальними для організаційної структури є: цілі організації, функції та процедури їх виконання, інформаційні потоки і технічні засоби їх обробки, розподіл повноважень і обов'язків персоналу, зовнішнє середовище.

У рамках структури управління протікає управлінський процес (рух інформації і прийняття управлінських рішень), між учасниками якого розподілені задачі і функції управління, а отже – права і відповідальність за їх виконання. З цих позицій структуру управління можна розглядати як форму розподілу і кооперації управлінської діяльності, в рамках якої відбувається процес управління, направлений на досягнення наміченої цілі менеджменту.

Створення структури є важливим елементом в організаційній діяльності фірми. Вибір ефективної методики департаменталізації і формування усього комплексу організаційних структур також життєво важливий елемент у діяльності менеджерського корпусу. Як правило, в таких корпораціях при ознаках недоліків у функціонуванні вищої ланки менеджмент вирішує питання про необхідність реорганізації в управлінській структурі. Вибір організаційної структури управління завжди є сферою компетенції вищого керівництва організації. Але керівники середнього та нижнього рівнів повинні знати організаційну структуру організації, в якій вони працюють.

У науковій літературі виділяють три основних види організаційної структури управління, до яких належать лінійні, функціональні та комбіновані. Деякі автори у своїх працях розглядають такі види організаційної структури управління, як ієрархічні та адаптивні. Концепція ієрархічної структури була сформульована німецьким соціологом Максом Вебером, що розробив нормативну модель раціональної бюрократії, яка містила такі принципові положення: чіткий розподіл праці, наслідком якого є необхідність використання кваліфікованих фахівців на кожній посаді; ієрархічність управління, при якій нижчий рівень підкоряється і контролюється вищому рівню; наявність формальних правил і норм, що забезпечують однорідність виконання менеджерами

своїх задач і обов'язків; здійснення найму на роботу відповідно до кваліфікаційних вимог до даної посади. Адаптивні, своєю чергою, є гнучкими, в них децентралізоване управління, невелика кількість рівнів управління, правила та процедури на підприємстві – лояльні.

У практичній діяльності підприємство самостійно вибирає та формує організаційну структуру управління, яка повинна здійснюватись на засадах системного і ситуаційного аналізу та відповідно до таких критеріїв: життєвий цикл підприємства, його розмір та тип, характер виробництва, тип технології, культури та управлінської реакції, характер влади, стратегії. Критерії ефективності організаційної структури управління повинні узгоджуватись зі стратегією розвитку підприємства, порівнювати якісні й кількісні параметри системи управління, зважаючи на специфіку суб'єкта господарювання [7].

Таким чином, сучасний етап розвитку економіки України ставить нові вимоги до побудови організаційних структур управління підприємствами. В умовах господарювання організаційні структури управління повинні передбачати функції, пов'язані з оцінкою ефективності підприємства порівняно зі світовим рівнем: систематичне порівняння рівня розвитку підприємства з рівнем, досягнутим фірмами-конкурентами; порівняння техніко-економічного рівня продукції даного підприємства зі світовими стандартами; системний аналіз та оцінки ефективності власного виробництва, впровадження прогресивних принципів управління в окремих цілях; середньо- і короткострокове планування з акцентом на фінансовому плані, який набуває першочергового значення порівняно з іншими формами планування.

При побудові організаційної структури слід урахувати наступні завдання:

- визначення типу структури управління;
- уточнення складу й кількості підрозділів по рівнях управління;
- визначення характеру співвідпорядкованості між ланками організації;
- розрахунки витрат на утримання апарату управління.

Отже, організаційна структура управління є невід'ємним елементом системи менеджменту, яка повинна сприяти досягненню цілей підприємства через встановлення прав, відповідальності кожної структурної одиниці за виконання поставлених перед нею завдань, раціонального розподілу праці між різними рівнями управління.

Найраціональнішою слід вважати таку організаційну структуру управління, яка сприяє взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем, продуктивному розподілу завдань працівників та задоволенню потреб споживачів.

Список використаних джерел:

1. Большаков А. С. Сучасний менеджмент : теорія і практика : підручник / А. С. Большаков. – СПб : Питер, 2010. – 411 с.
2. Дідковська Л. Г. Менеджмент : навч. посіб. / Л. Г. Дідковська, П. Л. Гордієнко. – К. : Алерта, КНТ, 2007. – 516 с.
3. Лапіцька С. Ю. Управління підприємством в умовах інновацій : монографія / С. Ю. Лапіцька. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002. – 236 с.
4. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями : монографія / Г. В. Назарова. – 2-ге вид., доп. I перер. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 420 с.
5. Мескон М. Х. Основы менеджмента : учебн. пособ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
6. Рибалко О.М. Трансформація організаційних структур управління автотранспортного підприємства / О. М. Рибалко, В.В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 1(5). – С.49–52.
7. Федорова М.М. Організаційна структура управління підприємством : навч. посібник. – М. : ТК Велбі, 2003. – 256 с.

Галина Полянко, 6 курс, спец. «Менеджмент», з/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Теоретичні аспекти менеджменту персоналу

У статті розглянуті перші дослідження науковців щодо менеджменту людських ресурсів. Оскільки менеджмент людських ресурсів формувався на основі теоретичної й емпіричної перевірки гіпотез, теорій і концепцій. Зазначено про внесок «школи людських відносин», автором якої був американський соціолог і психолог Е.Мейо. за їх дослідженнями розглядалося використання цільового менеджменту персоналу, групового навчання, робочих нарад та інших форм залучення працівників до управління організацією. Також досліджено внесок інших дослідників, а саме представників різних наукових шкіл.

В сучасних умовах управління персоналом визнається однією з найважливіших сфер життя організації, яка здатна підвищити її ефективність.

Підготовка компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в нестабільному середовищі, його раціональне структурне і просторове розміщення, зміна культури управління підприємства залежать від ефективності управління кадрами і є запорукою досягнення успіху підприємством. Саме тому управління персоналом є особливо важливою сферою діяльності у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу. В період коли продукти, технології, операційні методи, організаційні структури старіють, а знання та навички співробітників стають головним джерелом тривалого розвитку будь-якої організації.

Проблематика ефективного управління персоналом завжди цікавила і науковців і практиків, тому цьому питанню присвячено безліч праць вітчизняних та зарубіжних вчених: Т. Ю. Базаров, А. П. Бовтрук, А. Я. Кібанов, А. І. Кочетков, Є. В. Маслов, М. Х. Мескон, Ф. Хедоури, Ю. А. Ципкін, В. І. Шкатулла, Г. В. Щокін та ін[2].

У становленні кадрового менеджменту як професійної діяльності протягом ХХ століття виділялись періоди чітко виражених принципів, ідей, доктрин і підходів до управління персоналом. В період між першою і другою світовими війнами, опираючись на досвід країн Заходу, виділяти два основних підходи в роботі з персоналом – доктрина наукової організації праці та доктрина людських відносин.

Якщо перша доктрина акцентувала увагу на вдосконаленні технології, включаючи «Тейлорівський конвеєр» і зведення до мінімуму можливості вмішуватись людині в технології, зробити їх незалежними від кваліфікації та інших характеристик робочої сили, то друга – акцентувала увагу на значенні морально-психологічних факторів впливу на персонал.

Представником першого підходу був відомий американський інженер Ф.Тейлор. Представником другої – соціолог Е.Мейо, який у 30-ті роки провів наукові дослідження на підприємстві «Вестерн електрик компанії», яке працювало неефективно, незважаючи на впровадження тейлорівських методів. Суть його досліджень у зміні та чергуванні умов праці – покращувалось чи погіршувалось освітлення, інтер'єр виробничих цехів, включалась музика під час роботи, і як наслідок – продуктивність праці не погіршувалась. Стимулом до праці було визнання цінності роботи працівників.

Той факт, що повага до працівників, розвиток неформальних контактів більше вплинули на продуктивність праці, ніж удосконалення методів і умов, послужило основою для нового розуміння ролі поведінки людей в організації, яка мотивується не логікою або фактами, а почуттями, на основі чого сформувались моделі людських відносин.

Так, зазначені теорії набули значного поширення в західних країнах Європи після закінчення другої світової війни. Впровадження цільового менеджменту персоналу, групового навчання, робочих нарад та інших форм залучення працівників до управління організацією бере початок із моделі або «школи людських відносин», автором якої, як уже зазначалось, був американський соціолог і психолог Е.Мейо[8].

Також, науковий менеджмент людських ресурсів формувався і під впливом теорії Д.Мак-Грегора [9], яка була висвітлена в його книзі «Людська сторона підприємства», де акцентувалась увага на формування менеджерів, які б могли передбачати і формувати людську поведінку, ефективно використовувати талант, здібності людей і створювати організаційний клімат, який сприяв би професійному зростанню людини. Д.Мак-Грегор вважав, що формування менеджера з персоналу вимагає знань багатьох наук, він повинен вміти прогнозувати розвиток організації та економіки і на цій основі визначати потребу певної кількості й якості працівників.

Менеджмент людських ресурсів формувався на основі теоретичної й емпіричної перевірки гіпотез, теорій і концепцій. Роботи Д.Мак-Грегора та інших теоретиків управління розвивали концепції Е.Мейо й Розензбегера і тим самим сильно вплинули як на практику управління, так і на підготовку спеціалістів з питань людських ресурсів. В 60–70-ті роки ХХ століття американські школи бізнесу розширили програми підготовки менеджерів за рахунок включення дисциплін, зв'язаних з людськими ресурсами – індустріальну психологію, організаційну поведінку та управління персоналом.

Так, в економіку прийшли керівники, які усвідомили необхідність і важливість управління людськими ресурсами і розуміння специфіки цього пронесу в порівнянні з управлінням фінансами чи закупками.

В Америці та Західній Європі в 70–80-ті роки ХХ ст. була чітко виражено тенденція до перетворення відділів кадрів у «відділи людських ресурсів» зі ствердженням гуманного підходу до управління людьми, що значно підвищило їх статус[4]. Поряд із цим з'явилися нові напрямки їх діяльності, такі як: планування і розвиток кар'єри, внутріорганізаційна комунікація, залучення працівників до управління. Коледжі і школи бізнесу розпочали готувати спеціалістів з управління людськими ресурсами. У другій половині ХХ століття у багатьох країнах набули поширення ідеї «виробничої демократії», так званої демократії на робочих місцях.

Розвиток менеджменту людських ресурсів проходить паралельно з розвитком цивілізації. Рух за демократизацію в Європі привів до визнання людських ресурсів як вищої цінності організації. Базові теорії менеджменту рекомендують посилити роль людського фактора через систему масових форм залучення працівників до участі в управлінні та мотивації праці. Теорія Ф.Герцберга ґрунтується на тезі про працю, яка приносить людям задоволення та сприяє зміцненню психологічного здоров'я. Відповідно до цієї теорії наявність таких факторів, як трудові подвиги, визнання заслуг, власне процес праці, міра відповідальності, кваліфікації і професії посилює позитивні мотиви поведінки людини в процесі роботи, оскільки підвищується задоволення роботою.

В свою чергу К.Арджіріс, автор теорії групового навчання, стверджує що навчання в психологічних умовах, максимально наближених до реальних, є найбільш ефективним. Саме тому ця теорія широко застосовується в американських школах і університетах.

А. Маслоу – творець теорії ієрархії потреб, автор книжки «Мотивація і особистість» – класифікує за мірою важливості цілі індивідуума, якими можна пояснити характер впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на поведінку людини. Він виділяє п'ять видів потреб: фізіологічні, потреби в бізнесі, в належності до соціальної групи, в повазі до себе, в самоутвердженні. Всі ці потреби можуть проявлятися одночасно, але домінуючими є фізіологічні.

Р.Блейк і Дж. Мутон, завсновники теорії стресового балансу, особливу увагу приділяють балансу між виробничими і соціальними потребами.

В цілому, управління персоналом – це система взаємозалежних, організаційно-економічних і соціальних заходів по створенню умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації. Також управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей[6].

Виходячи із того, на якому етапі розвитку наразі перебуває поняття управління персоналом, його можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистісних цілей. Перші, традиційно, пов'язуються з забезпеченням ефективності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні – як отримання максимального прибутку.

Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані – як економічність, якість, продуктивність, нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистісного, психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці.

В сучасних умовах управління персоналом набуває дедалі більшого значення, оскільки воно як чинник

підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку. Управління людськими ресурсами – головна функція будь-якої організації, адже кадри є найбільш складним об'єктом управління в організації, оскільки, на відміну від речових факторів, є живим та змінним, має можливість самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати пред'явлені до нього вимоги, має суб'єктивні інтереси, є «двигуном» будь-якої організації[5].

Практика роботи закордонних та вітчизняних підприємств свідчить про стратегічний поворот управлінських підходів в сторону посилення уваги до людської складової діяльності організацій. Розвиток систем управління персоналом на сьогоднішній день ґрунтується на теорії цілісності людини.. Згідно з цією теорією в процесі розвитку персоналу передбачається використання таких принципів, як соціальна та предметно- діяльнісна сутність людини, цілісність розуміння особистості, сутність і зміст процесу праці як людської предметної діяльності, усебічний розвиток особистості як умови науково-технічного та суспільного прогресу та, відповідно, веде до економічного зростання самого підприємства. Також сучасний підхід до управління персоналом бере до уваги такі чинники, як вплив фізіологічних реакцій організму людини на трудові навантаження та умови праці, психологічні фактори трудової діяльності, фізіологічні основи проектування раціональних режимів праці й відпочинку персоналу.

Підсумовуючи усе вищезазначене, сучасне управління персоналом являє собою складний, багатоаспектний процес, що складається із логічно взаємопов'язаних функцій, організаційно-економічних і соціальних заходів. Головна мета управління персоналом на сучасному етапі розвитку є його кількісне та якісне забезпечення підприємства компетентними та високопрофесійними кадрами, їх розвиток та ефективне використання для досягнення індивідуальних та організаційних цілей. Зміст цього процесу для сучасних підприємств полягає у взаємозв'язку між діями та функціями, що сприяють досягненню цілей організації, у сутнісних та ієрархічних зв'язках між уповноваженими на прийняття рішень та у методах та засобах, що використовуються у процесі реалізації функцій управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Організація праці менеджера : навчальний посібник. Київ: ВД "Професіонал", 2004. 304 с.
2. Гіряк О. М., Лазановський П. П. Менеджмент: підручник для студентів вищих закладів освіти. Львів: "Магнолія плюс", 2004. 352 с.
3. Грифін Р., Яцура В. Основи менеджменту : підручник / наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. Львів : Вид-во "Бак", 2001. 624 с.
4. Довгань Л. Є. Праця керівника або Практичний менеджмент: навчальний посібник. Київ: "ЕксОб", 2002. 384 с.
5. Жуковський М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства . Актуальні проблеми економіки. 2007. С. 54-59.
6. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2003. 296 с.
7. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу: навчально-практичний посібник. Київ: Т-во "Знання", КОО, 2002. 311 с.
8. Орбан-Лембірк Л. Е. Основи психології управління: монографія. Івано-Франківськ: "Плай", 2002. 426 с.
9. Орбан-Лембірк Л. Е. Психологія управління : посібник. Київ: Академвидав, 2003. 568 с.
10. Управління персоналом : підручник / В. М. Данюк та ін.; за заг. та наук. ред. В.М. Данюка. Київ: Вид-во КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, 2013. 665 с.

Марія Романова, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», з/ф,
Наук. кер.– Чичун В.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Основи управління формуванням персоналу в організації

Актуальність даної теми визначається необхідністю управління персоналом особливо важлива сфера діяльності у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли продукти, технології, операційні методи і, навіть, організаційні структури старіють з нечуваною швидкістю, а знання та навички співробітників стають головним джерелом тривалого розвитку будь-якої організації. Актуальною проблемою сучасного менеджменту є активізація людських ресурсів для досягнення успіху організації. Тому важливою теоретичною та практичною проблемою є орієнтація персоналу на досягнення стратегічних завдань підприємства. Провідні компанії почали успішно інтегрувати своє управління людськими ресурсами в систему стратегічного та тактичного менеджменту.

Персонал є основою функціонування будь-якого підприємства. Успішна діяльність підприємства значною мірою залежить від можливостей своєчасного формування та ефективного використання персоналу. Ефективна діяльність організації обумовлюється багатьма чинниками, серед яких важливу роль займає людський фактор. На жаль, до недавнього часу саме йому приділялась недостатня увага. Зараз виникає потреба переглянути колишні застарілі цінності й пріоритети та зосередити увагу на нових перспективах розвитку.

Необхідно звернути увагу на формування нової системи формування персоналу, яка повинна відповідати вимогам створення конкурентоздатної, високопрофесійної, мобільної, гнучкої робочої сили, що дозволить ефективно управляти робочою силою, стимулювати і мотивувати її до високопродуктивної праці, якісно змінювати та обновляти.

Вагомий внесок у становлення і розвиток цього розділу науки управління внесли Ф. Абрамс, Д. Адамс, Т. Базарова, О. Дудник, А. Маслоу, К. Ендрюс, Е. Чандлер, М. Портер, Л. Портер, Е. Лоулер, Г. Хамел, К. Альдерфер, К. Праалад, Ф. Герцберг, Г. Мінцберг, Є. Маслов, Г. Штейнер, Г. Щьопкін та ін.

Актуальною проблемою сучасного менеджменту є активізація людських ресурсів для досягнення успіху організації. Тому важливою теоретичною та практичною проблемою є орієнтація персоналу на досягнення стратегічних завдань підприємства. Провідні компанії почали успішно інтегрувати своє управління людськими ресурсами в систему стратегічного та тактичного менеджменту.

Значення людського чинника в організації слід розглядати в кількох аспектах [3, с. 53]:

1. Кількісний аспект: прямі та непрямі витрати, які охоплюють заробітну плату, кошти на підготовку та маркетинг персоналу, облаштування робочого місця та його постійне вдосконалення тощо.

Загалом ці витрати можна поділити на такі групи:

– заробітна плата, а також витрати на соціальні потреби, які збільшуються завдяки посиленому соціальному

захисту і солідарності;

- витрати на підготовку, перепідготовку та пошук працівників;
- обладнання яке б відповідало сучасному рівню техніки – мінімальне обладнання, необхідне для ефективної роботи працівника;

2. Якісний аспект: пошук людьми постійної роботи, підвищення професійного та культурного рівня найманих працівників, оцінка ними можливостей службового зростання тощо. Суттєвою складовою якісного аспекту на даний момент є кар'єра.

3. Стратегічний аспект: турбота керівництва про постійне підвищення кваліфікації працівників, усвідомлення значення людського чинника, як елемента конкурентоздатності.

Підвищення кваліфікації робітників — це професійно-технічне навчання, що дає змогу розширювати й поглиблювати здобуті знання, уміння й навички на рівні вимог виробництва чи сфери послуг [2, ст. 159]. Особливістю процесу підвищення кваліфікації є те, що в цьому випадку викладачі ведуть заняття з робітниками, а не з учнями, як у профтехучилищі чи під час первинної підготовки кадрів на виробництві. Слухачі системи підвищення кваліфікації мають певні знання, уміння та практичні навички з обраної професії, тому вони критично ставляться до організації та змісту навчання, намагаються одержати насамперед ті нові знання, що їм потрібні безпосередньо на робочому місці.

Плануванню підвищення рівня кваліфікації робітників в організації має передувати робота служби управління персоналу з аналізу ефективності використання робочої сили в структурних підрозділах у розрізах професій та рівнів кваліфікації, причин зниження середнього розряду робочих, відставання розряду робочих від розряду робіт, виникнення браку продукції з вини робітників, а також нераціонального використання фонду робочого часу та ін.

Основу концепції управління в даний час становить зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати та спрямовувати відповідно до завдань, що стоять перед організацією. Отже, управління персоналом визнається однією з найбільш важливих сфер життя підприємства, що здатна багаторазово підвищити його ефективність, а саме поняття "управління персоналом" розглядається в досить широкому діапазоні: від економіко-статистичного до філолофсько-психологічного.

Система управління персоналом забезпечує безупинне удосконалення методів роботи з кадрами і використання досягнень вітчизняної і закордонної науки їх найкращого виробничого досвіду.

До системи управління людьми відноситься: [8, с. 227].

- система підбору кадрів;
- процес прийняття рішень, методи і стиль управління;
- система матеріального стимулювання;
- статус, способи визнання.

Сутність управління персоналом, включно з найманими робітниками, роботодавцями і іншими власниками підприємства, полягає у встановленні організаційно-економічних, соціально-психологічних і правових відносин суб'єкта й об'єкта управління. В основі цих відносин лежать принципи, методи і форми впливу на інтереси, поведінку і діяльність працівників з метою максимального використання їх.

Управління персоналом займає провідне місце в системі управління підприємством. Методологічно ця сфера володіє специфічним понятійним апаратом, має певні характеристики і показники діяльності, спеціальні процедури і методи – атестація, експеримент і інші; методи вивчення і напрямку аналізу змісту праці різних категорій персоналу. До 60-х років у питаннях управління персоналом орієнтувалися лише на поточні потреби організації. При такому підході роботодавець розраховував одержати в будь-який момент необхідну йому кількість працівників, для використання яких не потрібно тривалої спеціальної підготовки. Надлишковий ринок робочої сили давав роботодавцям таку можливість, а звільнення такого персоналу практично нічого не коштувало. Зміни в умовах діяльності організацій висунули якісно нові для усіх вимоги - орієнтуватися при формуванні ресурсів не тільки на поточні потреби, але і на тривалу перспективу. Ця вимога стосується усіх видів ресурсів, у тому числі і людських.

Підвищення інтересу до людського фактора в 60-80-ті роки обумовило розробку теорії і практики соціального планування на підприємстві. У науковій літературі тих років знайшли відображення результати дослідження різних соціальних і соціально-психологічних факторів і їхнього впливу на якісні характеристики колективної діяльності. При цьому передбачалося, що діяльність трудового колективу повинна бути спрямована на планомірне досягнення соціально-економічної мети, що полягає в одержанні високих кінцевих результатів при мінімізації витрат усіх ресурсів, створенні сприятливого морально-психологічного клімату, стимулів і умов праці. Велика увага приділялася формуванню й організації функціонування трудового колективу, управлінню його соціально-економічним розвитком, організаційно-економічними і соціально-психологічними відносинами у колективі і їхньому регулюванню (форми і методи самоврядування, розвитку трудової, творчої і суспільної активності членів колективу, матеріального і морального стимулювання, соціально-психологічного клімату в трудовому колективі). Перехід країни на ринкові відносини в корені змінив концепцію управління персоналом, вибір засобів і методів практичної реалізації завдань управління персоналом з метою підвищення ефективності виробництва, як умови конкурентоздатності підприємства.

Сучасні концепції управління тісно пов'язані із зростанням ролі людського фактору в умовах демократизації суспільства та з активізацією соціальної і кадрової політики. Між тим, не зважаючи на велику кількість праць з теорії організації і управління, жодна з них, на думку західних експертів, не є універсальною. Тому, з огляду на успішний розвиток економіки Японії протягом досить тривалого часу, вчені і практики усіх країн вирішили детально розглянути і вивчити механізми і причини, за рахунок яких забезпечується висока ефективність виробництва у цій країні. Отож, зауважено, що в центрі японської концепції управління знаходиться людина, котра розглядається як найвища цінність для фірми, в котрій вона працює. Згідно цієї концепції всі системи

управління повинні бути орієнтовані на виявлення різнобічних можливостей працівників, з тим щоб вони були максимально застосовані в процесі виробництва.[5, с.61]

Останнім часом у США і деяких європейських країнах розроблені різноманітні моделі управління, в центрі уваги яких знаходиться людина. Як правило, такі моделі містять три блоки:

- персонал управління;
- цілі розвитку фірми і відповідний підбір працівників;
- стиль і культура ділових взаємовідносин в колективі.

Отже, активізація людського фактору всередині організації і врахування соціально-психологічних особливостей персоналу-головні умови підвищення ефективності діяльності будь-якої фірми. Будемо сподіватися, що вже найближчим часом і у нас будуть впроваджуватися в життя концепції управління, зорієнтовані передусім на людину, її можливості та їх використання. З огляду на це, стає очевидною зростаюча роль науки управління персоналом в умовах сьогодення, оскільки саме ця сфера діяльності спрямована на підвищення ефективності роботи організації за рахунок підвищення ефективності роботи з її працівниками за допомогою психологічних, правових і інших методів.

Список використаних джерел:

1. Виктор Тарнавский, Елена Андреева. Управление персоналом // журнал "Управление компанией" – доступно на <http://www.management.com.ua/hrm/hrm167.html>.
2. Данюк В. М., Петюх В. М., Цимбалюк С. О. та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. Менеджмент персоналу. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
3. Дикань Н. В. Менеджмент : навчальний посібник [Текст] / Н.В. Дикань, І.І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 389 с.
4. Крамаренко В.І., Холод В.І. Управління персоналом фірми: Навч. пос. — К.: ЦУЛ – 2008 – с.272.
5. Оксана Шур. Управление персоналом // журнал "Практика управління". – № № 6-7, 2008 – доступно на <http://www.management.com.ua/hrm/hrm175.html>.
6. Савельєва В.С., Еськов О.Л. Управління персоналом: Навч. пос. К.: ВД "Професіонал". – 2005 – 336 с.
7. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основи управління персоналом: Навч.-метод. посіб. – К.: МАУП, 2001. – 372 с.
8. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 218 с.

Устим Рудик, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф,

Наук. кер. – Чичун В.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості системного підходу в управлінні підприємством

У наш час відбувається небачений прогрес знання, який, з одного боку, призвів до відкриття і накопичення множини нових фактів, відомостей з різних областей життя, і тим самим поставив людство перед необхідністю їхньої систематизації, відшукування загального в приватному, постійного в змінюється. Системність визначає необхідність представлення управління конкурентоспроможністю підприємства як системи. Системний підхід дає змогу врахувати всі необхідні взаємозв'язки та взаємодії в системі управління. Також, дозволяє при постановці цілей всебічно зважувати чинники та спрямовувати механізми управління конкурентоспроможністю на досягнення поставлених цілей.

В даний час процес управління все більшою мірою несе системний характер, управління будь-якої організації здійснюється як вплив на єдине ціле. системний підхід в управлінні ґрунтується на тому, що будь-яка організація являє собою систему, що складається з частин, кожна з яких володіє своїми власними цілями. Сучасний керівник повинен володіти системним мисленням, оскільки: менеджер повинен сприймати, переробляти і систематизувати величезний обсяг інформації та знань, які необхідні для прийняття управлінських рішень; керівнику необхідна системна методологія, за допомогою якої він міг би співвідносити одне напрямки діяльності своєї організації з іншим.

Керівник повинен виходити з того, що для досягнення загальних цілей організації необхідно розглядати її як єдину систему. При цьому прагнути виявити і оцінити взаємодію всіх її частин і об'єднати їх на такій основі, яка дозволить організації в цілому ефективно досягти її цілей. Проте сьогодні недостатнім чином розкривають системний підхід в управлінні інноваційною діяльністю, залишаються невизначеними результати від використання даного підходу в менеджменті.

Використання системного підходу в менеджменті широко висвітлено в роботах таких вчених-економістів, як М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоурі, Р.Фатхутдінов, С.Князь, В.Гладунський, Б.Никифоров, Б.Мізюк, Н.Бондарь, О.Васюхин, А.Голубев, В.Подлесних та інші.

Підприємство як соціально-економічна система являє собою відокремлену в результаті суспільного поділу праці частину виробничого чи господарського процесу, здатну самостійно або у взаємодії з іншими системами задовольнити ті чи інші потреби потенційних споживачів за допомогою вироблення цією системою товарів чи послуг. Виникнення тієї чи іншої соціально-економічної системи (підприємства) обумовлено виникненням або формуванням на ринку попиту на продукцію, послуги, що здатні задовольнити вимоги споживачів.

Підприємство як відкрита система функціонує на основі взаємодії елементів, з яких вона складається. Це проявляється в тому, що система як визначена цілісність повинна підпорядковувати властивості і дію своїх складових елементів для досягнення загальної мети. Внутрішня організованість підприємства як відкритої системи визначається його структурою, тобто сукупністю взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів. Управління змінами, передусім, має базуватися на взаємодії класичних підходів до управління, що представляють собою паралельно-послідовні етапи в розвитку управлінської науки, – системний, процесний, поведінковий і ситуаційний підходи. Визначимо специфіку застосування цих підходів в контексті управління змінами на підприємстві.

Зокрема, системний підхід – напрямок філософії і методології наукового пізнання, в основі якого лежить дослідження об'єктів як систем. Особливість системного підходу в тому, що він орієнтований на розкриття цілісності об'єкта і забезпечуючих її механізмів, на виявлення різноманітних типів зв'язків складного об'єкта і зведення їх в єдину теоретичну картину[1, с.258].

Системний підхід не існує у вигляді строгої методологічної концепції, будучи швидше за сукупністю принципів дослідження. Системний підхід - це підхід, при якому досліджуваний об'єкт розглядається як система, тобто сукупність взаємопов'язаних елементів (компонентів), що має вихід (мета), вхід (ресурси), зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок[2]. Згідно з загальною теорією систем об'єкт розглядається як система і, одночасно, як елемент більш великої системи.

Вивчення об'єкта з позиції системного підходу включає такі аспекти[2]:

- системно-елементний (виявлення елементів, що складають дану систему);
- системно-структурний (вивчення внутрішніх зв'язків між елементами системи);
- системно-функціональний (виявлення функцій системи);
- системно-цільовий (виявлення цілей і підцілей системи);
- системно-ресурсний (аналіз ресурсів, необхідних для функціонування системи);
- системно-інтеграційний (визначення сукупності якісних властивостей системи, що забезпечують її цілісність і відмінних від властивостей її елементів);
- системно-комунікаційний (аналіз зовнішніх зв'язків системи із зовнішнім середовищем та іншими системами);
- системно-історичний (вивчення виникнення системи, етапів її розвитку і перспектив).

Таким чином, системний підхід - це методологічний напрямок у науці, основне завдання якого полягає в розробці методів дослідження і конструювання складноорганізованих об'єктів - систем різних типів і класів.

Застосування системного підходу для вивчення організації дозволяє значно розширити уявлення про її сутність і тенденції розвитку, більш глибоко і всебічно розкрити зміст процесів, що відбуваються, виявити об'єктивні закономірності формування цієї багатоаспектної системи.

Тобто при системному підході синтез передуює аналізу, а при традиційному - навпаки. При аналітичному підході пояснюється предмет розглядається, як ціле, яке доведеться розкласти на частини. При системному підході, який пояснюється предмет розглядається як частина деякого цілого.

Системний підхід до організації управління потребує переходу від розрізнених, приватних моделей економіки, ізолюваного розгляду економічних категорій та окремих приватних питань до загальної концепції, що дозволяє бачити всю систему зв'язків і відносин в економіці, весь комплекс параметрів, що визначають найкращі шляхи її розвитку і сприяють виконанню намічених планів. Такий же підхід слід використовувати при прийнятті рішень на рівні окремих організацій та підприємств. Ті, «хто береться за часткові питання без попереднього рішення загальних, той неминуче буде на кожному кроці несвідомо для себе» натикатися «на ці загальні питання». Системний підхід прямо протилежний практики локального, тимчасового вирішення проблем без урахування наслідків цих рішень у майбутньому.

В сучасних умовах, коли постійно змінюється зовнішнє середовище, ускладнюються технології і стають більш різноманітними цілі підприємства, великомасштабне виробництво негативно позначається на загальному становищі підприємства. Відсталі підрозділи тягнуть наниз здорові, робітники відокремлені від результатів своєї праці, діяльність величезного числа управлінців середньої ланки неефективна, є велика кількість слабо контрольованих витрат – усе це ознаки діяльності великих підприємств і причини падіння виробництва в цілому. Тому структурна перебудова виробництва і, перш за все, системи управління ним стає все більш невідкладним завданням.

В цих умовах доцільно застосування системних принципів сучасного менеджменту для створення організаційно-економічної моделі управління виробничим підприємством та адаптації її на практиці. Ці принципи такі[4]:

- децентралізація вертикальних структур і посилення горизонтальних зв'язків,
- які забезпечували б цілеспрямовану активізацію діяльності людей;
- орієнтація менеджменту не на процеси діяльності, а на кінцеві результати;
- поєднання за допомогою синтезу в часі і просторі методів і процесів управління діяльністю і організації, управління персоналом та управління зв'язками за межами організації для оновлення виробництва;
- ефективне поєднання п'яти чинників виробництва: капіталу, матеріалів, інформації, людей і організації, головним з яких є людина;
- організація систематичного контролю за станом усіх елементів менеджменту на базі зворотного зв'язку між об'єктом і суб'єктом управління;
- якісне поєднання саморозвитку, групової діяльності, ділової активності, масового новаторства, які б забезпечували якість роботи, продукції і, взагалі, ефективність підприємства;
- швидке реагування на відхилення як задовільні, так і незадовільні та оцінка при цьому комерційних і функціональних результатів роботи підприємства;
- активізація інноваційної роботи з метою оволодіння новими нішами ринку на основі економічної мотивації праці [5, с.98].

Слід відмітити, що системний підхід до створення сучасної організації за принципами менеджменту на вітчизняних підприємствах застосовується дуже повільними темпами, а в деяких випадках ігнорується зовсім.

Системний підхід при дослідженні властивостей організації дозволяє встановити її цілісність, системність та організованість. При системному підході увага дослідників спрямована на його склад, властивості елементів, що проявляються у взаємодії. Встановлення в системі стійких взаємозв'язку елементів на всіх рівнях і ступенях, тобто встановлення закону зв'язків елементів, є виявлення структурності системи як наступний ступінь конкретизації цілого.

Список використаних джерел:

1. Економічна енциклопедія. [За ред. Гаврилишин Б.Д.] в 3-х томах. – К.: Академія, 2002. – 951 с.

2. Корбутяк В.І. Методологія системного підходу та наукових досліджень [Електронний ресурс] / В.І. Корбутяк. – Режим доступу : http://dmeti.dp.ua/file/kdoczn_9700.pdf – Назва з екрану.
3. Менеджмент організацій: підручник [За заг. ред. Л.І. Федулової]. – К.: Либідь, 2004. – 448 с.
4. Пирожков С.І. Системний підхід до регулювання економічного розвитку // http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/krugly_stil'99/pirozhkov.htm
5. Фоміцька Н. В. Теорія систем для менеджерів : навч. пос. / Н. В. Фоміцька, В. В. Єганов. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2013. – 248с.

Тарас Ткачук, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Основні аспекти організаційної культури сучасного підприємства

Організаційна культура становить систему взаємодіючих чинників, яка включає досвід минулого і теперішнього, структурні характеристики і погляди керівників підприємств і корпорацій. Це також комплекс думок, еталонів поведінки, настроїв, символів, відносин і способів ведення бізнесу. Організаційна культура концентрує політику та ідеологію життєдіяльності організації, систему її пріоритетів, критерії мотивації та розподілу влади, характеристики соціальних цінностей та норм поведінки.

При змінах глобального і локального характеру великого значення набувають менеджерські здібності фізичних та юридичних осіб, що пов'язано зі становленням організаційної культури. У широкому розумінні організаційна культура - це єдність матеріального і духовного, складна взаємодія та взаємовплив усіх наявних і потаємних елементів, навіть неусвідомлених. У вузькому розумінні організаційна культура - це тільки духовна частина культури, правила поведінки, норми, традиції, імідж, ритуали, що у сукупності виконують регулятивну функцію поведінки працівників.

У сучасних умовах головними напрямками роботи з підвищення ефективності діяльності організацій є зміна ставлення працівників до праці, забезпечення її сучасної організації, творчої спрямованості. Саме реалізація цих напрямів створює передумови для розвитку організаційної культури. Незважаючи на велику кількість праць з теорії організації та управління, жодна з них не є універсальною. Тому необхідність успішного розвитку економіки сучасного підприємства потребує уважного вивчення механізмів і причин, за рахунок яких забезпечується висока ефективність роботи. В цьому і полягає актуальність даної теми, що визначає велике значення організаційної культури як складової сучасної теорії управління персоналом.

Істотний внесок у вивчення та розкриття сутності організаційної культури здійснили зарубіжні вчені. Вивченням культури підприємства займалися такі класики наукової думки, як Р. Аккоф, І. Ансофф, Г. Беккер, П. Вейл. Сутність організаційної культури підприємства детально досліджено в працях Т. Діла, Д. Мартіна, У. Оучи, Д. Отта, С. Роббінза, Дж. Сайласа, Ю. Семенова, В. Співака, Т. Соломанидіної, О. Тихомирової, Е. Шейна.

Організаційна культура, як необхідний компонент функціонування підприємства торгівлі, була властива йому протягом всього періоду господарювання. На сьогоднішній день спостерігається ситуація, коли керівництво підприємств недостатньо заклопотане питаннями організаційної культури, втрачають сили попередні цінності та в недостатній мірі формуються нові.

Термін «організаційна культура» охоплює більшу частину явищ духовного і матеріального життя колективу: домінуючі в ньому матеріальні цінності та моральні норми, прийнятий кодекс поведінки й укорінені ритуали, форму одягу персоналу та встановлені стандарти якості продукту, що випускається [3]. Із проявами організаційної культури ми стикаємося, ледь переступивши поріг підприємства: вона зумовлює адаптацію нових працівників, знаходить відображення в певній філософії управлінської ланки, перш за все керівників вищої ланки управління, реалізується в конкретній стратегії організації. Культура надає всеохоплюючий вплив на діяльність підприємства торгівлі. Організаційна культура - сьогодні актуальна тема.

Мета організаційної культури на підприємстві полягає у забезпеченні високої прибутковості підприємства за рахунок максимізації ефективності менеджменту та якісного поліпшення діяльності підприємства в цілому [6] за допомогою:

- вдосконалення управління людськими ресурсами;
- виховання у працівників ставлення до підприємства як до своєї другої домівки;
- розвитку здатності і в ділових, і в особистих відносинах спиратися на встановлені норми поведінки, вирішувати будь-які проблеми без конфліктів.

Важливим є той факт, що і у споживача, і у працівника перше враження від підприємства торгівлі формується на основі організаційної культури підприємства. Організаційна культура проявляється перед новим співробітником у вигляді поведінки оточуючих, що підкоряються невідомим законам, що узгоджуються з невідомими цінностями. Якщо на підприємстві робота з адаптації нового персоналу добре налагоджена, то співробітника ознайомлюють з правилами та цінностями підприємства.

Персонал який працює на підприємстві тривалий час, як правило, не помічає проявів культури, а поведінка оточуючих йому здається звичною. Усвідомити власну організаційну культуру він може при порівнянні її з іншим підприємством торгівлі у ролі споживача або при появі нових співробітників на підприємстві де він працює [1, 4]. Організаційна культура надає неабиякий вплив на світогляд людини, часто корпоративні цінності перетворюються в цінності особистості і колективу або навпаки вступають з ним у конфлікт. Варто пам'ятати, що організаційна культура виконує оцінно-нормативну функцію. На основі порівняння реальної поведінки людини, групи, організації зі значимими для нашої спільноти нормами культурної поведінки можна стверджувати про позитивні і негативні дії, саморозвиток, навчання та вдосконалення працівника як особистості.

Для персоналу підприємства організаційна культура створює спрямованість діяльності, орієнтир адже мета діяльності тісно пов'язана з цінностями, прийнятими в організації, а також допустимі способи досягнення різних цілей, як особистих, так і організаційних. Відносна стійкість характеристик культури до змін підтримує у

працівників почуття стабільності, що відповідає потребі в безпеці, однією з базових потреб людини. Занадто швидкі зміни елементів культури, особливо глобальні, що стосуються структури підприємства, порушують відчуття стабільності і викликають почуття тривоги за майбутнє в професійній діяльності. Якщо великі зміни відбуваються у зовнішньому середовищі, організаційна культура, орієнтуючи працівників у головному, служить своєрідною технологією виживання, сприяє збереженню положення організації на ринку.

Культура організації містить як суб'єктивні, так і об'єктивні елементи. До суб'єктивних елементів культури належать вірування, цінності, образи, ритуали, табу, легенди та міфи, пов'язані з історією організації та життям її засновників, звичаї, прийняті норми спілкування, гасла.

Об'єктивні елементи культури відображають матеріальний бік життя організацій. Це, наприклад, символіка кольору, зручність і оформлення інтер'єрів, зовнішній вигляд будівель, устаткування, меблі.

Під цінностями розуміються властивості тих або інших предметів, процесів та явищ, емоційно привабливі для більшості членів організації, що робить їх взірцями, орієнтирами, мірилом поведінки. До цінностей належать передусім цілі, характер внутрішніх взаємин, орієнтованість поведінки людей, старанність, новаторство, ініціатива, трудова і професійна етика. Вважається, що сьогодні необхідно не тільки спиратися на наявні цінності, але і активно формувати нові. Тому важливо ретельно відстежувати все нове, корисне, що є в цій сфері у інших, справедливо і неупереджено його оцінювати. При цьому не можна знищувати повністю або пригнічувати старі цінності. Навпаки, до них необхідно відноситися дбайливо, використовувати їх як основу для формування нових цінностей, залучивши відповідні механізми, зокрема спільної творчості.

Ключові цінності, будучи об'єднаними в систему, утворюють філософію організації. Вона відповідає на питання, що є для неї найважливішим. Філософія відображає сприйняття організацією себе та свого призначення, головні напрями діяльності, створює основу вироблення підходів до управління, упорядковує діяльність персоналу на основі загальних принципів, полегшує освоєння вимог адміністрації, формує загальні універсальні правила поведінки.

Формування організаційної культури відбувається з часом, вона вбирає досвід працівників, плоди їх виховання, враховує цілі та установки організації. Загальна мета організаційної культури створення в організаціях здорового психологічного клімату для об'єднання працівників в єдиний колектив, що сповідує певні етичні, моральні та культурні цінності[5].

Перший рівень, або поверхневий, включає, з одного боку, такі видимі зовнішні факти, як архітектура, поведінка, мова, технологія, гасла, а з іншого — все те, що можна відчувати та сприймати за допомогою відчуттів людини. На цьому рівні речі і явища виявити легко, але не завжди їх можна розшифрувати та інтерпретувати в термінах організаційної культури.

Другий рівень, або під поверхневий, передбачає вивчення цінностей і вірувань. їх сприйняття має свідомий характер та залежить від бажання людей.

Третій рівень, або глибинний, включає базові припущення, що визначають поведінку людей: ставлення до природи, розуміння реальності часу та простору, ставлення до інших людей, до роботи. Без спеціального зосередження ці припущення важко усвідомити навіть членам організації.

Рис. 1. Рівні організаційної культури

Організаційна культура має певний набір елементів — символи, цінності, вірування, припущення. Виокремлюють три рівні організаційної культури (рис. 1). Дослідники організаційної культури часто обмежуються під поверхневим рівнем, оскільки на глибинному рівні виникають майже непереборні труднощі.

На жаль, в українських наукових і ділових колах єдиної думки про організаційну культуру та її значення поки ще немає. Також ми не можемо назвати повномасштабних вітчизняних досліджень, присвячених її впливу на життєдіяльність підприємств.

Отже, дослідження організаційної культури є актуальною і не до кінця вирішеною проблемою для фахівців з управління персоналом організацій. Таким чином, на організацію впливають дуже багато факторів, за які безпосередню відповідальність несе вище керівництво. Вони охоплюють важливі питання, якими повинне займатися керівництво, щоб зберегти нормальний внутрішній і зовнішній стан фірми. Це економічні, політичні, технологічні і міжнародні фактори, фактори конкуренції і соціального поводження. Але вирішальне значення мають нетрадиційні фактори для успішної діяльності організації в довгостроковій перспективі. До них відносяться культура та її образ.

Список використаних джерел:

1. Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 864 с.
2. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури на підприємстві / Г. М. Захарчин // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — № 19. — С.241–248.
3. Калініченко Т.І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури /Т.І.Калініченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2010. — № 3. — С.62-67.
4. Корпоративна культура: Навч. посіб./Г. Л. Хаєт, О. Л. Єськов, Л. Г.Хаєт та інш./ За заг. ред. Г. Л. Хаєта. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 403 с.
5. Радугін А. А. Організаційна культура //Организационное поведение. Хрестоматия. Редактор-составитель Райгородский Д.Я. — Самара: Изд. дом «Бахрах-М», 2006. — 752 с. — С.50-72
6. Шейн Е. Организационная культура / Під видав. Т. Ю. Ковалевої; пров. С видав. — 3-є видав.. — СПб. : Питер, 2007. — 336 с.

Ефективність управління персоналом в організації та методика її оцінки

У статті розглянуто економічну сутність управління персоналом організації, методи і принципи управління персоналом, зроблено оцінку ефективності управління персоналом у НФ ПрАТ «Райз-Максимко» та її аналіз. Розглянуто сучасні тенденції в організації праці і управління персоналом організації, також зроблені пропозиції щодо покращення системи управління персоналом у НФ ПрАТ «Райз-Максимко».

Сьогодні, на жаль, немає єдиного підходу до виміру ефективності управління персоналом. Складність полягає в тому, що процес трудової діяльності персоналу і управління в тому числі, тісно пов'язані з виробничим процесом і його кінцевими результатами, соціальною діяльністю суспільства, економічним розвитком організації. Проблеми управління персоналом на сучасному етапі розвитку економічних відносин є досить актуальними, тому потребують детального аналізу. Однак через багатогранність цієї проблеми й сьогодні є питання, які висвітлені не повною мірою і потребують доопрацювання.

У науковій літературі приділяється досить багато уваги питанням управління людськими ресурсами в цілому: організації системи управління персоналом, вивченню та аналізу відповідних тенденцій у зарубіжних країнах, розробці узагальнюючого показника ефективності менеджменту персоналу.

Теоретичні аспекти управління розвитком персоналу досліджували такі зарубіжні і вітчизняні вчені: І. Ансофф, К. Боумен, О. С. Виханський, О. І. Наумов, В. С. Пономаренко, С. Беляєва, М. Журавльов, Дж. Іванцевич, А. Кибанов, П. Ч. Бісвас, В. А. Євтушевський та інші. Вирішенню питань управління персоналом, зокрема стратегічного, присвячені праці А.Я. Кибанова, В.П. Пугачова, Р. Марра, Г. Шмідта [1, с. 5-6]. Автори в своїх роботах зазначають, що планування персоналу повинно здійснюватися у формі цільових комплексних програм відповідно до стратегії управління розвитком підприємства з обов'язковим врахуванням основних напрямків сучасної кадрової політики та демографічної ситуації, тенденцій науково-технічного прогресу, оцінки персоналу та результатів його трудової діяльності, удосконалення роботи з персоналом [1, с. 8-10].

Метою дослідження є комплексна оцінка організації системи управління персоналом в НФ ПрАТ «Райз-Максимко», а також визначення основних шляхів вдосконалення менеджменту персоналу.

Завдання дослідження: розглянути економічну сутність управління персоналом в організації; розглянути методи і принципи управління персоналом та кадрову політику організації; зробити оцінку ефективності управління персоналу у НФ ПрАТ «Райз-Максимко» та її аналіз; запропонувати пропозиції щодо покращення системи управління у НФ ПрАТ «Райз-Максимко».

У процесі роботи використовувались наступні методи: економічного аналізу при оцінці фінансового становища підприємства; системного підходу при аналізі й характеристиці зовнішнього та внутрішнього середовища ПрАТ «Райз-Максимко»; порівняльного аналізу при здійсненні порівняння щодо господарської діяльності та діяльності в області управління персоналом за останні три роки.

Управління персоналом — це цілеспрямована діяльність керівного складу організації на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами.

Основна ціль управління персоналом: формування висококваліфікованого, відповідального за доручену справу персоналу з сучасним економічним мисленням та розвитком почуття професійної гордості; підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах; підвищення ефективності виробництва та праці, а саме досягнення максимального прибутку; забезпечення соціальної ефективності колективу.

Таблиця 1

Джерело	Визначення
Басаков М.І.	Цілеспрямована діяльність керівників усіх рівнів управління організації і працівників структурних підрозділів системи управління персоналом, що включає розробку стратегії кадрової політики, концепцію, принципи, методи і технології управління персоналом організації [2].
Виноградський М.Д., Беляєва С.В., Виноградська А.М.	Діяльність організації, спрямована на ефективне використання людей (персоналу) для досягнення цілей, як колективу в цілому, так і індивідуально (особисто) кожного працівника [3].
Воробйов Є.М.	Усі принципи, методи, способи, які використовує менеджмент, аби спонукати працівників до дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства [4].
Кириченко О.А.	Діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистих цілей [6].
Крушельницька О.В. Мельничук Д.П.	Цілеспрямована діяльність керівного складу організації на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами. Це системний, планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно-економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання робочої сили на рівні підприємства [7].
Пелих А.С., Чумаков А.А., Баранников М.М.	Сукупність логічно пов'язаних дій, спрямованих на оптимізацію трудових ресурсів підприємства в аспекті їх діяльності, якісних і кількісних характеристик, з метою раціонального досягнення поставлених перед підприємством цілей [10].
Уманський А.М.	Управлінські дії керівників та працівників кадрових служб підприємства, які спрямовані на пошук, оцінку, відбір, професійний розвиток персоналу, його мотивацію і стимулювання до виконання завдань [11].
Храмов В.О., Бовтрук А.П.	Сукупність впливів на організаційну поведінку людей, спрямованих на активізацію ще невикористаних професійних і духовних можливостей для розв'язання поставлених завдань [12].

Поняття «управління персоналом підприємства» охоплює всю сукупність організаційних заходів, спрямованих на оптимальне, кількісне й якісне формування персоналу та повне використання його можливостей у процесі діяльності підприємства. Проте, єдиного правильного формування категорії «управління персоналом» не існує, оскільки кожен науковець по-своєму трактує даний процес (таблиця 1).

Одні автори у визначенні «управління персоналом» оперують цілєю та методами, за допомогою котрих можна досягти цієї цілі, тобто акцентують увагу на організаційному аспекті управління. Інші у визначенні найбільшого значення надають змістовій частині, що відображає функціональний бік управління.

Найважливішими принципами управління персоналом є: системність; демократизація; індивідуалізація; інформатизація; досягнення поставлених перед організацією цілей; підбір працівників з урахуванням їх психологічної сумісності; врахування побажань співробітників при виборі форм і методів їх перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Методи управління персоналом - вирішують завдання по керуванню персоналом відповідно до певних принципів. Методи підрозділяються на три основні групи: економічні; організаційно-розпорядницькі або адміністративні та соціально-психологічні [5].

Кадрова політика підприємства - сукупність основних моделей, цілей і подань, найбільш важливих, принципових основ які визначають генеральний напрямок і зміст кадрової роботи, є вирішальними в сфері управління персоналом підприємства і відносин підприємства до зовнішнього оточення (ринок праці, взаємини з державними органами і громадськими організаціями) [8].

Приватне акціонерне товариство «Райз-Максимко» було засноване 26 травня 1999р. Підприємство розташовано за адресою: Тернопільська область, Чортківський район, селище Нагірянкa, вул. Грушевського, буд. 1, поштовий індекс – 48543.

ПрАТ «Райз-Максимко» – підприємство, яке вирощує такі культури:

- а) зернові культури та зернобобові культури (пшениця, кукурудза на зерно та ячмінь);
- б) насіння олійних культур (соняшник, ріпак, соя).

В своїй діяльності НФ ПрАТ «Райз-Максимко» керується чинним законодавством України та своїм статутом, який розроблено на підставі Цивільного і Господарського кодексів України, Законів «Про акціонерні товариства», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; іншими Законами України, а також внутрішніми правилами, процедурами, регламентами та іншими локальними нормативними актами.

Головні принципи роботи НФ ПрАТ «Райз-Максимко», що стали причиною успіху і дозволяють їй з упевненістю дивитися в майбутнє – це найвища якість виробленої продукції, першокласна кваліфікація фахівців, європейський рівень менеджменту, індивідуальний підхід до кожного клієнта, надійність і гарантії.

Аналізуючи звіти про фінансовий результат можна зробити наступні висновки: чистий прибуток у 2014 році дорівнював 749044 тис. грн., а у 2015 році – зменшився, який становив 656867 тис. грн. У 2016 році чистий прибуток зріс порівняно з 2015р. на 30254 тис. грн., що становив – 707121 тис. грн. Для того, щоб з'ясувати, в результаті чого підприємство збільшило прибуток розглянемо більш детально фінансові результати.

Чистий дохід від реалізації продукції збільшився у 2016р. порівняно з 2015р. на 195462 тис грн., що становив – 1155563 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг) теж збільшилися у 2016р. порівняно з 2015р. на 157898 тис. грн., що становили 464654 тис. грн. Валовий прибуток у 2016р. порівняно з 2015р. зріс на 203443 тис. грн., що становило 147100 тис. грн.

Аналіз ефективності використання персоналу складається у виявленні можливостей подальшого підвищення продуктивності праці на основі кращого використання кількісного, якісного складу і розміщення кадрів, їхні відносини до праці, характеру взаємин у колективі. Для аналізу продуктивності праці використані дані рухи кадрів, їхньої кваліфікації, використання робочого часу, вироблення і трудомісткості надання послуг.

Інформаційною базою для проведення економічного аналізу ефективності використання трудових ресурсів на НФ ПрАТ «Райз-Максимко» служить бухгалтерська фінансова звітність проте вона не містить достатньої інформації для аналізу використання робочої сили, тому використовують статистичну звітність, а саме - Звіт з праці (форма 1-ПВ).

Для поточного аналізу також користуються первинними бухгалтерськими документами із розрахунків з оплати праці. Економічний аналіз ефективності використання трудових ресурсів на НФ ПрАТ «Райз-Максимко» проводився у розрізі трьох років: 2014 року, 2015 року і 2016 року.

Для ефективності кадрової політики необхідно застосовувати стратегічне управління персоналом, дотримуватись його етапів, а також для кожної окремої стратегії організації використовувати певні кадрові заходи. Необхідність та важливість планування й організації підбору і розстановки кадрів забезпечить високу віддачу роботи персоналу, призведе до ефективності діяльності. Одною з важливих частин у взаємозагнаний роботі з персоналом на ПрАТ «Райз-Максимко» є раціональний підбір кадрів та доречне їх розташування.

Таким чином, підсумовуючи вище сказане, слід відмітити, управління персоналом на ПрАТ «Райз-Максимко» являє собою цілісну функціонуючу систему, яка складається із:

- суб'єктивної і об'єктивної сторони (керуючого персоналу і виконавців);
- цілей, задач і напрямків діяльності (орієнтація на довготривалу перспективу, яка реалізується через конкретні визначені цілі діяльності підприємства);
- форми, методи управління персоналом (адміністративні, економічні, соціально-психологічні), які спрямовані на підвищення продуктивності праці і якості виконуваних робіт.

Аналіз ефективності управління персоналом сприяв визначенню методики оцінки на основі таких критеріїв:

- 1) продуктивність праці одного працюючого;
- 2) середня заробітна плата одного працюючого;
- 3) факторний аналіз фонду оплати праці методом ланцюгових підстановок;
- 4) співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати;

- 5) зарплатовіддача;
- 6) зарплатоємність.

На основі аналізу підприємства НФ ПрАТ «Райз-Максимко» виокремлено важливу стимулюючу роль, яку відіграє преміювання. Для підсилення її дії необхідно, в першу чергу, визначити цілі преміювання, тобто встановити, які задачі переслідує підприємство, коли вводиться преміювання.

На нашу думку, в умовах ринкової економіки такими цілями можуть бути: ріст фізичного обсягу продукції; ріст продуктивності праці; зниження витрат на одиницю виробленої продукції; ріст суми доходів та прибутку; економія усіх видів витрат; підвищення культури праці.

Пропонуємо також враховувати якісні показники роботи, до яких варто відносити: продуктивність праці; ефективність виробництва та надання послуг зовнішніх замовників; матеріальна зацікавленість працівників у виконанні їхньої роботи; вироблення максимальної кількості продукції та послуг.

Слід також активно впроваджувати використання нових форм організації робочого часу. До таких форм можна віднести:

- стислий робочий графік;
- гнучкий графік роботи;
- графік поділу робочого місця.

Це дасть змогу працівникам НФ ПрАТ «Райз-Максимко», бути більш задоволеними виконуваною роботою та робочим часом, а це всвою чергу приведе до більш ефективного виконання поставлених задач і завдань.

Таким чином ми сформулювали основні на наш погляд пропозиції досліджуваному підприємству щодо покращення управління персоналом.

На даний момент персонал являє собою основний ресурс організації, на якому базують увесь економічний успіх всього підприємства. Тому персоналом потрібно вміти грамотно та раціонально управляти, створювати необхідні умови для його розвитку та вкладати засоби у цей розвиток.

Для того, щоб підприємство працювало більш результативніше потрібно вдосконалити систему управління персоналом. Управління персоналом – це система взаємозалежних, організаційно-економічних і соціальних заходів по створенню умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації. Основна мета менеджменту персоналу – поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації для розвитку здібностей працівників і стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня.

Основними складовими системи управління персоналом є:

1. Аналіз та планування персоналу;
2. Відбір та наймання персоналу;
3. Оцінювання персоналу;
4. Організація навчання персоналу та підвищення кваліфікації персоналу;
5. Мотивація персоналу.

ПрАТ «Райз-Максимко» - підприємство аграрного сектору економіки, основною метою діяльності якого є вирощування зернових і зернобобових культур і насіння олійних культур з метою одержання прибутку. Підприємство у нинішній час перебуває у досить непоганому фінансовому становищі, свідченням чого є прибуткова діяльність ПрАТ «Райз-Максимко».

Дослідивши діяльність ПрАТ «Райз-Максимко», мною вироблені наступні рекомендації: орієнтуватися на досягнення запланованого кінцевого результату діяльності підприємства; постійно коригувати цілі і програми в залежності від стану ринку, змін зовнішнього середовища; використовувати сучасну інформаційну базу для різноманітних розрахунків при прийнятті управлінських рішень; змінити функції планування – від поточного до перспективного; здійснювати управління на основі гнучкості рішень; проводити глибокий економічний аналіз кожного управлінського рішення.

Список використаних джерел:

1. Братченко В.Ф. Управління персоналом організації в сучасних умовах / В.Ф. Братченко // Персонал. – 2014. – № 3. – С. 5-10.
2. Басаков М.І. Управління персоналом: конспект лекцій / М.І. Басаков. – [4-е видання]. – Ростов н / д.: Фенікс, 2006. – 384 с.
3. Управління персоналом / [М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська та ін.]. – К.: Центр навчальний. літ-ри, 2006. – 504 с.
4. Воробйов Є.М. Економічна теорія: посібник / Є.М. Воробйов, А.А. Гриценко, В.М. Лісовицький. – Харків; Київ, 2003. – 704 с.
5. Грішнова О.А., Наумова О.О. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності / Грішнова О.А., Наумова О.О. // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Т. 2: Управління персоналом в організаціях. – К. 2015. – С. 42-50.
6. Кириченко О.А. Банківський менеджмент: навч. посіб. / Кириченко О.А., Гіленко І.В., Роголь С.Л. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
7. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – [2-е вид., Перероб. й доп.]. – К.: Кондор, 2005. – 304 с.
8. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №1. – С. 126-135.
9. Осипова О. Оцінка персоналу мотивує до роботи / О.Осипова // Освіта і бізнес. – 2000. – №16. – С. 43-46.
10. Пелих А.С. Організація підприємницької діяльності: навчальний. посіб. / Пелих А.С., Чумаков А.А., Баранников М.М. – [2-е Вид., Випр. і доп.]. – М.: ІКЦ "Березень"; Ростов н / Д.: ІЦ "Березень", 2003. – 336 с.
11. Уманський А.М. Основи економіки праці та управління трудовими ресурсами: навчальний посіб. / А.М. Уманський. – Луганськ: ІПО ДонГАСА, 2000. – 243 с.
12. Храмов В.О. Основи управління персоналом: навч.-метод. посіб. / В.О. Храмов, А.П. Бовтрук. – К.: Вид-во МАУП, 2001. – 112 с.

Теоретичні засади управління конфліктами на підприємстві

Управління конфліктом є однією з найважливіших функцій керівника. Необхідність в проробленні напрямків і реалізації наукового пошуку альтернативних вирішень шляхів управління конфліктами в системі, їхнє можливе вивчення і вироблення наукових методів щодо останніх обумовило дослідження даної теми. Вирішальне значення при безпосередньому виборі шляхів вирішення конфліктів спеціалісти згадані вище надають їх соціально-психологічній характеристиці, барометром якої є соціально-психологічний клімат у колективі. Також, важливе значення мають економічні, соціально-політичні і психологічні умови діяльності колективу.

Дослідження конфлікту як своєрідного соціально-психологічного феномену вимагає висунення своєрідної аксіоми про конфліктність людського існування. Людина живе в суспільстві, діє в системі міжособистісних стосунків, її діяльність спрямована на задоволення власних потреб. За винятком потреби в повітрі, усі решта потреб ніколи не задоволено цілковито. Актуальність даної теми обумовлена тим, що пошук конструктивних шляхів вирішення конфліктів та управління ними на підприємстві є актуальною проблемою сьогодення, тому що сам конфлікт, і ефективне управління ним, можуть призводити і до підвищення рівня продуктивності праці, і, зокрема, до зростання прибутку підприємства.

Автори розглядають різні аспекти конфліктів та конфліктних ситуацій, а саме: конфлікти, що виникають під час ведення переговорів, психологічні аспекти конфліктів в управлінській діяльності, теоретичні засади управління конфліктами. Впродовж останніх років проблематика конфліктів викликає значний інтерес у психологів, однак відсутність єдиного розуміння змісту поняття «конфлікт» спонукає їх до пошуку власного розуміння досліджуваного феномену.

Проблематика, пов'язана з управлінням конфліктами та недопущенням негативних наслідків їх впливу розглядається у працях вітчизняних та зарубіжних авторів – Герасіної Л.М., Панова М.І., Дуткевич Т.В., Ємельяненко Л.М., Примуш М.В., Грішиної Н.В. та інших.

Жодна організація не може забезпечити себе від серйозних проблем. Організації, у яких працюють тисячі людей, щодня стикаються з найрізноманітнішими проблемними ситуаціями, пов'язаними з «людським фактором». До них можна віднести як окремі неприємні інциденти, так і намічені негативні тенденції. Значною мірою причинами їх виникнення є відмінності працівників організації за віком, освітою, стажем роботи, професійним та життєвим досвідом, розходження в їх функціях та обов'язках, цілях та завданнях, а також різноманітність особистих якостей, цінностей, установок, інтересів, поглядів на проблеми, що виникають у процесі роботи. В результаті всіх цих відмінностей зростає ймовірність виникнення конфліктних ситуацій і конфліктів. Наявність подібних проблем є невід'ємною частиною діяльності будь-якої організації.

Конфлікти необхідно ретельно вивчати, досліджувати і формувати рекомендації щодо їхнього регулювання, особливо тих конфліктів, які призводять до руйнувань та небезпечних наслідків.

Поняття конфлікту можна визначити як відсутність згоди між двома або більше сторонами, які можуть бути фізичними особами або групами.[6] Кожна сторона робить все можливе, щоб була прийнята її точка зору і заважає іншій стороні робити те саме. Саме слово "конфлікт" означає зіткнення. І справді, конфлікт – це завжди зупинення та розрив нормальних, усталених відносин [6]. Існують різні визначення конфлікту, але всі вони підкреслюють наявність протиріччя, яке виникає в процесі соціальної взаємодії, що заключається в протидії суб'єктів конфлікту та зазвичай супроводжується негативними емоціями.

У конфлікті завжди існує протиріччя, зіткнення несполучних поглядів, інтересів, потреб, цінностей, мотивів. Однак сутність конфлікту полягає не стільки у виникненні і існуванні протиріччя, скільки в способі його вирішення. Адже з соціальними протиріччями ми зустрічаємося кожен день, вони виникають завжди і скрізь, але тільки деякі вирішуються шляхом конфлікту.

У конфліктах беруть участь як окремі особи, так і групи людей. Учасників конфлікту називають опонентами, суперниками тощо.

Конфліктна ситуація – це об'єктивна основа конфлікту, яка фіксує виникнення реального протиріччя в інтересах і потребах сторін. Вона включає:

- учасників конфлікту (сторони конфлікту), якими можуть бути різні аспекти особистості (внутрішньоособистісний конфлікт), окремі індивіди або різні за масштабами соціальні групи;
- умови протікання (перед за все соціально-психологічні);
- образи конфліктної ситуації.

У конфліктній ситуації кожна зацікавлена сторона прагне відстоювати та досягати реалізації власних мети, цілей, думок, завдань, точки зору, при цьому вона наводить аргументи на свою користь, перешкоджає опоненту чинити так само, використовує всі прийнятні у даній ситуації заходи та форми впливу і намагається здолати опір іншої сторони.

Кожна сторона-учасник конфлікту має внутрішню і зовнішню позицію. Зовнішня позиція – це мотивування участі у конфлікті, яке сторони відкрито демонструють одна одній. Вона може співпадати, але може і не співпадати із внутрішньою позицією, яка є набором тих інтересів, мотивів, цінностей, які примушують людину або групу людей включитися в конфлікт. Слід відзначити, що внутрішня позиція дуже часто прихована не лише від супротивника, але й від самого суб'єкта. Прикладом такого неспівпадання внутрішньої і зовнішньої позиції може бути конфлікт дорослого і підлітка, де зовнішня агресивність останнього лише приховує потребу у визнанні, повазі, необхідності підтримки свого "Я". Розрізнення зовнішньої та внутрішньої позиції учасників конфлікту необхідно для того, щоб знаючи це, намагатися побачити за зовнішнім, ситуативним – внутрішнє, суттєве.

Зусилля сучасних конфліктологів сконцентрувалися на вирішенні 3 основних проблем [2]:

- 1) виявлення сутності конфліктів, їхніх причин, етапів і учасників;
- 2) на основі цього вивчення – визначення методів, формулювання способів регулювання конфліктних

ситуацій, а також запобігання їх виникненню;

3) встановлення основних форм конфліктів, їхня типологія. Таким чином, завдання щодо вирішення зазначених проблем носять не тільки теоретичний, але й практичний характер. Вважалося, що такі механізми, в основному, усунуть сприятливі умови появи конфлікту, і можуть бути використані для вирішення проблем, що виникають.

Конфлікт – це зіткнення протилежних інтересів, несумісних один з одним поглядів, норм і форм поведінки [3, с. 185]. Це психічний стан, зумовлений суперечностями розв'язання проблем, що виникають між людьми у зв'язку з вирішенням тих або інших питань соціального чи особистого життя.

Виявлення причин конфлікту є одним із перших завдань при побудові схеми управління конфліктами загалом чи окремим конфліктом зокрема. Зрозуміло, що причин конфліктів існує безліч.

Однак якщо сконцентруватись на деяких причинах, а саме: взаємозалежність завдань; суперечливі завдання; неправильний розподіл ресурсів; неефективна система мотивування; недосяжні цілі тощо, – то можна зробити один дуже важливий висновок: усі ці причини прямо чи опосередковано пов'язані із керуючою системою організації, яка за умов існування цих причин не змогла віднайти ефективні методи управління підприємством. Адже власне керівники здійснюють управління організацією і реалізують процеси планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання.

Дослідник Криса О.Й. у своїх працях визначає, що бізнесмену і менеджеру слід виходити з того, що конфлікт в власному сенсі слова є боротьба, що виникла із-за дефіциту влади, статусу або засобів, необхідних для задоволення цінностей і зазіхань, що припускає нейтралізацію, обмеження або знищення мети суперників, а інколи і їх самих [3, 4]. При цьому він вважає, слід розрізняти конфлікт як засіб досягнення певного результату і конфлікт як самоціль. Перші, так звані реалістичні конфлікти стимульовані, як правило, наміром досягнути певної мети. Якщо бізнесмену або менеджеру представляються неадекватні засоби, що застосовуються для отримання бажаного результату, то може з'явитися альтернатива зі сторони, що конкурує, по іншому, найбільш прийнятному виду взаємодії конфліктуючих. Інші типи конфліктів зумовлені необхідністю зняття напруги з двох або з однієї із конфліктуючих сторін. Альтернативні підходи тут стосуються лише вибору супротивника при знятті напруги.

На наш погляд, керівникам і менеджерам слід враховувати, що емоційна ворожість і схожі з нею явища, антагонізм взаємодії по типу боротьби і втручання в діла протидіючої сторони, з метою досягнення мети, може викликати агресивність. Вона посилюється поведінкою, в якій індивіди, групи, організації, нації, країни, політичні партії, в конкуруючому стилі прагнуть до досягнення однієї і тієї ж мети, впливаючи на образ чинності суб'єкту, модифікуючи або контролюючи його поведінку, настанови, почуття і мету, умотивовано бажаючи виграти, припускаючись негативної взаємозалежності мети і зіткнення несумісних дій. Адже були ж ми свідками конфліктної ситуації, що призвела до розпаду союзної асоціації і ще й досі спостерігаємо локальні конфлікти в її складових частинах.

Загалом конфлікти є звичайним явищем людського життя, її невід'ємною частиною і, на думку дослідників, вони є навіть необхідними для розвитку ситуацій та зростання особистості. Відсутність конфліктів спричинює застій. Коли Ви перебуваєте у конфліктній ситуації, для ефективнішого вирішення проблеми необхідно обрати певний стиль поведінки, враховуючи при цьому Ваш власний стиль, стиль інших, залучених до конфлікту людей, а також природу самого конфлікту.

Список використаних джерел:

1. Дороніна М.С., Григоренко А.М. Психологія управління: Навчальний посібник. ч. 1. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2000. – 102 с.
2. Ємельяненко Л. М Конфліктологія: Навч. посіб. / За заг. ред. В. М.Петюха, Л. В. Торгової. – К.: КНЕУ, 2003. – 315 с.
3. Криса О.Й. Природа конфліктів в організації // Тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 396 с.
4. Криса О. Й. Формування сучасного підходу до розв'язання конфліктів в організації // Вісник Нац. ун-ту „Львівська політехніка”. – 2005. – № 526. – 684 с.
5. Кравченко О.П. Погляд конфліктолога на онтогенез конфлікту / О.П. Кравченко// Соціологічні дослідження, 2007. – № 9. – С. 103-112.
6. Мороз, О.О. Теорія конфліктів в контексті побудови загальної моделі ефективності сучасного підприємства: монографія / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк, О.В. Лазарчук. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 256 с.

Інна Шиманська, 6 курс, спец. «Менеджмент організацій торгівлі», д/ф,

Наук. кер. – Долга Г.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Кадровий потенціал в системі стратегічного управління підприємства

У статті досліджено поняття «кадровий потенціал», представлено трактування даної категорії вітчизняними та зарубіжними науковцями. Охарактеризовано економічну сутність категорії «кадровий потенціал підприємства», наведено основні положення програми управління кадровим потенціалом підприємства. Здійснено оцінку кадрового потенціалу в системі стратегічного управління підприємства.

Кадровий потенціал є основою для успішного функціонування підприємства, адже, від персоналу, який, використовуючи свої знання, вміння та навички, забезпечує реалізацію виробничих, фінансових, маркетингових та інших цілей залежить успіх компанії на ринку. Тому результати діяльності організації напругу залежать від індивідуальних здібностей працівників і є запорукою її розвитку. В наш час найпершим постає питання щодо грамотного використання та розвитку людських ресурсів. Досягти цього можна шляхом впровадження комплексного підходу до управління кадровим потенціалом підприємства. Виходячи з цього, актуальності набуває дослідження кадрового потенціалу в системі стратегічного управління.

Дослідженню теоретико-методичних положень управління кадровим потенціалом присвячені праці багатьох вітчизняних-економістів як вітчизняних, так і зарубіжних: В. Безсмертної, Т. Берглезової, Н. Краснокутської,

І. Репіної, О. Олексюк, Є. Лапіна, Г. Мартіна, І. Рябова, І. Шляхто, В. Жигалова, І. Рогачева та інших. Водночас, аналіз наукових праць показав, що визначення сутності кадрового потенціалу підприємства та його складових потребує подальших досліджень і систематизації.

Метою статті є узагальнення і систематизація теоретичних положень щодо визначення сутності та складових кадрового потенціалу, їх роль у системі стратегічного управління підприємства. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення наступних **завдань**:

- дослідити сутність поняття «кадровий потенціал», а також його трактування різними науковцями;
- охарактеризувати економічну сутність категорії «кадровий потенціал підприємства»;
- визначити основні положення програми управління кадровим потенціалом підприємства;
- здійснити оцінку кадрового потенціалу в системі стратегічного управління;

Виникнення поняття «кадровий потенціал» пов'язане з посиленням ролі людського чинника в діяльності підприємства. Ставлення керівництва до персоналу є одним з ключових факторів підвищення ефективності діяльності підприємства. Керівники підприємств повинні використовувати систему управління кадровим потенціалом для того, щоб мати висококваліфікованих фахівців, що становлять ядро підприємства, заохотити та створити у них стимул для ефективної роботи.

Кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал [3, с.13]. Існують різні погляди науковців на тлумачення поняття «кадровий потенціал». Наведемо їх у таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до трактування терміну «кадровий потенціал підприємства»

Джерело	Сутність терміну
Безсмертна В.В. [1, с. 49]	Кадровий потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик персоналу підприємства, які включають чисельність, склад і структуру, фізичні і психологічні можливості працівників, їхні інтелектуальні і креативні здібності, професійні знання і кваліфікаційні навички, комунікабельність і здібність до співпраці, відношення до праці та інші якісні характеристики.
Берглезова Т.В. [2, с. 76]	Кадровий потенціал підприємства – вміння та навички робітників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту.
Краснокутська Н.С. [4, с.112]	Кадровий потенціал підприємства – це сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства.
Маслов Е.В. [5, с. 128]	Кадровий потенціал підприємства – сукупна трудова дієздатність його колективу, ресурсні можливості у сфері праці облікового складу підприємства, виходячи з їх віку, фізичних можливостей, знань і професійно-кваліфікаційних навичок.
Турчинов А.І. [6, с. 362]	Кадровий потенціал є персоніфікованою робочою силою, взятою в сукупності кількісних і якісних характеристик, реалізованих у певних соціально-економічних, організаційно-технічних, природно-біологічних, історичних і духовних умовах виробництва.
Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. [7, с. 10]	Кадровий потенціал – це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними та іншими характеристиками персоналу підприємства.

Отже, ми бачимо, що погляди науковців щодо тлумачення терміну «кадровий потенціал підприємства» мають суттєві розбіжності в розумінні його сутності та у визначенні його складових частин, і, як наслідок, – недостатність та недосконалість методичного інструментарію для формування системи управління ним. Тому, з'являється необхідність в уточненні сутності терміну «кадровий потенціал підприємства». Отже, кадровий потенціал підприємства – це певна соціально-економічна система, яка вміщує у себе загальний ефект від взаємодії кадрів, що наділені відповідними, до потреб підприємства, професійними та загальноосвітніми знаннями та навичками, людськими якостями, рівнем творчості та мотивації для забезпечення ефективної діяльності підприємства, досягнення мети його довгострокового розвитку в ринковому середовищі, що постійно змінюється, та завчасної адаптації до його змін.

Кадровий потенціал характеризується не лише ступенем підготовленості працівника до заняття тієї або іншої посади, а його можливостями в довгостроковій перспективі – з урахуванням віку, освіти, ділових якостей, рівня мотивації. З позиції стратегічного управління персоналом, кадровий потенціал є сукупними здібностями і можливостями персоналу підприємства, які необхідні для того, щоб виконувати дії, що забезпечують підприємству стратегічні переваги перед конкурентами. Значення кадрового потенціалу для досягнення стратегічних цілей підприємства визначає його роль і місце в процесі стратегічного управління персоналом. Таким чином, об'єктом стратегічного управління персоналом підприємства є кадровий потенціал, можливості його формування і ефективного використання.

Зазвичай, кадровий потенціал підприємства визначається як уміння і навички працівників, які можуть бути використані для підвищення ефективності господарювання підприємства в різних сферах, та сприяють досягненню бажаних цілей – отримання економічного прибутку чи досягнення соціального ефекту. Однак, кадровий потенціал може розглядатися і в більш вузькому значенні – як тимчасово вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями в результаті їх розвитку і навчання. Управління кадровим потенціалом повинне сприяти впорядкуванню, збереженню якісної специфіки, вдосконаленню і розвитку

персоналу.

Охарактеризуємо основні положення програми управління кадровим потенціалом:

➤ Постановка мети і завдань. Управління кадровим потенціалом полягає в забезпеченні успішної роботи підприємства в умовах ринкової економіки.

➤ Визначення змісту і учасників управління кадровим потенціалом. Необхідною умовою рішення управлінських задач є наявність висококваліфікованого персоналу, готового до оволодіння новими знаннями.

➤ Умови підвищення ефективності управління кадровим потенціалом. Безмежність питань, вирішуваних учасниками процесу управління, обумовлюють необхідність його оптимізації.

➤ Оцінка персоналу. Дослідження показали, що найефективнішим методом управління кадровим потенціалом є його оцінка по параметрах, що характеризують професійну успішність працівника [7, с. 94].

Найважливішою передумовою формування успішного менеджменту в умовах забезпечення розвитку підприємства є стратегічне управління персоналом. Стратегія управління персоналом відображає довгострокові інтереси підприємств. Ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання визначається адекватною стратегією ефективного використання та розвитку персоналу, яка є одним з найважливіших інструментів реалізації основних функцій системного управління.

Основними характеристиками стратегічного управління персоналом є:

- довгостроковий характер, що пояснюється його спрямованістю на розроблення і зміну психологічних установок, мотивації, структури персоналу, всієї системи управління персоналом або її окремих елементів;
- цілі стратегічного управління персоналом мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства; вони мають бути спрямовані на досягнення цілей економічного розвитку підприємства, а не суперечити їм;
- стратегічне управління персоналом повинне враховувати дію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що може викликати необхідність корегування загальної стратегії розвитку підприємства, а, відповідно, і змін структури та чисельності персоналу, його навичок і кваліфікації, стилю і методів управління персоналом.

Отже, кадровий потенціал підприємства являє собою певну соціально-економічну систему, яка вміщує у себе загальний ефект від взаємодії кадрів, що наділені відповідними, до потреб підприємства, професійними та загальноосвітніми знаннями та навичками, людськими якостями, рівнем творчості та мотивації для забезпечення ефективної діяльності підприємства, досягнення мети його довгострокового розвитку в ринковому середовищі, що постійно змінюється, та завчасної адаптації до його змін. Наслідками максимального досягнення можливого рівня ефективності використання кадрового потенціалу може бути високий попит на продукцію, що виробляється в господарстві, за рахунок підвищення її якості і зниження собівартості. Зі скороченням затраченого на виробництво одиниці продукції часу посиляться процес вивільнення працівників, які можуть бути залучені для розвитку інших видів діяльності на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Безсмертна В. В. Стратегія управління кадровим потенціалом підприємства / В. В. Безсмертна // Экономика и управление: Научно-практический журнал. – 2007. – № 3. – С. 48 – 53.
2. Берглезова Т. В. Проблемы управления процессами формирования и использования кадрового потенциала предприятия [Електронний ресурс] / Т. В. Берглезова // Проблемы предпринимательства в экономике России. – 2005. – №8. – С. 75 – 80.
3. Журавльова І. В. Управління людським капіталом підприємства / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. – Х : ХНЕУ, 2004. – 284 с.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 352 с.
5. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учебное пособие / Е. В. Маслов. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
6. Турчинов А. И. Управление персоналом : учебник . – 2-е изд., доп. и перераб. / А. И. Турчинов. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 608 с.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навчальний посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Аналіз туристичних потоків Прикарпаття

Було розглянуто ситуацію інтенсивності туристичних потоків у Івано-Франківській області. Оцінено стан розвитку туризму відповідно до статистичних показників.

Одним з основних шляхів до повноти розуміння, будь-якої, проблеми є вивчення та аналіз її структури. Досліджуючи стан розвитку туризму, варто зрозуміти і акцентувати увагу на основні параметри, показники, які доцільно відображають ситуацію в регіоні. У такому випадку цими показниками є дані по туристичних потоках на досліджуваній території. І саме їх дослідження, допоможе нам у постановці основних проблемних зон.

Для покращення економічних показників діяльності туризму в Івано-Франківській обл., зокрема в Коломії, варто дослідити сутність проблеми у вигляді аналізу зібраних статистичних даних. Виділивши, основні критичні пункти проблематики, можна поділитись зібраною інформацією із представниками міської влади, котрі мають всі інструменти для їх вирішення. Даний хід укріпить конкурентоспроможність на туристичному ринку м. Коломії в регіоні й відповідно покращить економічні показники.

Проблематикою розвитку туризму на Прикарпатті, цікавились та досліджували науковці Василів О. Трибун М. Байдар Л. Гулянич Г.О., Матвіїв В., Ковальчук В.

Туризм для Прикарпаття, з урахуванням особливостей природничо-рекреаційних ресурсів, повинен бути одним з ключових напрямків економічного зростання. Для аналізу стану розвитку туризму за вихідні дані для нашого дослідження було взято вибірку статистичних показників за останні 2014-2016 роки. Згідно з чинним законодавством, даний звіт, змушені здавати щорічно юридичні та фізичні особи, котрі задіяні в організації туризму. Організаційно-методологічні засади державного статистичного спостереження за ф.№1-туризм наведені у «Методологічних положеннях зі статистики туризму», що затверджені наказом Держстату від 23.12.2011 № 372 (зі змінами, затвердженими наказом Держстату від 31.12.2015 № 378) та розміщені на його офіційному веб-сайті. Також варто розуміти, що при вивченні зібраної інформації існує ймовірна похибка у вигляді неповноти заповнених даних у звіті з боку суб'єктів туристичного господарювання, оскільки, велика частина туристичних підприємств, часто не зазначають повної, достовірної статистичної інформації.

Нами були взяті до уваги статистичні звіти туристичної діяльності у Івано-Франківській області за 2014-2016,[1-3] роки та співставлено її з показниками у місті Коломия: загальна кількість туристів за роками, у тому числі, окремо виділено показники по обслужених туристів з України, іноземців та окремо – екскурсантів. Також виділено значення показників щодо подорожуючих у межах нашої країни та у напрямку інших держав. Для простоти та повноти розуміння дану інформацію було зведено в одну цілісну таблицю (табл. 1).

Загальні показники туристичного потоку по області мають позитивну динаміку за останні три роки. З кожним наступним кількістю обслужених туристів (як і на прийом так і на відправлення), хоч і не на багато, але зростає. Детальніше щодо динаміки змін туристичного руху у Івано-Франківській області, пропонуємо ознайомитись з таблицею. Чітко видно, що загалом показники по області – зростають, тільки обласний центр втрачає потік туристів у 2015 та 2016 роках у порівнянні з попереднім на 13% та 7% відповідно. Також Коломия у 2016 році, у порівнянні з 2015 роком, втратила значну кількість туристів – 28%(табл. 2)

Таблиця 2

Динаміка змін туристичного руху громадян всього впродовж 2014-2016 рр.

Адміністративно-територіальні одиниці	2014	2015	2016	Відхилення абсолютне		Відхилення відносне,%	
				2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Область	60039	62525	74919	2486,00	12394,00	4,14	19,82
м.Івано-Франківськ	10518	9108	8386	-1410,00	-722,00	-13,41	-7,93
м.Калуш	57	59	95	2,00	36,00	3,51	61,02
м.Коломия	659	754	541	95,00	-213,00	14,42	-28,25
м.Яремче	48407	52252	65383	3845,00	13131,00	7,94	25,13
райони							
Богородчанський	31	48	111	17,00	63,00	54,84	131,25
Галицький	74	6	15	-68,00	9,00	-91,89	150,00
Коломийський	–	–	–				
Косівський	221	255	330	34,00	75,00	15,38	29,41
Надвірнянський	41	43	58	2,00	15,00	4,88	34,88

Таблиця 1

Кількість обслуговуваних туристів та екскурсантів за містами та районами у 2014-2016 роках (осіб)																
Адміністративно-територіальні одиниці	Кількість обслуговуваних туристів															
	у тому числі															
	громадяни України (вибуття)															
	у тому числі подорожуючих								громадян інших країн (прибуття)							
	усього								за кордоном							
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2016
Область	60039	62525	74919	59472	61201	72446	54950	57049	68285	4522	4152	4161	567	1324	2473	1446,6
м.Івано-Франківськ	10518	9108	8386	10518	9108	8386	6788	5833	5007	3730	3275	3379	-	-	-	0,5
м.Калуш	57	59	95	57	59	95	-	-	-	57	59	95	-	-	-	-
м.Коломия	659	754	541	659	754	541	39	42	38	620	712	503	-	-	156	-
м.Яремче	48407	52252	65383	47840	50928	62910	47828	50918	62910	12	10	9	567	1324	2473	1446
райони																
Богородчанськ.	31	48	111	31	48	111	-	-	-	31	48	111	-	-	-	-
Галицький	74	6	15	74	6	15	74	1	-	-	5	15	-	-	112	36
Коломийський	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	12
Косівський	221	255	330	221	255	330	221	255	330	-	-	-	-	-	-	-
Надвірнянський	41	43	58	41	43	58	-	-	-	41	43	58	-	-	-	-

Кількість обслужених туристів у області значно зросла на 19,82%. Це порівняно вчетверо більше, ніж аналогічні показники у 2014-2015 роках (+4.14%). Інший дуже важливий фактор, який яскраво відображає ситуацію інтенсивності туристичного потоку у Івано-Франківській області за містами, (рис. 1). Це концентрація основних потоків у м. Яремче та практична їхня відсутність у інших містах (Коломия, Калуш, Івано-Франківськ). Дана ситуація показує приклад не ефективного використання рекреаційних ресурсів та розвитку відповідної інфраструктури у вказаних містах.

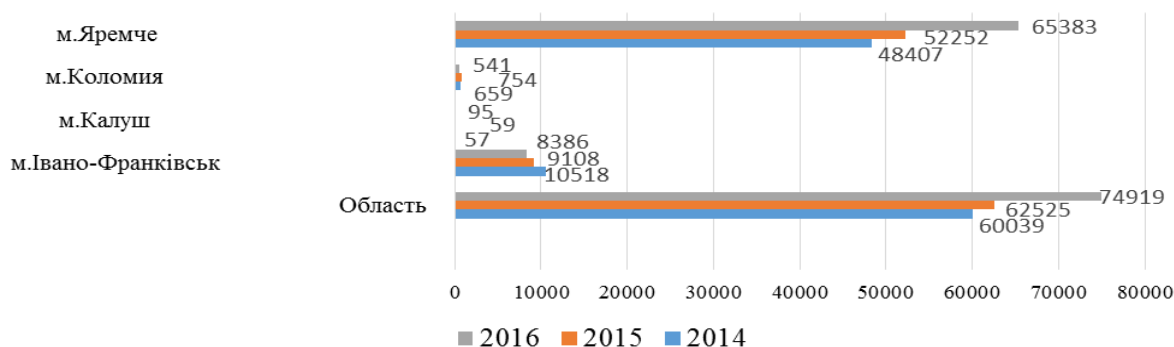


Рис. 1. Кількість обслуговуваних туристів по містах у 2014-2016 рр., осіб

Розглянувши дані щодо туристичних потоків по районах, можна теж зрозуміти, що ситуація розвитку туризму в них має поліпшуватись. Але даний тенденція не викликає подиву, оскільки мова йде про налаштування першочергової інфраструктури не туристичного значення. Пропонуємо ознайомитись із діаграмою кількості обслужених туристів (рис. 2).

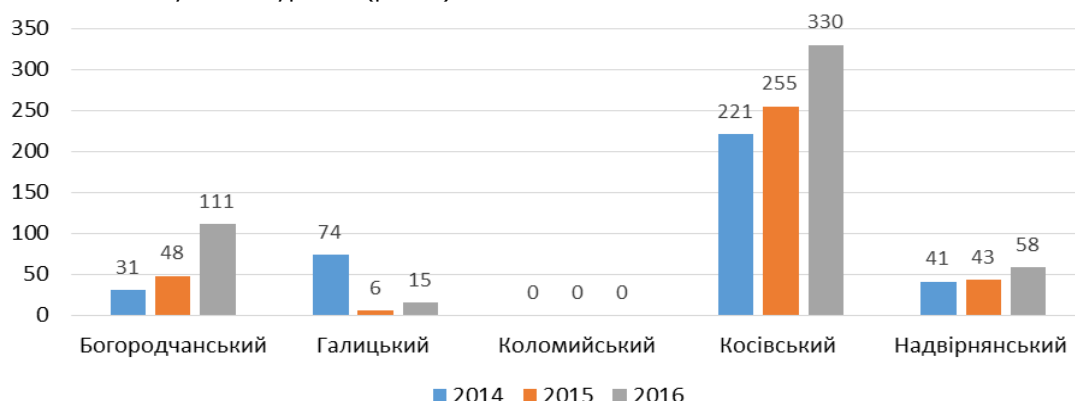


Рис. 2. Показники туристичного потоку по районах у Івано-Франківській обл.

Показники туристичних потоків Коломиї значно поступаються іншим рекреаційно-туристичним центрам і вузлам області хоча туристичний потенціал міста є значним. Динаміка туристичних потоків міста засвідчує про значні проблеми туристичної привабливості досліджуваного поселення. До таких висновків нас спрямовують загальні показники по області та її адміністративно-територіальних одиниць. Вказаної тенденції не стосується, власне, міські показники обслужених туристів, котрі виїжджали за кордон. Дані показники міста Коломиї хоча і з великим розривом, але займають друге місце після м. Івано-Франківськ. Даний факт пояснюється тим, що обслуговування туристів за кордон, це в переважній більшості послуга для місцевих громадян. Враховуючи той фактор, що населення Коломиї, майже в 4 рази менше, аніж у Івано-Франківську (61 210 проти 223 165 осіб), даний чинник людності міста відіграє вирішальну роль.

Орієнтуючись на показники, ситуація розвитку туризму в регіоні, враховуючи існуючий потенціал, незадовільна, але прогресуюча. Щоб і надалі показники інтенсивності туристичних потоків росли, варто продовжувати розвивати інфраструктуру міст, озеленювати території, заохочувати з боку місцевого самоврядування підприємців - інвестувати та займатись туризмом у рідних містах. Отож, основні питання, які впливають із отриманих даних, на котрі варто акцентувати політику розвитку регіону:

- нерівномірна концентрація туристичного потоку у Івано-Франківській обл.присутність явних аутсайдерів на туристичному ринку регіону.
- нерозкритий туристичний потенціал м. Коломиї.
- проблема відсутності елементарної туристичної інфраструктури у адміністративних районах області.

Список використаних джерел:

1. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. Суб'єкти туристичної діяльності у області 2014 року: статистичний збірник. [за ред. Ю.О. Макар]. – Івано-Франківськ, 2015. – 38с.
2. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. Суб'єкти туристичної діяльності у області 2015 року: статистичний збірник. [за ред. О.В. Костюк]. – Івано-Франківськ, 2016. – 32с.
3. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. Суб'єкти туристичної діяльності у області 2016 року: статистичний збірник. [за ред. О.В. Костюк]. – Івано-Франківськ, 2017. – 36с.

**Оцінка ефективності надання послуг туристичним підприємством у сучасних умовах (на прикладі
ПП «Квінс Тревел», м. Чернівці)**

В роботі розглянуто та охарактеризовано особливості управління розвитком туристичної агенції, «Квінс Тревел», м. Чернівці. Зокрема, описано основні положення роботи підприємства, фінансово-економічну діяльність, розглянуто основні туристичні продукти та особливості їхнього удосконалення в сучасному конкурентному середовищі.

Актуальність теми питань дослідження зумовлене тим, що в останні кілька років в Україні туристична галузь стрімко розвивається – створюються нові туристичні агенції, будуються нові готельні комплекси, тощо. Досліджуване мною підприємство є провідним на ринку туристичних послуг в місті і на прикладі його діяльності можна зробити аналіз який дасть розуміти принцип роботи схожих підприємств. Також досліджуючи дану тему можна визначити слабкі та сильні сторони даного підприємства та шляхи вдосконалення діяльності, що є не менш важливо.

Теоретичні та методологічні питання вказаної проблематики були розкриті за допомогою робіт В.О. Гуляєва, Г.І. Михайличенка, Р.І. Сухова, статуту підприємства, та статистичних даних [1-4].

Приватне підприємство (надалі ПП) «Квінс Тревел» є туроператором та має ліцензію на здійснення туроператорської діяльності, але за сумісництвом працює не лише як туроператор, а й як туристичний агент. Приватне підприємство «Квінс Тревел» створене в 2010 році. Туроператор «Квінс Тревел» співпрацює з провідними та надійними туроператорами України та Європи, що дає змогу на високому професійному рівні організовувати відпочинок туристів.

Основними напрямками діяльності, є створення на території України високоефективного комерційного комплексу щодо задоволення потреб населення послугами у сфері туризму, високоякісних товарах народного споживання та виробничо-технічного призначення, розвитку міжнародної інтеграції, підвищення конкурентоспроможності товарів, які є на території України, розвитку комерційних зв'язків із зарубіжними країнами та туризму.

ПП «Квінс Тревел» займається всіма напрямками, які існують в туризмі, має свої туристичні продукти, масштабно займається візовою підтримкою та допомогою в працевлаштуванні за кордоном. У зв'язку з різким (і, найчастіше, - невиправданим) зростанням вартості послуг, а також підвищенням курсу валют, кількість туристів значно зменшилась порівняно з попередніми роками. Багато туристів віддають перевагу відпочинку за кордоном, але в зв'язку з ростом курсу валют вибирають дешевші напрямки. Але тим не менше попит на тури на так-званий «далекий закордон» залишається сталим. Зокрема, єгипетський напрямок у 2014-2015 роках був найпопулярнішим, проте за останній рік туристів відправили на 45% менше (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість туристів, які обслуговувались по країнах в ПП «Квінс Тревел» за 2014-2016 роки

Країни	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
Країна	2014	2015	2016	2014/2015	2015/2016	2015/2014	2016/2015
Єгипет	75	41	89	-34	48	-45,3	117
Туреччина	48	43	43	-5	0	-10,4	0
Греція	47	12	16	-35	4	-74,4	33,3
Шрі-Ланка	7	0	0	-7	0	0	0
Болгарія	46	34	52	-12	18	-26,1	52,9
Франція	2	0	0	-2	0	0	0
ОАЕ	18	4	9	-14	5	-77,8	125
Іспанія	10	2	4	-8	2	-80	100
Угорщина	4	5	5	1	0	25	0
Великобританія	3	0	2	-3	2	0	0
Чорногорія	2	4	7	2	3	100	75
Чехія	6	2	5	-4	3	-66,7	150
Словаччина	3	4	2	1	-2	33,3	-50
Польща	2	0	2	-2	2	0	0
Домінікана	0	2	2	2	0	0	0
Туніс	0	2	7	2	5	0	250
Італія	0	3	0	3	-3	0	0
Абанія	0	1	0	1	-1	0	0
Ізраїль	0	5	0	5	-5	0	0
Кіпр	0	0	9	0	9	0	0
В'єтнам	0	0	2	0	2	0	0

У Туреччину туристи їздять майже завжди однаково часто. Досить популярною в наданні туристичних

послуг ПП «Квінс Тревел» була Греція, причому це стосується саме 2014 року. Головною причиною такої популярності було відсутність особистої подачі документів на візи у консульських відділах: туристи залишали документи та одразу забирали паспорта з візами перед виїздом. Ситуація змінилася на гірше, починаючи з 2015 року, коли ввели обов'язкову особисту подачу документів із здачею біометричних даних на Шенген-візи, через що туристам довелося особисто їздити до дипмісій Греції. В ОАЕ в 2015 році було на 77,7% туристів менше, ніж в 2014, а вже у 2016 році більше, ніж в попередньому. Різниця склала 5 туристів (125%).

У Шрі-Ланку туристи летіли лише в 2014 році – 7 туристів, відхилення відсутнє, так як в 2014 ще був добрий обмінний курс долара. До Болгарії туристи завжди їздять, так як це фінансово доступна країна.

Країни Європи та екскурсійні тури з кожним роком стають популярнішими та доступнішими. Саме з цих причин, не зважаючи на обов'язкову здачу біометрії на Шенген-візи, туристи в 2016 році почали знову цікавитись цим напрямом, хоча в 2015 році значна кількість туристів відносно припинили цікавитись країнами Європи, на відміну від попереднього року. Наразі, коли взагалі відмінили візи, з'явилась маса можливостей економно подорожувати Європою, а потік туристів до цього напрямку збільшився ледь не в 3 рази. Що стосується інших країн, туристичні потоки до них відносно незначні, або взагалі відсутні. Через курси валют все ж 2014 рік був більш доступним на екзотичні країни. Наразі через те що до них довго і дорого добиратись вони не дуже користуються популярністю. В момент фінансової та політичної нестабільності держави, люди надають перевагу країнам, куди відносно легко дістатися і сума путівки є доступною.

Отже з огляду даних та підрахунки, можна зробити висновок, що до Єгипту за всі роки поїхало найбільше туристів, на другому місці Туреччина, на третьому Болгарія, на четвертому Греція, на п'ятому ОАЕ, на шостому Іспанія, на сьомому Угорщина, на восьмому Чорногорія та Чехія, на дев'ятому Словаччина, Туніс та Кіпр, на десятому Шрі-Ланка, на одинадцятому Ізраїль та Великобританія, на дванадцятому Польща та Домінікана. Італія, Франція, Албанія та В'єтнам майже не користуються популярністю серед туристів ПП «Квінс Тревел» (табл. 2, рис. 1).

Таблиця 2

Аналіз відвідуваності країн туристами ПП «Квінс Тревел» у 2014-2016 рр.

Країна	2014	2015	2016	Разом
Єгипет	75	41	89	205
Туреччина	48	43	43	134
Греція	47	12	16	75
Шрі-Ланка	7	0	0	7
Болгарія	46	34	52	132
Франція	2	0	0	2
ОАЕ	18	4	9	31
Іспанія	10	2	4	16
Угорщина	4	5	5	14
Великобританія	3	0	2	5
Чорногорія	2	4	7	13
Чехія	6	2	5	13
Словаччина	3	4	2	9
Польща	2	0	2	4
Домінікана	0	2	2	4
Туніс	0	2	7	9
Італія	0	3	0	3
Абанія	0	1	0	1
Ізраїль	0	5	0	5
Кіпр	0	0	9	9
В'єтнам	0	0	2	2

Пояснюється це тим, що Єгипет майже завжди був і є доступною країною серед наших туристів. Рівень відпочинку в Єгипті є досить прийнятним: все включено, система анімаційних та екскурсійних послуг, тощо. З цих причин всі масштабні туроператори мають свої власні чартерні рейси, часто на які є акційні пропозиції. Таким чином, ціна перельоту є доволі дешевою, а часто навіть дешевшою, ніж на регулярних рейсах. Схожа ситуація з Туреччиною. Країна не потребує візи на в'їзд, є широкий вибір готелів на кожен смак та гаманець: від економного до ВІП-ціни, вартість яких коливається від 4000-200 000 тис. дол. США за 7 днів на двох. Ще одним вагомим плюсом є те, що в Туреччині всі готелі працюють на системі «все включено».

Щодо Болгарії – це завжди був і буде популярний напрямок, так як він знаходиться недалеко від України. Туристи мають змогу поїхати на власному авто, орендувати недороге житло. Ціни на готелі порівняно є

невисокими, є можливість поїхати в будь-який час і на будь-яку кількість днів. За цінами на відпочинок даний напрям є популярним як з-поміж студентів, так і пенсіонерів.

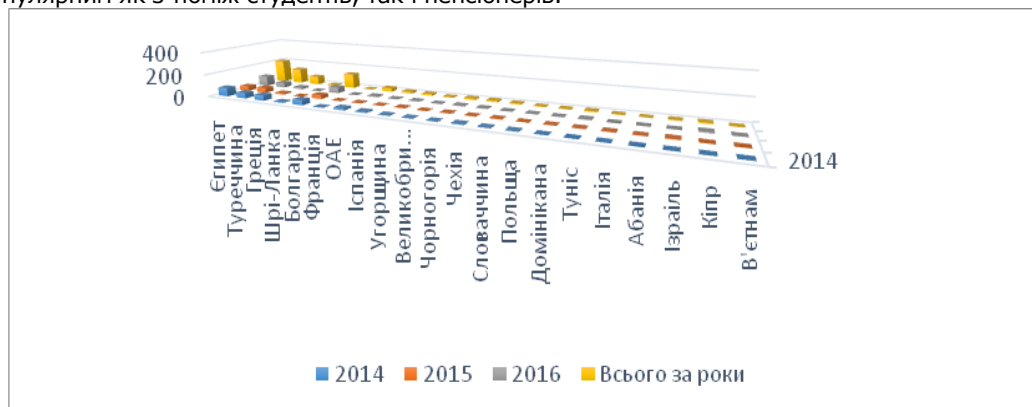


Рис. 1. Рейтингова оцінка країн по кількості відвідування туристами ПП «Квінс Тревел»

Греція також завжди була популярним напрямком, щоправда після введення обов'язкової здачі біометрії та особистої подачі документів, кількість туристів через ці незручності значно зменшилась. Але попри це туристи все одно надають перевагу цьому напрямку. До ОАЕ також є своя категорія туристів, які систематично відвідують цю країну, на даний момент ціни на відпочинок з багатьох причин значно впали. Країна є досить цікавою та нетиповою й екзотичною, користується попитом як для пляжного відпочинку на вищому рівні, так і екскурсійного. Іспанія чудова країна, та ціни на відпочинок вищі, ніж у вище перерахованих країнах. З огляду на останні роки, попит на відпочинок в цій країні зростає, а з відміною віз та появою лоу-костових авіакомпаній відпочинок стає дедалі доступним.

Країни Європи в зв'язку з близькістю до нашого регіону, доступні туристам, які мають змогу поїхати самостійно, тому попит на ці країни в турагенствах нашого регіону не високий, хоча спостерігається тенденція його зростання з появою дешевих автобусних турів та акційних авіаквитків з країн Європи. Всі інші країни поки набирають популярності. Не осторонь цього процесу знаходиться менеджмент ПП «Квінс Тревел», який щоразу проводить різні акції, скидки, зниження цін та рекламу певних турів до вказаних популярних і не дуже напрямків.

Сьогодні туризм є масовим явищем. Активний відпочинок і подорожі займають одне з перших місць серед важливих потреб світової спільноти, сам стиль життя якої став динамічним. З огляду на проведені дослідження, можна зробити висновок що в 2015 році в діяльності туризму спостерігався умовний застій, цей рік був не успішним для ПП «Квінс Тревел», найвагомішою причиною на те став курс валют, який несподівано швидко виріс. Також в 2015 році спостерігається зменшення цікавості на туристичні послуги до країн шенгену, до яких в цьому ж році ввели обов'язкову особисту здачу біометрії. В наступному році і надалі справи йдуть краще. Щодо відвідуваності країн, туристи надають перевагу Єгипту, Туреччині, Болгарії, де можна отримати досить хороший сервіс, на будь який бюджет, та куди відсутні проблеми відкриття віз. Також до Греції куди, як і до Болгарії можна дістатись на власному транспорті, чи автобусі, таким самим економлячи н авіа, і де рівень відпочинку на вищому рівні, та до ОАЕ, куди ціни на туристичні путівки з багатьох причин почали падати, і стали доступнішими, а якість відпочинку та загальні враження повністю виправдовують ціну. Загалом ПП «Квінс Тревел» на даний момент відоме серед свого кола колег на ринку України та систематично підтримує ділові стосунки з багатьма іншими країнами. Підприємство має договори з усіма основними об'єктами по здійсненню туристичної діяльності на території України та за кордоном, що дає можливість бути конкурентно-спроможними на ринку, та мати можливість надати туристам будь-який туристичний продукт залежно від їх побажань.

Список використаних джерел:

1. Статут ПП «Квінс Тревел» Нова редакція 11 с.
2. Гуляев В. Організація туристичної діяльності: Навчальний посібник / В. Гуляев. - К.: Нолідж, 2005. - 312 с.
3. Сухов Р.І. Організація роботи туристичного агентства: Навчальний посібник / Р.І. Сухов. - К.: ІКЦ «Март», 2005. - 160 с.
4. Михайліченко Г. І. Практика організації туристичних подорожей: Навчальний посібник / Г.І. Михайліченко. - К.: ВЦ КНТЕУ, 2003. - 155 с.

Вероніка Ісопеску, 6 курс, спец. «Туризм», д/ф,
Наук. кер. – Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління підприємством туристичного бізнесу

Стаття присвячена дослідженню суті та особливостей управління туристичним бізнесом. За результати проведеного дослідження визначено роль та значення системи управління в діяльності туристичного підприємства.

Управління діяльністю туристичних підприємств полягає в особливому сполученні системного, адаптивного та ситуаційного управлінських підходів, результатом чого є максимальна адаптація сервісної діяльності туристичних підприємств до сучасних потреб споживачів і можливість своєчасно змінювати та оновлювати асортимент послуг, що є основою підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності підприємства. Управління розглядається як найважливіший фактор, що визначає форми поведінки на ринку і діяльності туристичних підприємств.

Дослідження питань що до вдосконалення системи управління на підприємстві у своїх роботах досліджують Н.Є. Кудла, І.М. Школа, П.Р. Пуцентейло, М.П. Мальська, О.Ю. Бордун.

Метою даної статті є вивчення особливостей системи управління туристичним підприємством.

Управління розглядається як найважливіший фактор, що визначає форми поведінки і діяльності всього колективу, і окремих його членів. Управління туристичною діяльністю підприємства - це ціле спрямований вплив на його персонал і клієнтів для організації та координації їх дій у процесі надання туристичних послуг. Основними принципами системи управління діяльністю туристичного підприємства є:

- Спрямованість на задоволення споживача;
- Узгодженість цілей керівника підприємства та колективу;
- Орієнтація на бізнес-процеси;
- Мотивація поведінки та соціальна відповідальність;
- Безперервність вдосконалень, розвитку та навчання.

У сучасних організаційних формах управління туристичними підприємствами найпоширенішими є лінійна та функціональна структури.

Лінійна структура управління будується на основі таких основних принципів:

- єдність підпорядкування
- відповідальність лінійних керівників за кінцеві результати роботи підрозділу
- забезпечення оптимального співвідношення між централізацією і децентралізацією
- оптимізація числа підлеглих у одного керівника.

За лінійної структури управління всі функції управління нижчестоящим підрозділом зосереджуються в одній ланці. Кожний працівник підпорядкований і підзвітний тільки одному керівникові і зв'язаний з вищестоящим органом тільки через нього. Цей тип структури характеризується простотою, якістю і чіткістю взаємозв'язків між ланками і працівниками, ефективністю взаємодії[1].

Радикальна перебудова системи управління економікою в умовах ринкових відносин – важливий напрямок програми реформ, які проводяться в Україні. Особливого значення ця проблема набуває на рівні підприємства (у тому числі й туристичного), позиція якого в умовах ринкових відносин докорінно змінюється. Управлінню як складному явищу притаманні різні риси. Різниця між ними визначається не тільки особливостями об'єкта управління, а і рівнем його технологічного, соціально-психологічного та інших рис розвитку. Якщо йдеться про невелике підприємство в малому бізнесі або велике підприємство, то відповідно управління в них буде різним. Характерною є технологічна різноманітність управління, що визначається факторами соціально-економічного середовища, в якому функціонує об'єкт управління, його відношенням до держави, а також людськими та багатьма іншими факторами.

Ефективність системи управління туристичного підприємства залежить від оптимальної структури управління, створення раціональної системи відносин, як на підприємстві, так і з зовнішнім середовищем. Виконання цих завдань забезпечує реалізацію функції організації. У свою чергу, створення ефективної організаційної структури управління пов'язано з розстановкою, підготовкою, вихованням персоналу підприємства, а також розробкою інвестиційної політики з проблем реалізації концепції організації.

Все частіше використання потенціалу управління приносить туристичним підприємствам відповідний ефект при відносно мінімальних витратах. Сьогодні в Україні умови бізнесу настільки відрізняються від розвинутого ринку, що використання його можливостей не може не носити творчий, новаторський характер при максимальному урахуванні особливостей, традицій та специфіки усієї держави, кожного регіону, галузі та трудового колективу. За таких умов роль персоналу підприємства зростає до ключової.

Творчому розвитку особистості, ефективному виконанню завдань сприяє стимулювання (мотивація персоналу організації). Виконання функції мотивації керівниками різних рівнів туристичного підприємства включає:

- творчу роботу для розвитку особистості співробітників, їхніх здібностей щодо внутрішньої мотивації, вдосконалення професійної майстерності;
- розробку засобів зовнішньої мотивації праці, формування принципів зацікавленості;
- підвищення кваліфікації кадрів та підтримка престижу туристичної діяльності;
- створення умов для самореалізації персоналу організації,

Контроль завершує цикл процесу менеджменту туристичної організації. При реалізації цієї функції менеджменту проводиться зіставлення планів діяльності туристичного підприємства з результатами його діяльності та подається оцінка. Вона може бути задовільною, що дозволяє прийняти рішення про можливість продовження діяльності в обраному напрямку, і незадовільною, при якій необхідні зміни у виконанні функцій менеджменту: зміни організаційних основ і технології реалізації планів, перегляд системи мотивації праці персоналу, а також концепції туристичної діяльності на фінальному етапі.

Ефективність управління туристичним підприємством багато в чому залежить від здатності системи управління адаптуватися до змін параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також до появи нових можливостей. Функція контролю у сполученні з діями зворотного зв'язку дозволяє здійснювати управління як процес, який знаходиться у постійному русі та вдосконаленні.

Отже, для сучасного управління туристичним підприємством характерні:

- стабільне прагнення до підвищення ефективності бізнесу в цілому;
- широка господарська самостійність, яка забезпечує свободу прийняття рішень тим, хто несе відповідальність за кінцеві результати функціонування підприємства на ринку;
- постійне корегування цілей і програм у залежності від стану ринку, змін зовнішнього середовища;

- орієнтацію на досягнення запланованого кінцевого результату діяльності підприємства;
- використання сучасної інформаційної бази для багатоваріантних розрахунків при прийнятті управлінських рішень;
- зміна функцій планування – від поточного до перспективного;
- наголошення на всіх основних факторах поліпшення діяльності підприємства;
- максимальне використання математичних методів і досягнень інформатики [2].

Особливістю сучасного управління є те, що однією з головних його функцій стає підприємницька діяльність. Підприємництво перетворюється в ядро управління. Успішна підприємницька діяльність неможлива, якщо на підприємстві не впроваджуються нововведення.

Важливе завдання сучасного управління – робити знання продуктивними. Основним капітальним ресурсом, головним об'єктом розвинутої економіки є такий працівник, який опанував знання, тобто втілює у свою працю все те, що він здобув у процесі систематичної освіти, а не такий, який використовує у своїй діяльності робітничі навички або фізичну силу.

Однією з передумов успішного розв'язання основних завдань управління туристичним підприємством є подолання відчуження працівника від засобів виробництва, виховання в нього почуття господаря. До особливостей сучасного управління можна віднести й те, що управління стає загальним, відмінним і суттєвим органом суспільства. Сьогодні підприємства туристичної галузі дедалі частіше звертаються до досвіду управління, щоб навчитися керувати (державні адміністрації, заклади освіти, культури та ін.), але це не означає, що принципи бізнес-менеджменту можна застосовувати механічно в інших умовах, які не мають комерційного характеру.

Окрім зазначених особливостей управління сучасним туристичним підприємством, необхідно також підкреслити, що нині відбувається його інтернаціоналізація, колективне мислення нових реальностей, породжене поглибленням міжнародного поділу праці, зростанням конкуренції і взаємозалежності у світовій економіці створення міжнародних систем інформації, інших структур з інтеграційними властивостями.

Таким чином, чітко визначені цілі та завдання підприємства з урахуванням особливостей сучасного управління сприятимуть його ефективній діяльності [3].

Отже, при веденні господарської діяльності головним є процес здійснення управління. Управління як функція, чи як процес може здійснюватися лише за умови наявності спеціального апарату, який відповідає за збереження, цільове використання ресурсів, виконує контроль за поведінкою виконавців щодо здійснення програми бізнес-плану та господарських операцій операційного процесу підприємницької діяльності.

Список використаних джерел:

1. Школа І.М. Розвиток туристичного бізнесу: навч. посіб. / І.М. Школа – 2007. – 123 с.
2. Пуцентайло П.Р. Економіка і організація туристичного-готельного підприємства: навч. посібник. / П.Р. Пуцентайло – 2007. – 70 с.
- 3.[http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgmet/tom4/54_Stoyan.htm].

Христина Мицак, 4 курс, спец. «Туризм», д/ф,
Наук. кер. – Гишук Р.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Історико-культурна спадщина Чернівецької області та особливості її використання в туристичній діяльності

У статті оцінено історико-культурну спадщину Чернівецької області, запропоновано шляхи її використання в регіональному туристичному середовищі щодо його конкурентної діяльності.

Сьогодні відбувається активна інтеграція України до світового культурного простору. Тому повноцінне та всебічне виявлення й вивчення культурної спадщини з метою виваженого використання і комплексного збереження – стратегічне, державної ваги гуманістичне і науково-практичне завдання. Отже, наукове забезпечення діяльності в сфері функціонування спадщини в контексті всієї системи сучасних процесів, що визначають розвиток суспільства і його взаємодію із природним середовищем, набуває надзвичайної актуальності.

Оцінку історико-культурного потенціалу та його впливу на розвиток Карпатського регіону України доцільно провести на основі Чернівецької області, так як її конкурентоспроможність на визначному регіональному ринку з-поміж усіх чотирьох областей є вкрай низькою, що потребує невідкладних заходів по її поліпшенню.

Оцінка загальної кількості історико-культурних пам'яток Чернівецької області показала, що вище за пересічне значення по області (106) забезпечені історико-культурними пам'ятками Кіцманський, Хотинський, Заставнівський райони і місто Чернівці (табл. 1).

Проте загальна фізична кількість пам'яток певного регіону не може виступати формуючим і переважаючим потенціалом. Для цього, виходячи із потенціалу пам'яток за статусом їхньої охоронної цінності, необхідно звести їх «до спільного знаменника» і розрахувати сумарний рейтинговий потенціал історико-культурних ресурсів Чернівецької області. Для цього в їхніх розрахунках ми ввели коригуючі коефіцієнти, величина яких залежала від статусу охоронних об'єктів: 1,0 – національні, 0,9 – державні, 0,75 – місцевого значення (табл. 2).

Пересічна сумарна оцінка рейтингового потенціалу історико-культурної спадщини області, враховуючи її коефіцієнти охоронного статусу, складає нині 90 об'єктів. Більші показники даного значення зосереджені в районах Прут- Дністер'я разом із м. Чернівці – 139,8: Заставнівський (143,9), Хотинський (153,3) і Кіцманський (168).

Кількість історико-культурних пам'яток Чернівецької області

Адміністративні одиниці (райони)	Пам'ятки археології на державному обліку	Пам'ятки архітектури місцевого значення	Пам'ятки архітектури національного значення	Пам'ятки історії на державному обліку	Пам'ятки монументального мистецтва на державному обліку	Усього
м. Чернівці	17	0	25	103	22	167
Вижницький	19	25	3	33	4	84
Герцаївський	11	2	15	6	1	35
Глибоцький	36	8	6	21	4	75
Заставнівський	92	12	11	47	2	164
Кельменецький	26	6	0	42	4	78
Кіцманський	73	33	17	67	8	198
Новоселецький	47	9	5	37	5	103
Сокирянський	27	6	2	30	0	65
Сторожинецький	20	26	2	29	2	79
Хотинський	78	23	15	68	4	188
Путильський	0	0	12	24	1	37
Пересічно по області	37	14	9,4	42	5	106

До зазначених районів також належить і Новоселицький, більша частина якого розміщена в долині річки Прут. Саме в цьому регіоні Прут-Дністерської височинної області, на наш погляд, необхідно зосередити більшу увагу на формуванні екскурсійних турів, які можуть бути пов'язані з ресурсним використання культурної спадщини регіону.

Археологічні пам'ятки державного значення найбільше зосереджені в долині Дністра, де сконцентровано значну кількість археологічних культур і викопних пам'яток.

Таблиця 2

Рейтингова оцінка історико-культурних ресурсів Чернівецької області за коефіцієнтами охоронного статусу

Адміністративні одиниці	Пам'ятки археології на державному обліку	Пам'ятки архітектури місцевого значення	Пам'ятки архітектури національного значення	Пам'ятки історії на державному обліку	Пам'ятки монументального мистецтва на державному обліку	Усього
м. Чернівці	15,3	0,0	25,0	92,7	19,8	139,8
Вижницький	17,1	18,8	3,0	29,7	3,6	71,2
Герцаївський	9,9	1,5	15,0	5,4	0,9	29,7
Глибоцький	32,4	6,0	6,0	18,9	3,6	65,9
Заставнівський	82,8	9,0	11,0	42,3	1,8	143,9
Кельменецький	23,4	4,5	0,0	37,8	3,6	69,3
Кіцманський	65,7	24,8	17,0	60,3	7,2	168,0
Новоселецький	42,3	6,8	5,0	33,3	4,5	88,9
Сокирянський	24,3	4,5	2,0	27,0	0,0	56,8
Сторожинецький	18,0	19,5	2,0	26,1	1,8	67,4
Хотинський	70,2	17,3	15,0	61,2	3,6	153,3
Путильський	0,0	0,0	12,0	21,6	0,9	29,5
Пересічно по Чернівецькій області	33,4	9,4	25,0	38	4,3	90,3

Вдвічі перевищують пересічне значення по області археологічні пам'ятки Заставнівського (82,8 балів), Хотинського (70,2) і Кіцманського (65,7) районів. Наближені показники до цього значення в Новоселицькому районі (42,3) та ідентичні з середнім по області – в Глибоцькому районі (32,4).

Третю групу нижчих за середнє значення має м. Чернівці (15,3) разом із іншими районами Дністерського каньйону – Кельменецький (23,4) і Сокирянський (24,3).

В області нині максимальна кількість пам'яток архітектури національного значення знаходиться безпосередньо в м. Чернівці (12) і Герцаївському районі (12).

Менше, однак більше середнього показника по території дослідження, мають Кіцманський, Заставнівський і

Путильський райони. В їхніх територіальних межах перебуває нині на обліку 10, 8 і 7 пам'яток архітектури національного значення відповідно.

До потенціалу культурної спадщини належать також пам'ятки історії державного значення. Найбільший потенціал як центр історичної Буковини та області в цьому значенні має м. Чернівці. Тут зосереджено 103 пам'ятки, що відповідає 92,7 балів і втричі перевищує середній показник по області.

Другу позицію поділяють Хотинський і Кіцманський райони, на які припадає більше 60 балів. Третє місце відноситься до Заставнівського району близько до якого за своєю бальною оцінкою перебуває Кельменецький район. На два райони припадає по 42,3 і 37,8 балів відповідно.

Завершальним у переліку оцінки культурної спадщини є державні пам'ятки монументального мистецтва. Їхня оцінка охопила всі адміністративні райони, однак виявила найбільший і найліпший потенціал лише в обласному центрі. Тут сьогодні у бальному еквіваленті закладено майже 20 пунктів. Інші райони відстають від цього зазначеного показника утричі. На Кіцманщину припадає 7,2 бали, тоді як на Новоселицький район удвічі менше за попередній та уп'ятеро – за м. Чернівці.

Нині на державному обліку Чернівецької області перебуває 446 пам'яток археології, що в загальному перерахунку бальної оцінки через відповідні коефіцієнти, за нашими підрахунками, відповідає 401,4 балам. Зазначені туристичні екскурсійні об'єкти, безсумнівно, мають велике значення для висвітлення української історії прадавніх та давніх епох.

Пам'ятки архітектури Чернівецької області один із різновидів пам'яток культури, високохудожній архітектурний твір, збудований у минулі історичні періоди [2].

У Чернівецькій області нараховується 113 пам'яток архітектури національного значення. Найбільше пам'яток такого статусу, зважаючи на пересічне значення в області 9,4, нараховується в м. Чернівці (25), а також у Кіцманському (17), Хотинському (15), Герцаївському (15), Путильському (12) і Заставнівському (11). Таким чином, пересічне значення в області перевищує половина територіальних адміністративних одиниць. Непогані, хоча нижчі за пересічні значення, у Глибоцького району. Найменшими показниками характеризуються Сокирянський і Сторожинецький райони (2). У Кельменецькому районі їх взагалі не зареєстровано.

У зв'язку з багатою історичною спадщиною Карпатського регіону України туристична дестинація має концентруватися на певних історичних об'єктах. Довкола об'єктів історичної спадщини зазвичай формуються музейні, виставкові комплекси та інші об'єкти туристичної інфраструктури. Є можливість сконцентрувати зусилля із просування саме на історичних об'єктах регіону й обрати цільові носії інформації.

Якщо в гірських районах центри туристичних дестинацій тяжіють до гірськолижних курортів, довкола яких і створюється туристична інфраструктура, то в рівнинних – значно складніше визначити центри туристичного попиту. Відсутність таких центрів не сприяє концентрації туристичної інфраструктури, що, відповідно, відображається на динаміці туристичних потоків. Яскравим прикладом цього може слугувати Чернівецька область. У ній добре розвинутий туризм у північно-західних районах довкола гірськолижних баз, тоді як у мальовничих містах Прут-Дністерського межиріччя туризм розвинуто слабо, переважно у вигляді дикого, неорганізованого. Єдиним туристичним центром у цьому районі Чернівецької області є заповідник «Хотинська фортеця», що приваблює сегмент пізнавального туризму й довкола якого може бути збудовано центр туристичної дестинації. У такому разі від нього можна розробити широкую мережу туристичних маршрутів каньйонами річки Дністер та карстовими печерами, розташованими поблизу [2, с. 349].

Виходячи з рейтингового потенціалу культурної археологічної спадщини Чернівецької області, найбільший потенціал для екскурсійної діяльності прихований в районі рівнинної Прут-Дністерської області. Тут параметри потенціалу самої ресурсної археологічної спадщини мають вищі за пересічні показники в області. Сюди відносяться Заставнівський, Хотинський та Кіцманський райони, до яких можна як перспективний також належить Кельменецький разом із Глибоцьким, Сокирянським і Новоселицьким районами.

Отже, Чернівецька область має потужний, але водночас нереалізований потенціал історико-культурної спадщини, яка належить до різних часових та культурних епох. Це дає нам підстави стверджувати, що таку значну складову історико-культурних пам'яток ми можемо вже почати використовувати задля підвищення привабливості самого туристичного продукту та формування більшої конкурентоспроможності нашого регіону у порівнянні, зокрема, з іншими областями в Карпатському рекреаційно-туристичному районі та всіх інших областях України, загалом.

Список використаних джерел:

1. Кифяк В.Ф. Розвиток туризму як один зі сценаріїв покращення соціально-економічного стану Чернівецької області / В.Ф. Кифяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2015/v2/9.pdf>
2. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Тетяна Іванівна Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

Оленич Андрій, 6 курс, спец. «Туризм» д/ф,
Наук. кер. – Гишук Р.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Стан оздоровчої інфраструктури та особливості її функціонування в Чернівецькій області

Розглянуто сучасний стан лікувально-оздоровчої інфраструктури Чернівецької області, оцінено нинішні особливості розвитку курортного сектору в українській частині Буковини впродовж останніх 15 років.

В усьому світі відбувається прискорення науково-технічного прогресу, йдуть процеси урбанізації, глобалізації. Спостерігається зниження функціональних можливостей організму людини, що проявляється у погіршенні діяльності його найважливіших життєзабезпечувальних систем. Зростають захворюваність населення, стресові навантаження, в людини накопичується фізична й моральна втома. За таких умов саме

рекреація виступає чинником, який здатен відновити продуктивні сили суспільства, оздоровити націю.

Однією з найважливіших галузей рекреаційного природокористування є використання природних лікувальних ресурсів території з метою оздоровлення населення та відновлення його фізичних та психічних характеристик. Природні курортно-рекреаційні комплекси даної території мають велике регіональне значення як для системи масового оздоровлення населення України, так і для стабілізації економіки і соціально-економічного прогресу, інтеграції України у світову економічну систему.

Питання сутності лікувально-оздоровчої діяльності, її значення, передумов і чинників ефективного розвитку стали предметом наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних учених В.Л. Бабурина, О. О. Бейдика, М.В. Гудзя, В.Ф. Кифяка, Н.В. Мельнікової, лікувально-оздоровчому комплексу Чернівецької області присвячені праці: В.С. Григорків, Є.Г. Гриневич, І.М. Школа, та ін. [1-2, 3-6].

Санаторно-курортна система в Чернівецькій області характеризується природними лікувальними ресурсами, оздоровчими та санаторними закладами та іншою інфраструктурою. Територіально-рекреаційні системи в цьому регіоні мають локальне значення для оздоровлення тут населення.

У 2016 році в області функціонувало 7 спеціалізованих засобів розміщування. Ліжковий фонд оздоровчих закладів становив 930 місць. Їхнє розосередження є нерівномірним (табл. 1). Його відсутність зафіксована в трьох адміністративних районах, проте передумови для його розвитку там наявні.

Зокрема в гірській частині Чернівецької області є мінеральні джерела натрієвих і хлоридних вод. До них додаються хлориднатрієво-кальцієві мінеральні води, слабкої мінералізації та ін.

Таблиця 1

**Санаторно-курортні (оздоровчі) заклади по містах та районах
Чернівецької області у 2016 р. [3, с. 50]**

(одиниць)

Адміністративні одиниці	Кількість закладів	У тому числі					
		Санаторії			пансіонати з лікуванням	санаторії-профілакторії	бази та інші заклади відпочинку
		Усього	з них дитячі	санаторії для хворих на туберкульоз			
Чернівецька область	7	4	2	2	1	-	2
м. Чернівці	2	1	-	1	-	1	-
Райони							
Вижницький	2	-	-	-	2	-	-
Заставнівський	1	-	-	-	-	-	1
Сторожинецький	2	2	1	1	-	-	1

В Чернівецькій області за 17 років, згідно статистичних даних, відбулося згортання розвитку мережі санаторіїв і закладів відпочинку різних форм за спеціалізацією та власністю. Зокрема, в 2000 році їхня кількість була на рівні 16 закладів, тоді як до 2009-2011 років вона знизилася на 4-5 один. (рис. 1).

Максимальну кількість закладів зазначеного профілю було за всі 17 років спостереження зафіксовано в 2012 році, коли їхня кількість зросла до 20 одиниць, проте вже в наступному році впала на 50% до 10.

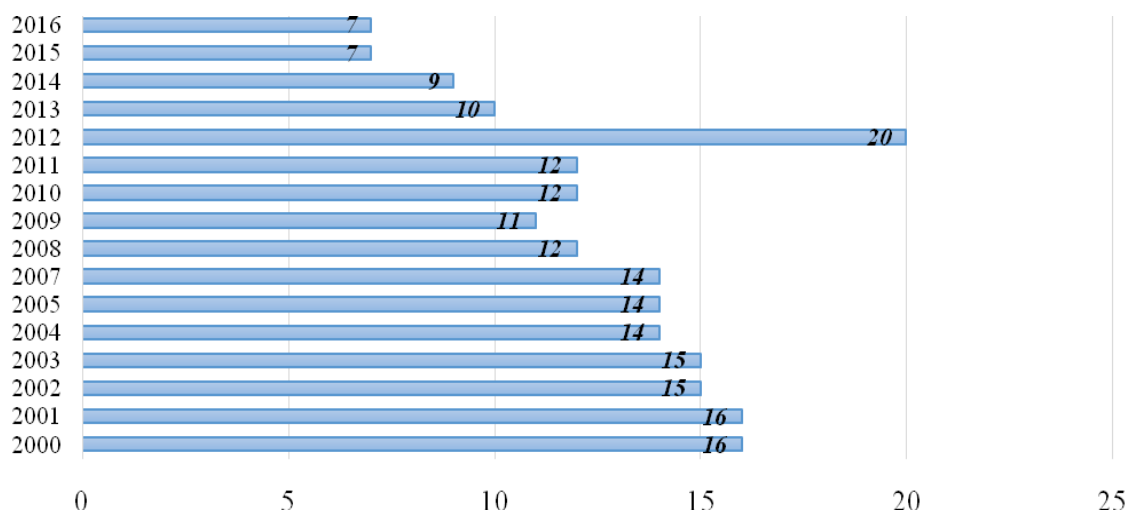


Рис. 1. Кількість санаторіїв та закладів відпочинку в області за 2000-2016 рр.

Мінімального рівня забезпечення в Чернівецькій області було досягнуто в останні два роки, коли кількість відповідних закладів досягла позначки 7. Таке різке згортання не могло також позначитися на місткості санаторіїв та закладів відпочинку в області (рис. 2). Поступово згорталася вона в санаторіях-профілакторіях (від 300 ліжко-місць до 50) і була зведена нанівець, починаючи з 2012 року.

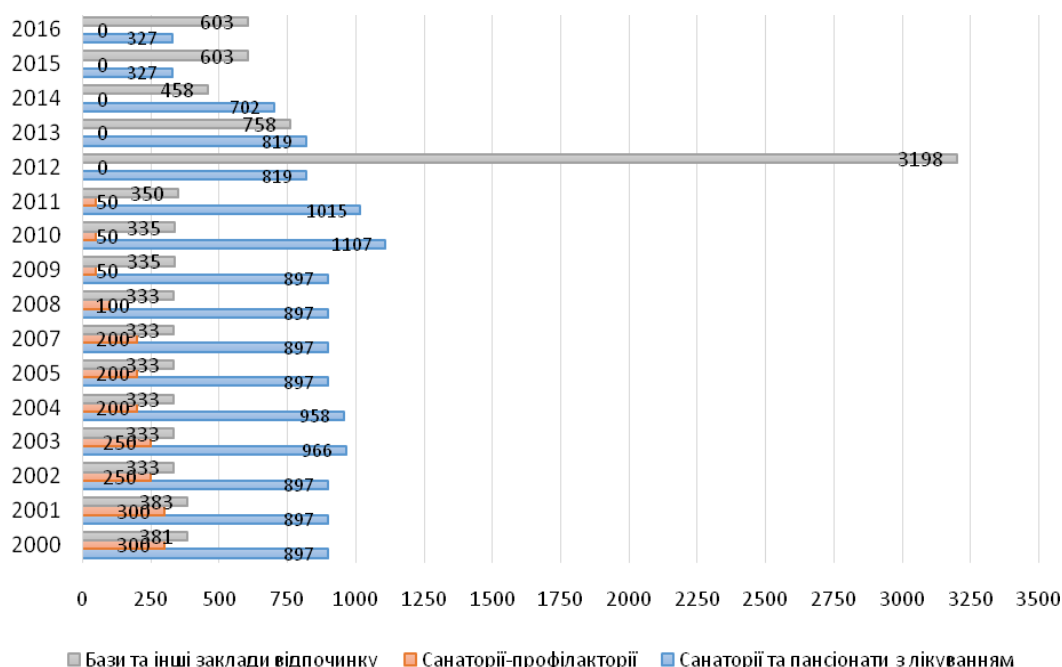


Рис. 2. Місткість санаторіїв і закладів відпочинку в області у 2000-2016 рр.

Що стосується потенційного заповнення санаторіїв і пансіонатів з лікуванням, то місткість таких закладів залишалася менш-більш сталою до 2014

року, коли вона була в межах 966-702 ліжка місця. Починаючи з наступного 2014 року, вона почала різко знижуватися і досягнула позначки 327 місць у 2016 році.

Протилежну динаміку забезпечення в області місцями мають бази та інші заклади відпочинку. З 2000-2011 рр. вона залишалася, практично, сталою і тільки в 2012 році різко зросла на порядок до 3198 місць. У наступні 4 роки спостереження вона впала в більше, ніж чотири рази, до 758 місць. У наступний 2014 рік вона знизилася на 39,6%, а за наступні 2 роки зросла на 31,7% до 603 місць.

Треба зазначити, що за 5 останніх років змінилося співвідношення як кількості санаторіїв та закладів відпочинку в області, так і їхньої місткості. Так, згідно кількості зазначених закладів їхня кількість змістилася вбік істотного зменшення баз відпочинку (з 15 до 4) і вдвічі меншого показника санаторіїв і пансіонатів з лікуванням (рис. 3). Зовсім відсутніми на географічній карті Чернівецької області, починаючи з 2012 року, стали санаторії-профілакторії.

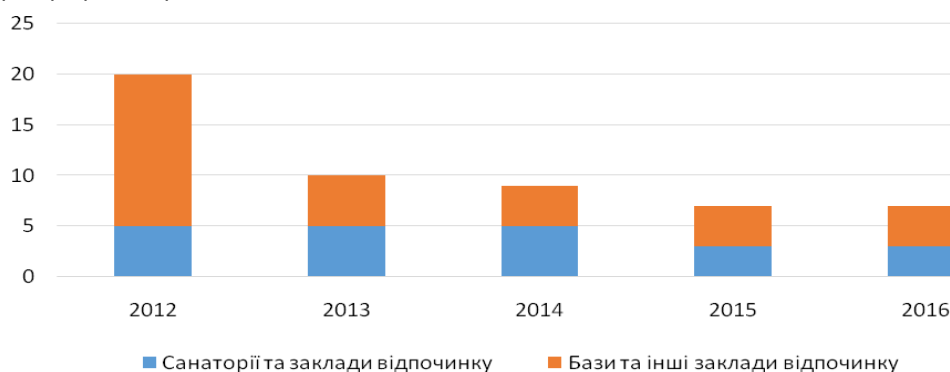


Рис. 3. Співвідношення кількості санаторіїв і баз відпочинку впродовж 2012-2016 рр.

Кількість останніх за 15 років тільки зменшувалася. У 2000 році їх було найбільше – 6, а вже через 4 роки на 2 менше. У 2008 році їхня кількість скоротилася до 2. Найменшою вона була вже через рік, у 2009 році, коли скоротилася до 1. Через три роки заклади такого типу ліквідували зовсім.

Більш виразним у цьому розумінні було співвідношення місткості санаторіїв і баз відпочинку. У 2011 році в області востаннє був зафіксований санаторій-профілакторій, частка місць у якому за вказаний рік склала від усіх місць у лікувально-оздоровчих закладах 3%. Найбільшу частку місткості (3/4) мали санаторії та заклади відпочинку, а чверть – бази та інші заклади відпочинку.

Різко змінилася картина на протилежну зі співвідношенням місць у наступному 2012 році. Починаючи саме з цього року і надалі вже зовсім не фіксувалися в Чернівецькій області санаторії-профілакторії. Також дуже збільшилася частка місткості баз відпочинку (з 25% до 80%) і різко знизилася санаторіїв і закладів відпочинку – з 72% до 20%.

У 2013 році співвідношення місткості спеціалізованих закладів розміщення у Чернівецькій області набуло

ще іншого значення. З 20% до 52 % зросла місткість санаторіїв та закладів відпочинку. Натомість місткість баз відпочинку у відсотковому співвідношенні знизилася до 48%.

У 2014 році, коли економічна криза в Україні охопила всю рекреаційно-туристичну галузь, у Чернівецькій області теж розпочався процес згортання кількості спеціалізованих закладів розміщення та кількості розміщених там рекреантів. Майже такою ж з попереднього року залишилася кількість ліжок-місць у санаторіях і базах відпочинку (61%:39%).

Починаючи з 2015 року, співвідношення між санаторіями і базами відпочинку знову змінилося на користь останніх. Сьогодні в області з 7 спеціалізованих закладів найбільшої кількості досягнули санаторії та бази відпочинку. В них було розгорнуто до 407 цілорічних місць і вдвічі більше сезонних. Найбільшої кількості сезонних місць було в 2016 році виділено для дитячих санаторіїв і санаторіїв – 205 і 122. У місяці максимального розгортання для останніх кількість ліжок була найменшою – 122. Пояснення такому факту можна знайти через розуміння фактичного функціонування в Чернівецькій області конкретних спеціалізованих закладів санаторного типу. Одним із них є санаторій-водолікарня «Брусниця» в однойменному рекреаційному центрі.

Отже, враховуючи багаті рекреаційні ресурси, на Буковині недостатньо розвинута інфраструктура закладів санаторно-курортного типу. Основними оздоровчими закладами є водолікарня «Брусниця», а також пансіонати «Зелені пагорби» і «Черемош» та бази відпочинку, які не потребують спеціалістів високої лікувальної спеціалізації (лікарів та медсестер). Проте, навіть зважаючи на такий стан речей, їхні можливості використовуються не на повний обсяг, а якість лікування та інші послуги не відповідають нинішнім стандартизованим вимогам.

Список використаних джерел:

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: Методологія та методика аналізу, термінологія, районування / О.О. Бейдик. — К.: ВПЦ «Київ, ун-т», 2001. — с. 298
2. Гетьман В. Курортна галузь на теренах Карпат / В.Гетьман // Зелені Карпати. — 2002. - №1-2 (15-16). — С.20-25
3. Головне управління статистики в Чернівецькій області. Туризм та відпочинок в області: статистичний збірник / [за ред. Г.І. Петрова]. — Чернівці, 2012-2014-2016. — 80с.
4. Гудзь М.В. Аналіз використання потенціалу курортно-рекреаційних територій на основі кваліметрії / М.В. Гудзь // Вісник економічної науки України. — Донецьк, 2008. — Вип. 2. — С. 33-38
5. Гудзь П. Кваліметричний метод оцінки стану привабливості курортно-рекреаційної території / П. Гудзь // Прометей: регіон. зб. наук. праць з економіки / ДЕГП; ІЕПД НАН України. — Вип. 1 (16). — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. — С. 269-271
6. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. — Чернівці: Зелена Буковина, 2003. — 312 с.
7. Мельнікова Н.В. Науково-прикладні засади збалансованого розвитку курортної території: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.06 / Н.В. Мельнікова; Національна академія природоохоронного та курортного будівництва. — Сімферополь, 2009. — 20 с.

Олег Халявка, 6 курс, спец. «Менеджмент» з/ф,
Наук. кер. — Гишук Р.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Досвід організації в'їзного туризму приватним акціонерним товариством «КИЙ АВІА» на ринку рекреаційних послуг в Україні

В роботі розглянуто та охарактеризовано діяльність приватного акціонерного товариства «КИЙ АВІА» щодо організації в'їзного туризму на ринку рекреаційних послуг в Україні.

Розвиток міжнародного в'їзного туризму в Україну має непогані передумови. По-перше, це наявність у країні значних туристичних ресурсів, багато з яких є унікальними і доступними. По-друге, визначна українська культура, об'єкти якої мають світове визнання. По-третє, є можливість формування конкурентоспроможного туристичного продукту завдяки висококваліфікованим трудовим ресурсам і високому рівню загальної освіченості населення.

В'їзний туризм є тимчасовим переміщенням людей із місця постійного проживання в іншу країну чи місцевість у межах своєї країни з метою отримання задоволення та відпочинку, в оздоровчих, пізнавальних цілях [1, с. 2]. Значення в'їзного туризму в світовій економіці величезна, оскільки впливає на показники, які є високоприбутковою галуззю, де простежується взаємозв'язок між культурою і транспортом, екологією, зайнятістю населення готельним бізнесом, міжнародних відносин і т.д. Розвиток в'їзного туризму значним чином впливає на загальний стан цієї сфери. За розрахунками фахівців, її можна вважати ефективною тоді, коли обсяги в'їзного туризму втричі більші обсягів виїзного [2].

В'їзний туризм є новою ланкою розвитку для приватного акціонерного товариства (надалі ПрАТ) «КИЙ АВІА», в основному більше уваги відводиться виїзному туризму. Розвиток туристичної галузі впродовж досліджуваного періоду (2014-2016 рр.) характеризується позитивною та сталою динамікою. Розвиватися в'їзний туризм у компанії почав із початку 2014 року, і це не зважаючи на складну політичну та економічну ситуації в країні. Саме протягом цього року через ПрАТ «КИЙ АВІА» в Україну почали надходити туристи зі США, Ізраїлю, Німеччини, Польщі, Латвії, Туреччина, ОАЕ, Грузії, Казахстану та Естонії. Популярними містами для відвідувань цього сегменту туристів стали Київ, Львів, Одеса, Трускавець та деякі міста західного регіону, наприклад, Чернівці.

Внаслідок поступального розвитку компанії в сфері в'їзного туризму, кількість іноземних туристів, які відвідують Україну, щороку зростає. У 2014 р. їх кількість становила близько 360 осіб, впродовж 2015 року Україну за допомогою ПрАТ «КИЙ АВІА» відвідали близько 1100 туристів, що на 70% більше, ніж у попередньому році. А в 2016 році їх кількість склала понад 2000 осіб, що на 45% більше за 2015 рік. Отже, ми бачимо досить позитивну динаміку розвитку в'їзного туризму в ПрАТ «КИЙ АВІА» рис. 1).

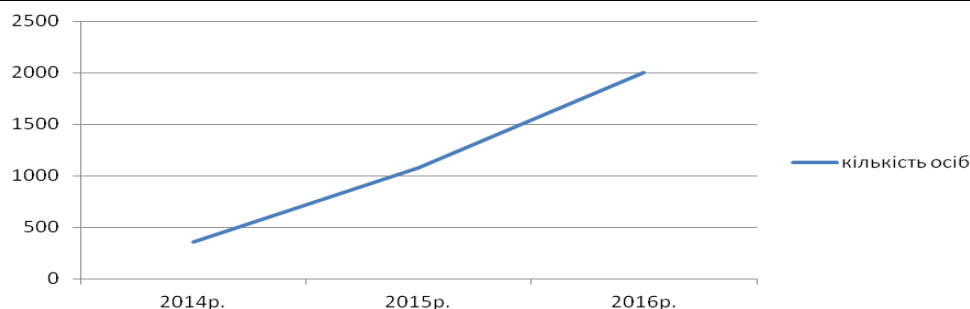


Рис. 1. Динаміка розвитку в'їзного туризму в ПрАТ «КИЙ АВІА» (Чернівецька філія)

Як вже зазначалось вище, Україну відвідують туристи з різних куточків світу. Виходячи з цього, мета та причини для відвідання України у іноземних туристів різні. Розглянемо детальніше причини приїзду іноземних туристів в Україну (табл. 1).

Таблиця 1

Мотиваційні елементи причин відвідувань України іноземними туристами за допомогою ПрАТ «КИЙ АВІА» (Чернівецька філія)*

Країна	Причини приїзду туристів до України
Ізраїль	Культурно-пізнавальний туризм, релігійний туризм, паломництво
США	Екотуризм, пригодницький туризм
Туреччина	Молодіжно-розважальний туризм
Казахстан	Лікувальний туризм
ОАЕ	Сільський, розважальний туризм
Естонія	Пригодницький туризм
Німеччина	Культурно-пізнавальний туризм
Польща	Лікувальний туризм

*Складено автором

Завдяки різним цілям приїзду туристів із різноманітних країн світу вартість та тривалість турів є різними (табл. 2).

Для туристів з Польщі, Латвії, Естонії важливою є можливість ознайомитись з історією та культурою України з її давніх часів до сьогодення, що вони і можуть зробити в Івано-Франківській та Львівській областях, у містах Київ, Львів, Одеса, Кам'янець-Подільський, Чернівці. Також значна кількість пам'яток археології зосереджена в південній частині України, яку вони також відвідують. Цікавими для туристів є розкопки античних міст північного Причорномор'я, а також археологічні музеї в місті Одесі, Керчі та Києві. Більше 500 населених пунктів мають 900-річну історію, 4500 селам України – понад 300 років. В Україні 150 тис. пам'яток культури, історії, археології, містобудування і архітектури, палацово-паркового мистецтва, а 54 також понад 500 музеїв. Існує 7 національних історико-культурних заповідників [3, с. 35]. Значний інтерес у туристів викликають пам'ятки архітектури різних епох і стилів: Пам'ятки оборонної архітектури – фортеці в м. Луцьк, Кам'янець-Подільський, Хотин, Ужгород, Мукачево, на Тернопільщині.

Таблиця 2

Регіональна структура наданих послуг ПрАТ «КИЙ АВІА» (Чернівецька філія) за чисельністю туристів, тривалістю та вартістю поїздки*

Країна	Загальна кількість туристів за 2014-2016 рр., ос.	Середня кількість днів поїздки	Середня вартість поїздки на людину (без авіа перельоту), \$
Польща	377	7	760
Німеччина	610	7	830
США	195	12	1180
Естонія	127	7	890
Латвія	189	7	890
Туреччина	446	5	530
Грузія	318	6	910
ОАЕ	90	7	1210
Казахстан	328	10	1009
Ізраїль	755	7	830

*Складено автором

Туристів з Німеччини, США, ОАЕ цікавляться більше міста, де зосереджені більшість розважальних центрів, елітних готелів та супермаркетів, тобто Київ, Львів, Одеса. Кошти в основному витрачаються на розваги та шопінг. Туристів з Туреччини приваблює місто Львів. Рідко коли туристи з даної країни відвідують інші міста України. У Львові їх приваблює архітектура міста, зручне авіасполучення, низькі ціни на розваги та якісно облаштовані та недорогі готелі.

Туристів із Ізраїлю цікавлять міста, в яких є історія перебування євреїв на території України. Це Чернівці,

Меджибіж, Умань, Вінниця, Львів, Кам'янець-Подільський, Мукачево. Їх цікавлять святі місця, єврейські кладовища, синагоги. Також багато туристів приїжджає побачитись з родичами, відвідати могили близьких та побачити місця народження та проживання предків.

Для туристів із Грузії та Казахстану основним напрямком туризму є лікувальний. Їх приваблюють міста Трускавець, Моршин, Східниця, де вони можуть провести відпочинок та оздоровитись з допомогою мінеральних вод, свіжого повітря, лікувальних процедур. Україна в плані лікувального туризму є значно дешевшою, ніж Грузія та Казахстан, що є основним фактором приїзду туристів із цих країн.

Проаналізувавши ринок, можливості та платоспроможність закордонного туриста, ПрАТ «КИЙ АВІА» розробило низку власних туристичних продуктів, беручи до уваги особливості кожної країни. Таким чином, у 2015 році ПрАТ «КИЙ АВІА» постало на міжнародній туристичній арені як національний український туроператор. Це дало змогу працювати з багатьма своїми іноземними партнерами не тільки як джерело українського туриста, але і як повноцінна приймаюча сторона в Україні з репутацією надійного партнера, перевіреного часом.

З 2015 року восьмиденні туристичні маршрути Україною, які були розроблені ПрАТ «КИЙ АВІА», користуються великим попитом. Ці маршрути розраховані як на приватні маленькі групи (4-7 осіб), так і на великі групи (30-50 чоловік). Основний обсяг туристичного потоку в Україну через ПрАТ «КИЙ АВІА» склали туристи з Ізраїлю. Слід зауважити, що основною метою поїздок туристів є саме культурно-пізнавальний туризм, проте, серед них часто зустрічаються релігійні люди. Специфікою роботи з туристом з Ізраїлю, який дотримується традицій, є в першу чергу кошерне харчування. Кошерна їжа – це їжа, що відповідає вимогам кашруту – єврейських законів про вживання їжі («кашрут» означає придатність до вживання в їжу). Кошерне харчування в Україні можна знайти тільки в обласних центрах та в паломницьких містах таких, як Умань, Бердичів, Меджибіж. Зважаючи на цей факт, було розроблено спеціальні туристичні маршрути саме для цієї ланки туристів з єврейського Ізраїлю.

Отже, займаючись популяризацією закордоном і враховуючи всі аспекти, інтереси та побажання клієнта, ПрАТ «КИЙ АВІА» створює специфічні продукти для різних категорій туристів. Таким чином, товариство планує зайняти впевнені позиції на ринку та стати одним із основних підприємств у сфері в'їзного туризму в Україні.

Список використаних джерел:

1. Абалкін Л. Назревшие пермены / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1998. – №6. – С. 5-7
2. Євдокименко В.К. Регіональна політика розвитку туризму (Методологія формування, механізм реалізації) / В.К. Євдокименко. – Чернівці : Прут, 1995. – 288 с.
3. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристичні ресурси України / О.О.Бейдик. – К. : КНУ ім. Шевченка, 2001. – 395 с.

Анастасія Яремчук, 6 курс, спец. «Туризм», д/ф,
Наук. кер. – Гищук Р.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оцінка сакральних пам'яток національного значення в Чернівецькій області

Розглянуто особливості сакрально-туристичного потенціалу Чернівецької області. Проаналізовано сакральні пам'ятки національного значення області, проведена оцінка сакральних пам'яток, коефіцієнти локалізації та концентрації об'єктів в районах Чернівецької області.

Україна – держава, що має значну кількість історико-архітектурних ресурсів, серед яких особливо помітне місце займають саме сакрально-туристичні. З незалежністю та духовним відродженням України, почав розвиватися сакральний, релігійний туризм, що відкриває нові грані для пізнання суспільства, його історії та культурних надбань. І з цього огляду, народна храмова архітектура є цінним об'єктом для збереження, популяризації та включення її до туристичної сфери.

Однією з головних тенденцій сучасного туризму є направленість на задоволення різнобічних потреб туристів. Сакрально-туристичний потенціал Карпатського регіону багатий на сакральні пам'ятки, значний сакрально-туристичний потенціал України дає змогу розвивати релігійний туризм та паломництво. Основною метою поїздки такого виду туризму є бажання отримати духовну насолоду.

Вивчення сакрального потенціалу України почалось в 1991 року, після проголошення України незалежною. Питаннями вивчення сакрально-туристичного потенціалу Карпатського регіону займається В.О. Джаман, Ж.І. Бучко, І.І. Костащук, І.Б. Зазгарська, В.В. Шикеренець.

Об'єкт дослідження – сакрально-туристичний потенціал Карпатського регіону. Предмет дослідження – сакральні пам'ятки національного значення у Карпатському регіоні.

Метою статті є оцінка сакральних пам'яток національного значення у Карпатському регіоні.

Історико-культурна скарбниця України є унікальним світом, який демонструє не лише високу духовність наших предків, але й усе багатство спадщини віків, яке втілювалося в дерев'яне храмове будівництво. Основою сакральних пам'яток є архітектурні споруди (церкви, костели, синагоги), що вказує на їхню підпорядкованість архітектурним пам'яткам. Значний сакрально-туристичний потенціал України дає змогу розвивати релігійний туризм та паломництво. Під сакрально-туристичним потенціалом розуміють, сукупність на означеній території культових споруд, які мають історичне та релігійне значення.

Багатими на сакральні пам'ятки згідно рейтингам Міністерства культури є області Карпатського регіону, які під впливом часу, різних народів та культур, будувалися з вірою в серці. Сакральне мистецтво Карпатського регіону характеризується своєю унікальністю і особливо впливає на емоції та почуття віруючих. Регіон може стати одним із найбільш розвинених при правильному акцентуванні уваги на історико-культурних пам'ятках, поверненню їм минулої величч, і популяризації їх серед населення.

Визначивши кількість сакрально-туристичних об'єктів, які були внесені до реєстру пам'яток архітектури національного значення, ми згрупували архітектурні споруди і внесли їх в таблицю (табл. 1).

Рейтинг регіонів України за кількістю сакрально-туристичних об'єктів, які внесені до реєстру пам'яток архітектури національного значення

Адміністративні області	Храми		Синагоги	Мечеті	Костели	Монастирі	Разом	Рейтингове місце
	муровані	дерев'яні						
Вінницька	16	12	1	-	10	10	49	9
Волинська	37	55	1	-	15	13	111	2
Дніпропетровська	11	4	-	-	-	1	16	16
Донецька	4	-	-	-	-	1	5	19
Житомирська	3	7	-	-	8	6	24	14
Закарпатська	8	27	-	-	8	3	46	11
Запорізька	1	-	-	-	-	-	1	22
Івано-Франківська	10	72	-	-	9	3	86	4
Київська	21	24	-	-	2	1	48	10
м. Київ	28	4	-	-	2	6	40	12
Кіровоградська	4	-	-	-	-	-	4	20
Луганська	3	-	-	-	-	-	3	21
Львівська	166	60	3	-	58	24	311	1
Миколаївська	5	-	-	-	-	-	5	19
Одеська	18	-	-	1	-	-	19	15
Полтавська	20	2	-	-	-	2	24	14
Рівненська	19	27	-	-	7	4	57	6
Сумська	38	5	-	-	-	3	46	11
Тернопільська	49	20	1	-	12	9	91	3
Харківська	14	-	-	-	-	1	15	17
Херсонська	8	-	-	-	-	2	10	18
Хмельницька	12	7	1	-	21	9	50	8
Черкаська	13	7	-	-	2	3	25	13
Чернівецька	25	29	-	-	-	-	54	7
Чернігівська	56	8	-	-	-	9	73	5
Разом по Україні	589	370	7	1	154	110	1231	-

Територія України нерівномірно забезпечена сакрально-туристичними ресурсами, які внесені в список пам'яток архітектури національного значення (табл. 1). За допомогою рейтингового ряду кількості сакрально-туристичних об'єктів, нам вдалось виявити перспективні райони для розвитку релігійного туризму. Області Карпатського регіону входять до насиченого сакрально-туристичними об'єктами Західноукраїнського району. Висока насиченість сакральними об'єктами пояснюється довготривалим входженням областей Карпатського регіону до Австро-Угорської імперії та Польщі. Після приєднання західних областей до Радянського союзу багато сакральних об'єктів було зруйновано. Це пов'язано, насамперед, з антирелігійною боротьбою в СРСР.

Найбільша кількість сакральних об'єктів, які внесені в список пам'яток архітектури національного значення, припадає на муровані (589) та дерев'яні (370) храми. Помітне місце займають костели (154) та монастирі (110). Найменше на території України синагог (7) та мечетей (1) (рис. 1).

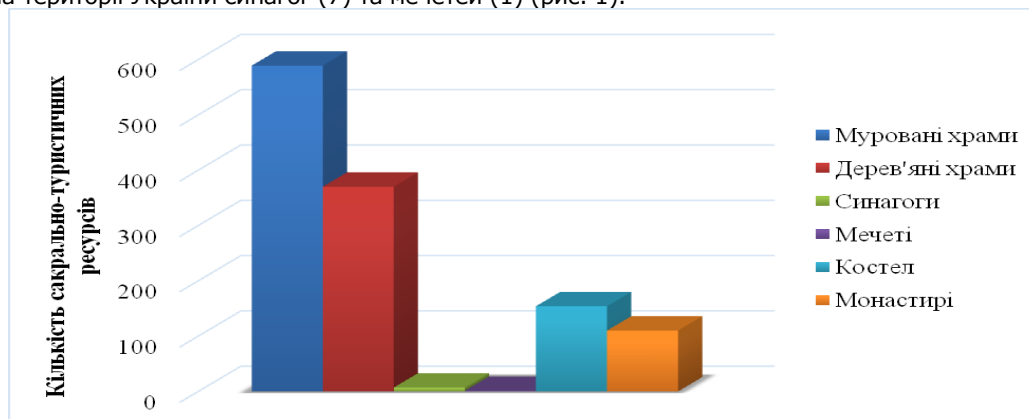


Рис. 1. Кількісна структура сакрально-туристичних ресурсів національного значення України

Багатими на сакральні пам'ятки, згідно рейтингів Міністерства культури, є області Карпатського регіону, які під впливом часу, різних народів та культур, будувалися з вірою в серці. Відвідуючи історико-культурні пам'ятки України, туристи потрапляють у світ краси, молитви, духовності, де можуть відійти мирської суєти. Крім того, кожен має гарну нагоду отримати не лише духовну та естетичну насолоду, – для багатьох людей відвідування святинь заставляє замислитися над сенсом людського буття.

Сакрально-туристичний потенціал Чернівецької області досліджується відносно недавно, з XXI століття.

Вивчення релігійного туризму та паломництва у Чернівецькій області займається В.О. Джаман, Ж.І. Бучко, І.І. Косташук. Для дослідження сакрально-туристичного потенціалу Чернівецької області, нами було визначено кількість сакрально-туристичних об'єктів національного значення, проведена рейтингова оцінка сакральних пам'яток Чернівецької області за коефіцієнтами охоронного статусу, коефіцієнт концентрації об'єктів на площі.

За даними Чернівецької міської ради згідно переліку пам'яток та об'єктів культурної спадщини Чернівецької області ми відокремили сакральні пам'ятки і сформували таблицю (табл. 2).

Таблиця 2

Сакральні пам'ятки національного значення у Чернівецькій області

Адміністративні одиниці (райони)	Кількість сакральних пам'яток	Рейтингова оцінка сакральних пам'яток за коефіцієнтами охоронного статусу	Модифікований показник концентрації об'єктів національного значення	Коефіцієнт пізнавальної цінності	Коефіцієнт локалізації об'єктів культурної спадщини
м. Чернівці	7	7,0	0,009	0,91	6,53
Вижницький	2	2,0	0,003	0,9	0,31
Герцаївський	12	12,0	0,030	0,85	5,39
Глибоцький	5	5,0	0,006	0,84	1,05
Заставнівський	8	8,0	0,012	0,78	1,83
Кельменецький	0	0	0	0	0
Кіцманський	10	10,0	0,014	0,94	2,34
Новоселицький	2	2,0	0,002	0,7	0,38
Сокирянський	1	1,0	0,002	1	0,21
Сторожинецький	2	2,0	0,002	0,9	0,24
Хотинський	1	1,0	0,001	0,8	0,19
Путильський	7	7,0	0,012	0,8	1,12
Пересічне значення	4,75	4,75	0,007	0,79	-

Оцінка загальної кількості сакральних пам'яток Чернівецької області показала, що пересічне значення сакральних пам'яток національного значення складає 4,75. Найбільше сакральних пам'яток національного значення знаходиться у Герцаївському (12) та Кіцманському (10) районах. Менші, за пересічні, але близькі до нього показники, складають другу групу районів: Сторожинецький, Путильський райони. У цій групі кількість сакральних пам'яток національного значення становить 7 одиниць [3].

Для визначення рейтингової оцінки сакральних пам'яток за коефіцієнтами охоронного статусу, варто враховувати їхню кількість, виходячи із коефіцієнту «статусної ваги», де 1,0 – отримують пам'ятки національного значення, 0,75 – пам'ятки місцевого значення. Отже, виходячи із коефіцієнта статусної ваги пересічне значення пам'яток національного значення становить – 4,75. Найвища рейтингова оцінка у Герцаївському (12,0) та Кіцманському (10,0) районах.

Для більш детального аналізу, доцільно виміряти не тільки кількість пам'яток по районах загалом, а ще й модифіковані коефіцієнти кількості об'єктів, площу, яку вони займають і людність, на яку вони припадають. Модифікований показник сакральних пам'яток національного значення у Чернівецькій області – 0,007, вище за пересічне значення Герцаївському та Кіцманському районах. Виходячи із значення коефіцієнта пізнавальної цінності, райони області відносять до високоатрактивних. У Кіцманському, Вижницькому та Сторожинецькому районах коефіцієнт пізнавальної цінності варіюється від 0,9 до 0,94. [1] Дані райони відносять до унікальних за наявністю сакральних ресурсів, пізнавальна цінність не залежить від величини району, а залежить від наявності сакральних об'єктів і їх цінності. Найвищий коефіцієнт локалізації об'єктів з розрахунку на площу району спостерігається у м. Чернівці (6,53) , це можна пояснити тим, що місто займає найбільшу питому вагу за кількістю пам'яток культурної спадщини та найменшу за площею територію, а даний показник розраховується як відношення питомої ваги за кількістю об'єктів до питомої ваги за площею території. Досить високі показники мають, Герцаївському (5,39) та Кіцманському (2,34) районах. Найнижчі показники коефіцієнта локалізації в таких районах як Хотинський, Сокирянський, Сторожинецький, Кельменецький . У цих районах показник варіюється від 0 до 0,31.

Чернівецька область має значний сакрально-туристичний потенціал, основними складовими якого є сакральні пам'ятки, наявність яких дає змогу розвивати релігійний туризм та паломництво. Згідно з проведеними оцінками, ми визначили райони з найбільш оптимальними умовами для розвитку релігійного туризму. Найбільш сприятливими районами є Герцаївський та Кіцманський. Кіцманський район багатий на сакральні пам'ятки. Особливу увагу потрібно виділити дерев'яним церквам, які мають статус сакральних пам'яток національного значення. В майбутньому для розвитку релігійного туризму пропонується розробити екскурсії дерев'яними храмами Кіцманщини. Герцаївський район найменший за площею в Україні, але на його

території знаходяться 13 пам'яток національного значення. Дерев'яні та муровані храми, побудовані ще в XVI–XIX ст., дивовижна природа та історія краю приваблює туристів.

Список використаних джерел:

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування / О.О. Бейдик. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 304с
2. Божук Т.І. Оцінка сакральнотуристичних об'єктів / Т.І. Божук // Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Вип. 391: Географія, – Чернівці: Рута, 2008. – С. 193-202.
3. Костащук І.І. Методика оцінки сакральнотуристичних ресурсів регіону (на прикладі Чернівецької області) / Іван Костащук // Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Вип. 519-520: Географія. – Чернівці: Рута, 2010. – С. 81-86.
4. Методика оцінки сакральнотуристичних ресурсів регіону (на прикладі Чернівецької області) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://collectedpapers.com.ua>
5. Пам'ятки архітектури національного значення Чернівецької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrainaincognita.com>

Фінансові результати діяльності АТ «Ощадбанк» та напрямки їх покращення

У статті проаналізовано фінансові результати АТ «Ощадбанк» та виявлено динаміку збільшення чистого прибутку банку. Дані про активи, зобов'язання та власний капітал дали можливість визначити спроможність банку своєчасно виконувати свої грошові зобов'язання. Аналіз прибутковості дозволив реально оцінити ефективність управління і, таким чином, визначити спроможність банку конкурувати на ринку банківських послуг.

Стан банківської системи будь-якої незалежної держави має вирішальне значення в умовах розвитку національної економіки. Саме банки є одним з основних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Тому забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове та основне завдання, яке необхідно виконати Україні на шляху до євроінтеграції. Із посиленням глобалізаційних процесів і розвитком міжнародних відносин у банківській сфері виникає дедалі більше проблем, які потрібно негайно вирішити, щоб забезпечити її стабільність і належне функціонування української економіки.

Конкурентоспроможність банківських установ у ринкових умовах господарювання значною мірою залежить від отриманих фінансових результатів.

Основним напрямом аналізу фінансових результатів банківської діяльності є прибутковість банку, що дає змогу судити про ефективність його роботи.

Дослідженням фінансового результату значну увагу приділили такі вітчизняні та зарубіжні науковці з-поміж яких – М. Алексеєнко, О. Біла, В. Вітлінський, О. Вовчак, А. Герасимович, О. Дзюблюк, В. Загорський, О. Заруба та ін.

Метою статті є аналіз фінансових результатів діяльності АТ «Ощадбанк».

Політична нестабільність та фінансова криза в Україні негативно вплинули на фінансові результати діяльності банків і зумовили кризові явища у вітчизняній банківській системі. Саме тому питання, які пов'язані із формуванням позитивних фінансових результатів діяльності банків, набувають особливої актуальності, оскільки від них залежить не лише банківська система, а подальший розвиток економіки України.

Основним напрямом аналізу фінансових результатів банківської діяльності є прибутковість функціонування банку, що дає змогу судити про ефективність його роботи.

Фінансові результати діяльності банківських установ – це кінцевий результат діяльності, який розраховується як різниця між доходами і витратами банку та уособлюється у підсумковому показнику прибуток або збиток.

Визначальною метою діяльності комерційного банку є отримання максимального прибутку за умови його стабільного становища і тривалого функціонування на ринку. У збільшенні обсягів прибутку зацікавлений не тільки сам банк, а й держава, акціонери і пайовики, вкладники банку, партнери та клієнти, персонал банку. Для самого банку зростання прибутку створює можливості розширення діяльності, збільшення операцій і послуг, зростання капіталів і резервів. Для держави прибуток комерційного банку є не тільки джерелом отримання податків, а й певною мірою орієнтиром надійності банку. Зростання прибутку банку для вкладників дає уявлення про його надійність і ефективність [5].

Доходи банку – це загальна сума грошових коштів, що надходять до банку в результаті здійснення активних операцій та надання інших банківських послуг. Доходи банку мають бути достатніми не тільки для покриття операційних витрат, а й для нарощення власного капіталу та виплати доходу акціонерам, що в кінцевому підсумку підвищує авторитет банку та поліпшує його конкурентну позицію на ринку.

Доходи комерційного банку обов'язково повинні покривати його витрати, тим самим утворюючи прибуток. При цьому частина доходів банку спрямовується на створення резервів для покриття наявних ризиків. Крім того, для ефективного функціонування необхідно, щоб банк мав не тільки обсяг доходів, що перевищують його витрати, і покривав ризики, але також забезпечував і регулярність надходження доходів.

Чим більшою є частка доходів, отриманих на регулярній основі, в загальному обсязі доходів, тим вища якість банківських доходів. Якщо значна частина доходів має випадковий характер, то це свідчить про низьку їх якість та нестабільність діяльності банку.

Так само, як і доходи, витрати – необхідна умова отримання прибутку. Без здійснення відповідних витрат неможлива діяльність, навіть існування комерційного банку. Але на відміну від доходів, збільшення яких потенційно збільшує прибуток, вплив на прибуток витрат носить зворотній характер.

Витрати банку – це загальна сума грошових коштів, що витрачаються банком у процесі здійснення діяльності щодо залучення коштів та інших видів діяльності.

Для комерційних банків забезпечення прибутковості – це першочергове завдання, яке ставить перед собою вище керівництво. Поняття дохідності комерційного банку відображає позитивний сукупний результат діяльності банку в усіх сферах його господарсько-фінансової та комерційної діяльності.

Сьогодні публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» – один із найбільших фінансових інститутів української держави, що має найрозгалуженішу мережу установ – близько 4500.

Державний банк сьогодні – символ стабільності та надійності. За основними показниками своєї діяльності він входить у трійку лідерів вітчизняного банківського ринку.

Це єдиний в Україні банк, що має закріплену Законом України «Про банки і банківську діяльність» державну гарантію повного збереження грошових коштів громадян, довірених банку [1].

Ощадний банк – універсальна банківська установа, яка зосереджує свої зусилля на створенні сприятливих та вигідних умов обслуговування клієнтів, розширенні переліку банківських продуктів та послуг, збільшенні присутності на ринку.

Банк активно працює практично в усіх секторах українського фінансового ринку, на сучасному рівні обслуговує великих корпоративних клієнтів. Його фінансова надійність – головний аргумент на користь того, що клієнтами Ощадбанку сьогодні є такі поважні системні клієнти, як установи Пенсійного фонду України, ДП “Енергоринок”, НАК “Нафтогаз України”, НАЕК “Енергоатом”, УДППЗ “Укрпошта”, ВАТ “Укртелеком” [2].

Незважаючи на кризовий стан банківського сектора України протягом 2013-2016 рр., зусилля установ Ощадбанку були спрямовані на забезпечення ефективної діяльності, платоспроможності, підтримання ліквідності на відповідному рівні, своєчасне та якісне обслуговування клієнтів.

Державний “Ощадбанк” фінансово-стабільний, так 2016 р. закінчив з чистим прибутком 464,085 млн. грн. у порівнянні зі збитками в 12,3 млрд. грн. у 2015 році. Про це свідчить фінансовий звіт банку за міжнародними стандартами фінансової звітності [4].

Чистий відсотковий прибуток банку в 2016 році сягнув 2,68 млрд. грн., чистий комісійний дохід – 2,12 млрд. грн.

Чистий прибуток є основним підсумковим показником. Чим більший прибуток, отриманий банком внаслідок діяльності, тим вищим буде і фінансовий результат. Збитки потрібно мінімізувати, а прибуток збільшувати, щоб діяльність банку та його філій була ефективною.

Активи “Ощадбанку” за підсумками 2016 року зросли на 32% – до 210,6 млрд. грн.

За результатами 2016 року депозитний портфель банку показав приріст на 51,3 млрд. грн. – до 145,6 млрд. гривень. Це свідчить, про те, що клієнти довіряють “Ощадбанку”. Якщо раніше клієнти обирали банк за найвищими ставками, то зараз шукають насамперед надійний банк.

Кредитний портфель “Ощадбанку” за результатами 2016 року склав 65,9 млрд. грн. – майже на рівні 2015 року [3].

У 2016 р. Ощадбанк посів перше місце серед банків України за обсягом власного капіталу і за розміром кредитів та заборгованості клієнтів, за фінансовим результатом (прибутком) – шосте, друге за обсягом загальних активів та за обсягами залучених коштів. Цим “Ощадбанк” довів свою стійкість і здатність оперативно реагувати на зміни в економіці.

Діяльність “Ощадбанку” повинна бути спрямована не тільки на забезпечення фінансової стійкості, але й на покращення іміджу та залучення якнайширшої клієнтської бази. Для досягнення поставлених цілей необхідно проводити не тільки внутрішню, але й ефективну зовнішню маркетингову політику, розширювати можливості для дистанційного управління рахунками клієнтів, оновлювати матеріальні ресурси.

На даний час банк має достатньо резервів для зростання прибутковості, однак їх потрібно використовувати обережно, держава повинна бути дійсно ефективним менеджером, балансуючи між збереженням фінансової безпеки та підвищенням рентабельності.

Список використаних джерел:

1. Про банки та банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 7 грудня 2000 року №872-12. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. АТ “Ощадбанк” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua>
3. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Ощадбанк у 2015 році отримав збиток 12,3 млрд. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua>
5. Фінансові результати діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stud.com.ua>

Ірина Бойчук, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Ватаманюк О.С.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Механізм функціонування системи іпотечного кредитування в Україні

Стаття присвячена дослідженню механізму функціонування системи іпотечного кредитування, а також визначенню та вирішенню основних перешкод створення повноцінної системи іпотечного кредитування в Україні.

Іпотечний кредит – це особлива форма кредиту, пов'язана з наданням позик під заставу нерухомого майна – землі, виробничих або житлових будівель тощо. Іпотечні позики надаються на довгостроковій основі. Іпотечний кредит стає можливим лише за умови існування приватної власності на землю і нерухомість.

Іпотечне кредитування є важливим чинником стимулювання економічного розвитку, сучасним фінансовим методом, ефективне використання якого забезпечить збільшення поступлень інвестицій в економіку України. Як свідчить зарубіжний досвід, воно сприяє об'єднанню ринків нерухомості, фінансових послуг та фондового ринку, реформі в промисловому та аграрному секторах економіки. Щодо житлового інвестування, то іпотечне кредитування є найбільш ефективним механізмом розв'язання житлових проблем населення. Розвиток системи іпотечного кредитування дає змогу активізувати сукупний попит, знизити рівень безробіття, забезпечити зростання національного доходу та ВВП, розв'язати низку актуальних соціально-економічних проблем суспільства, прискорити економічний розвиток країни.

Основні напрями розвитку іпотечних відносин та іпотечного ринку досліджено в працях відомих зарубіжних вчених: С. Роуза, М. Левіна, Д. Ван-Хуза, Р. Страйка, І. Телгарського, Н. Ордуєва, Ф. Фабоцці, російських економістів Н. Зеленкової, Г. Ціліної, А. Ужєгова, В. Кудрявцева, О. Кудрявцевої, М. Логінова та ін. Вивченню проблеми іпотечного кредитування присвячені дослідження українських вчених, таких як О. Євтух, В. Кравченко, В. Лагутін, К. Паливода, І. Пучковська, М. Дем'яненко та багато інших.

Іпотечний кредит має свої особливості. Першою особливістю є те, що іпотечний кредит має довгостроковий характер. Як правило, його термін щонайменше становить 10-15 років. По-друге, іпотечні позики є виключно цільовими. Вони використовуються для придбання будівлі або перепланування як житлових, так і виробничих приміщень, а також для освоєння земельних ділянок. По-третє, в залежності від того, як використовується

позичальником нерухомість, вона може поділятися на житлову та дохідну. Житлова іпотека, як правило, використовується покупцем для покращення своїх соціально-побутових умов. Якщо ж іпотечний кредит використовується для будівництва житла з метою його продажу або оренди, то така нерухомість належатиме до класу дохідної [1, с. 53]. Ще однією особливістю іпотечного кредиту є те, що банки вимагають страхування життя позичальника та заставного майна, оскільки іпотечним позикам притаманна низька ліквідність.

Отже, спираючись на особливості іпотечного кредиту, можна окреслити певні переваги такого виду кредиту:

- низький ризик при наданні позики, так як вона забезпечена нерухомістю;
 - забезпечення банку постійної клієнтури, оскільки кредит має довгостроковий характер;
 - забезпечення диверсифікації ризиків вторинним ринком заставних.
- Разом із тим надання іпотечного кредиту має ряд негативних моментів:

- необхідність постійного поповнення банками ресурсної бази для надання іпотечних кредитів;
- збільшення позичальниками вартості своєї нерухомості щонайменше на суму процентної ставки за кредитом;
- значний обсяг аналітичної роботи при розгляді кредитоспроможності позичальника по розрахунку схеми погашення кредиту [1, с. 54].

Щодо системи іпотечного кредитування, то, на нашу думку, - це сукупність відносин, що забезпечує проходження фінансових потоків від інвестора на вторинному ринку іпотечних цінних паперів до позичальника на первинному ринку іпотечних кредитів. Будь-яку систему доцільно розглядати як сукупність взаємопов'язаних складових елементів (об'єктів, суб'єктів, інструментів) іпотечного кредитування, які функціонують на основі іпотечних принципів та нормативно-правового забезпечення.

Об'єктом іпотечного кредитування є іпотечна нерухомість промислового, аграрного та житлового сектора економіки. При іпотечному кредитуванні довгостроковий кредит надається позичальнику на будівництво або придбання у власність предмета іпотеки з подальшим підприємницьким його використанням. Предметом іпотеки можуть бути один або декілька об'єктів нерухомого майна за таких умов нерухоме майно належить іпотекодавцю на праві власності, якщо іпотекодавцем є державне або комунальне підприємство, установа чи організація; нерухоме майно може бути відчужене іпотекодавцем і на нього відповідно до законодавства може бути звернене стягнення – нерухоме майно зареєстроване у встановленому законом порядку як окремий виділений у натурі об'єкт права власності [3, с. 421].

Об'єкти іпотечного кредитування тісно взаємопов'язані із суб'єктами іпотечних відносин. Використовуючи об'єкти іпотечного кредитування як предмет застави, суб'єкти іпотечного кредитування вступають в іпотечні відносини. Зокрема, кредиторами виступають іпотечні банки, спеціальні іпотечні компанії, комерційні банки, інвестори – особи, які проводять перерозподіл фінансових ресурсів через механізм купівлі-продажу цінних паперів, забезпечених заставними. Допоміжними суб'єктами іпотечних відносин в Україні вважається Державна іпотечна установа, основним завданням якої є сприяння подальшому розвитку іпотечного кредитування в Україні, зокрема шляхом рефінансування іпотечних кредиторів (банків і небанківських фінансових установ) [2].

Безперечно, суб'єкти іпотечного кредитування зобов'язані діяти на підставі законодавчо встановлених норм та принципів іпотечного кредитування. Функціонування системи іпотечного кредитування в Україні базується на загальних кредитно-фінансових, спеціальних кредитно-фінансових, соціально-правових та соціально-економічних принципах. На наш погляд, в Україні для ефективного розвитку системи іпотечного кредитування важливе значення має правове, нормативне та інформаційне забезпечення, яке впливає на всі складові елементи системи іпотечного кредитування. Подальше вдосконалення правової бази з питань іпотечних відносин – запорука ефективного розвитку системи іпотечного кредитування в Україні.

Основними ланками нормативного забезпечення іпотечного кредитування слід вважати: концепції; стандарти; нормативи та інструкції; методичні та практичні рекомендації. Всі ці ланки нормативного забезпечення задіяні для створення сприятливих умов для активного розвитку іпотеки в Україні. [4]. Як показує досвід зарубіжних країн, обов'язкове застосування іпотечних стандартів дає змогу значно знизити всі ризики, що виникають при іпотечному кредитуванні. Кожна країна розробляє стандарти відповідно до умов розвитку національної економіки. Іпотечні стандарти являють собою перелік економічних (розмір ставок, співвідношення залучених і власних коштів позичальника) та організаційно-правових (вимоги до позичальника іпотечного кредиту) вимог до процедури надання іпотечного кредиту спеціалізованою кредитно-фінансовою установою, які повинні бути закріплені державою у формі підзаконного нормативно-правового акту. Розробка методичних і практичних рекомендацій, інструкцій щодо функціонування іпотечних відносин сприятиме розвитку іпотечного кредитування та національної економіки загалом.

Суб'єкти іпотечного кредитування для практичної реалізації іпотечних відносин використовують інструменти іпотечного кредитування. Безперечно, що дієвість інструментів іпотечного кредитування в Україні ґрунтується на законодавчому забезпеченні та принципах іпотечного кредитування. Інструменти іпотечного кредитування поділяють на такі групи: фінансові інструменти акумулювання ресурсів для забезпечення іпотечного кредитування; іпотечні кредити як інструменти іпотечного фінансування; інструменти забезпечення іпотечних кредитів та їх сек'юритизації; інструменти погашення основного боргу та сплати відсотків за іпотечним кредитом; інструменти державного регулювання іпотечного ринку, державного стимулювання іпотечного кредитування та спрямування заощаджень населення на інвестиційні цілі.

Сьогодні в Україні існують суттєві перешкоди для створення повноцінної системи, а саме:

- не до кінця сформоване законодавство, що визначає умови здійснення іпотечної діяльності;
- фактично відсутній ринок землі та низька платоспроможність населення;
- брак довгих ресурсів у банківських установах як фінансової бази довгострокового іпотечного кредитування;

- висока ціна фінансових ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку, що обумовлює високі процентні ставки за кредитами та робить їх майже недоступними для більшості потенційних інвесторів;
 - відсутність комплексної та дієвої програми розвитку іпотечного кредитування [5, с. 5-7].

Варто відмітити, що важливим для подальшого удосконалення системи іпотечного кредитування є забезпечення макроекономічної стабілізації в країні, а саме: зростання ВВП та реальної заробітної плати, забезпечення зайнятості населення та сприяння надходження інвестицій, проведення антиінфляційної політики та стабілізації грошово-кредитного ринку.

Основна умова ефективного розвитку іпотеки – мінімізувати ризики кредиторів при наданні кредитів під заставу нерухомості і зробити кредити доступними і безпечними для позичальників. А для цього необхідним є створення в Україні належної законодавчої і нормативної бази. У вирішенні цього питання важлива роль належить державі. Проведене нами дослідження свідчить, що функціонування системи іпотечного кредитування в Україні залежить від взаємозв'язку складових елементів цієї системи та їх взаємного впливу. З урахуванням світового досвіду пропонуємо створити в Україні постійно діючу консультативну службу з питань іпотечного кредитування, яка б мала свої відділення та філії у всіх областях України і надавала необхідні інформаційні послуги учасникам іпотечного ринку. Державна політика у сфері іпотечного кредитування ґрунтується на тому, що держава повинна забезпечувати режим максимального сприяння суб'єктам ринку іпотечного кредитування та створювати належні умови стимулювання ефективного розвитку цього ринку.

Список використаних джерел:

1. Євтух О.Т. Іпотечний Механізм інвестування [Текст] / О.Т. Євтух . – Луцьк, 2001. – С. 53-54.
2. Про Державну іпотечну установу [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету міністрів України від 17.07.2009 р. № 768. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/768-2009-%D0%BF>
3. Закон України [Текст]: Про організацію формування та обігу кредитних історій від 23.06.2005 р. // Відомості Верховної Ради. – 2005. – №32. – С. 421.
4. Стандарти надання, рефінансування та обслуговування іпотечних житлових кредитів [Електронний ресурс] : рішення правління Державної іпотечної установи від 13.02.2006 р. № 35. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Тігіпко С. Стан і пріоритети розвитку іпотечного фінансування в Україні [Текст] / С. Тігіпко // Вісник НБУ. – 2004. - №9. – С. 5-7.

Марина Вакарюк, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
 Наук. кер. – Табенська Ю.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз діяльності комерційного банку в умовах перехідної економіки

У статті розкрито сутність та об'єктивну необхідність таких загальноновизнаних комерційних структур як банків в сучасних умовах, розмежовано особливості функціонування універсальних та спеціалізованих банків в Україні, проведено детальний аналіз основних показників діяльності УкрСиббанку, висвітлено сучасний стан та перспективи розвитку депозитної політики банків в умовах глобалізації.

Сталий розвиток вітчизняної економіки як на макро-, так і на мікрорівні залежить від прогресу в банківській системі і, перш за все, від її здатності генерувати необхідні обсяги кредитних ресурсів. У даний час характер банківських ресурсів зазнає істотних змін. Це пояснюється тим, що, по-перше, значно змінився загальнодержавний фонд банківських пасивів. По-друге, створення підприємств і організацій з різними формами власності приводить до виникнення нових власників тимчасово вільних коштів. Це сприяє формуванню ринку кредитних ресурсів, що органічно входить до системи грошових відносин.

Банківська система – сукупність різних видів національних банків і кредитних установ, що діють в рамках загального грошово-кредитного механізму. Включає Центральний банк, мережу комерційних банків і інших кредитно-розрахункових центрів. Центральний банк проводить державну емісійну і валютну політику, і є ядром резервної системи. Комерційні банки здійснюють усі види банківських операцій.

У країнах з розвинутою ринковою економікою склалися дворівневі банківські системи. Верхній рівень системи представлений центральним (емісійним) банком. На нижньому рівні діють комерційні банки, що підрозділяються на універсальні та спеціалізовані банки (інвестиційні банки, ощадні банки, іпотечні банки, банки споживчого кредиту, галузеві банки, внутрішньовиробничі банки), і небанківські кредитно-фінансові інститути (інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди, ломбарди, трастові компанії).

УкрСиббанк засновано у 1990 р. у Харкові. За цей час банк пройшов стрімкий шлях від регіонального банку до національного лідера. Від національного лідера до члена однієї з найбільших світових банківських груп.

З 2006 р. основним партнером УкрСиббанку є міжнародний банк BNP Paribas. Інтеграція до групи компаній BNP Paribas відкрила УкрСиббанку нові можливості: причетність до світового бренду, використання прогресивного світового досвіду, перехід на нові стандарти менеджменту.

BNP Paribas - світовий лідер ринку фінансових послуг, найбільша міжнародна фінансова група з двохсотлітньою історією. Працює у близько 80 країнах. BNP Paribas посідає перше місце серед іноземних банків, представлених в Україні, за розміром активів, чистими доходами, ринковою капіталізацією. У 2006 р. BNP Paribas купив 51% УкрСиббанку – одного з універсальних банків, що динамічно розвивається, на українському ринку. У 2009 р. частка була збільшена до 81,42%, а у 2010 до 99,99%. У серпні 2011 р. завершилася процедура придбання 15% акцій УкрСиббанку Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), після чого частка BNP Paribas склала 84,99%. 2 лютого 2016 року розмір частки ЄБРР збільшився до 40%, таким чином, частка BNP Paribas на сьогоднішній день складає 59,99%. За період стратегічного партнерства з BNP Paribas УкрСиббанк вийшов на якісно новий рівень обслуговування, відкрив нові напрями бізнесу.

BNP Paribas присутня у 75 країнах світу, нараховує близько 187 000 співробітників і обслуговує 27 мільйонів клієнтів і 1 мільйон підприємств у 6800 відділеннях. Будучи провідною групою в Єврозоні з

консолідованим капіталом у 87,6 млрд євро, BNP Paribas посідає ключові позиції у трьох основних напрямках діяльності: роздрібні банківські послуги, інвестиційні рішення, корпоративні та інвестиційні банківські послуги. У сфері роздрібних банківських послуг Група має 4 внутрішніх ринки: Бельгія, Франція, Італія та Люксембург. Банк розвиває інтегровану бізнес-модель роздрібногo бізнесу в Східній Європі, країнах Середземноморського басейну, Туреччині, а також має велику мережу банківських відділень на заході США. У сфері корпоративних та інвестиційних банківських послуг та інвестиційних рішень BNP Paribas також посідає провідні позиції в Європі, має міцний стан на ринках Південної та Північної Америки, а також стійкий динамічний бізнес в Азії. BNP Paribas – банківський бренд №1 в Європі за версією BrandFinanceBanking у 2014 році.

Таким чином, станом на 30 вересня 2016 року діяльність ПАТ «УкрСиббанк» характеризується достатньо високими рейтингами (табл. 1.), зокрема чисті активи становили 41,73 млрд. грн., депозити фізичних осіб – 20,02 млрд. грн., депозити юридичних осіб – 12,98 млрд. грн., розмір кредитно-інвестиційного портфелю становив 34,70 млрд. грн., а балансовий капітал – 4,12 млрд. грн.

Таблиця 1

Фінансові показники діяльності ПАТ «УкрСиббанк» станом на 30.09.2016 р.*

(млрд. грн.)

№ з/п	Показники	Сума
1	Чисті активи	41,73
2	Балансовий капітал	4,12
3	Кредитно-інвестиційний портфель	34,70
4	Депозити фізичних осіб	20,02
5	Депозити юридичних осіб	12,98

* Розраховано автором на підставі звітних даних ПАТ «УкрСиббанк»

Банки вирізняються від інших фінансових інститутів тим, що мають змогу організувати кредитні відносини та впливати на рівень і динаміку грошової маси країни. Від ефективності виконуваних ними функцій значною мірою залежатимуть якісні трансформаційні перетворення в економіці країни. Разом з тим, реалізація функцій без дотримання базових принципів діяльності може призвести до порушення функціонування банку та втрати довіри як до нього так і до банківської системи в цілому. Це обумовлює необхідність в їх аналізі, адже серед економістів досі не сформульовано єдиної позиції щодо їх переліку та змістовного наповнення.

Отже, на основі проведеного нами аналізу можемо виокремити ключові сутнісні ознаки банку [3, с. 56-58]:

По-перше, банком може вважатися саме інститут як один із основних суб'єктів ринкової економіки, який функціонує у фінансовій сфері та покликаний реалізувати суспільне призначення, що на мікрорівні проявляється в задоволенні інтересів та потреб клієнтів в розрахунках, збереженні капіталу, ресурсах, платежах, тобто спрямовані на примноження їх прибутковості, а через них – і своєї. На макрорівні – це забезпечення безперервності виробництва, що є головним фінансовим джерелом розвитку економіки.

По-друге, іманентною рисою банку є можливість здійснювати в сукупності три базові операції – відкриття рахунків клієнтів, здійснення їх розрахунково-касового обслуговування; залучення та розміщення коштів. Саме набір даних операцій дає змогу ідентифікувати банк (як комерційний, так і центральний) з-поміж інших суб'єктів фінансового ринку. Адже саме банки мають змогу концентрувати на рахунках кошти клієнтів й видавати їх на потреби господарюючим суб'єктам для здійснення ними платежів та інвестицій. Жодна інша фінансова установа не в змозі виконувати дані операції в зв'язку із неможливістю відкриття рахунків.

По-третє, хоча історично за банком закріплена функція посередництва, ми вважаємо, що така позиція не відповідає сучасним реаліям. Банки в ринковій економіці виступають активними учасниками економічних і соціальних процесів, є базовими інституціями, від функціонування яких залежить ефективна діяльність не лише господарюючих суб'єктів, а й країни загалом. Вони забезпечують накопичення капіталу в державі та, будучи творцями кредиту, спрямовують кредитні ресурси в найбільш прибуткові проекти.

По-четверте, базовими функціями банку, що вирізняють його від інших подібних утворень, є змога організовувати кредитні відносини, створювати кредитні гроші та, таким чином, впливати на грошову пропозицію.

По-п'яте, банківська діяльність строго регулюється, регламентується та має бути ліцензованою.

Отже, банк – це фінансовий інститут, що проводить ризикову діяльність, спрямовану на задоволення потреб клієнтів у кредитно-розрахункових послугах та який має забезпечувати належний рівень ефективності відповідно до інтересів власників та акціонерів.

На відміну від наявних трактувань банку, зазначене визначення дозволяє визначити його роль в економіці, зацентрувати увагу на ризику як притаманній рисі банківського функціонування та необхідності в забезпеченні ефективності діяльності як ключовій основі його довгострокової роботи. Займаючи провідне місце на фінансовому ринку, банки слід розглядати саме як інститути, що виконують надзвичайно широкий набір фінансових послуг для максимального задоволення потреб клієнтів. Їх особлива роль також проявляється в тому, що на відміну від небанківських фінансово-кредитних установ, які є чистими посередниками в результаті здійснення своєї діяльності в межах наявних ресурсів, банки організовують та створюють передумови для кредитних взаємовідносин, виступають творцями кредитних грошей.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000р. №2121-III. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
2. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20.05.1999р. №679-XIV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14> (зі змінами і доповненнями)
3. Банківські операції: Навч.посібник [Текст]/ Р.Р. Коцовська, О.П.Павлишин, Л.М.Хміль. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 390 с.
- 4.Гладких Д. Практичні аспекти аналізу діяльності банківських відділень [Текст]/ Д.Гладких // Вісник НБУ. – 2013. – № 8. – С. 39-43.

Стан та перспективи розвитку банківських послуг в Україні

Дана стаття присвячена аналізу стану ринку банківських послуг в Україні та розкриває його значення для фінансово-кредитної системи країни. Окреслені проблеми та визначені перспективи розвитку банківських послуг в Україні.

В сучасних умовах трансформації банківського сектора національної економіки все більшого значення набуває питання підвищення доходів банків і поліпшення задоволення потреб їх клієнтів, розширення їх купівельних можливостей. Це, у свою чергу, забезпечує розвиток не лише кредитного ринку, а й національної економіки країни загалом.

Ринок банківських послуг є одним з найбільш інтенсивно зростаючих у світовій економіці. Зазначене стосується й банківського сектору України. Банківські послуги істотно впливають на розвиток національної економіки як на макрорівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Метою статті є аналіз сучасного стану ринку банківських послуг в Україні та визначення перспектив його розвитку.

Свого часу дослідження стану ринку банківських послуг знайшли своє віддзеркалення в наукових працях таких вітчизняних економістів як Н. Задорожнюк, О. Лебідь, В. Міщенко, Н. Слав'янської, В. Харитонові, А. Череп, О. Яременко, І. Ярмач та інші.

Банківські послуги є важливим елементом сучасного кредитного ринку, покупцями на якому є фізичні, юридичні особи та держава. Як економічну категорію банківські послуги розглядають як результат проведення банківської операції, спрямованої на задоволення потреб споживачів – клієнтів банківської установи [1].

Діяльність банків об'єднує ринок банківських послуг, особливість якого полягає в існуванні його лише в грошовій формі та наявності прямої залежності від розвитку ринків, які він обслуговує. Ринку банківських послуг притаманні всі невід'ємні атрибути ринку:

- об'єктами ринку виступають банківські послуги;
- суб'єктами ринку є продавці послуг - банки та покупці послуг - фізичні та юридичні особи, у тому числі й самі банки;
- ціна та канали продажу.

Ринок банківських послуг охоплює широкий спектр послуг (від розрахунково-касових до зберігання та перевезення цінностей), які не передбачають відчуження ресурсів банку не зазнають ризиків, притаманних банківським операціям [1].

Вітчизняна банківська система побудована відповідно до принципу дворівневості, який передбачає чітке розмежування сфер діяльності центрального (Національного банку України) і комерційних банків [5]. Нині банківська система України перебуває на стадії очищення, про що власне й свідчать статистичні дані.

З огляду на зазначене, для наочного відображення вищевказаного проаналізуємо стан ринку банківських послуг в Україні за 2014-2016 роки (рис. 1).

Так, за досліджуваній період частка кредитів, наданих фізичним особам знизилася на 1,0%, а частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, - на 5,1%. Основними причинами зазначеного, насамперед, є зменшення загальної кількості банківських установ (147 платоспроможних банків станом на 01.01.2014 року до 117 станом на 01.01.2017 року), а отже, й зменшення активів банківських установ.



Рис. 1. Частка наданих кредитів у структурі загальних активів банківських установ протягом 2014-2016 років, % [4].

Щодо залучення коштів від населення та суб'єктів господарювання, то характерним є зростання зобов'язань банківських установ (рис. 2).

Щорічне зростання показників на рис. 2 свідчить про недостатню ліквідність банківської системи України у останні роки, що супроводжується активізацією процесів залучення банками фінансування від фізичних та юридичних осіб зокрема.

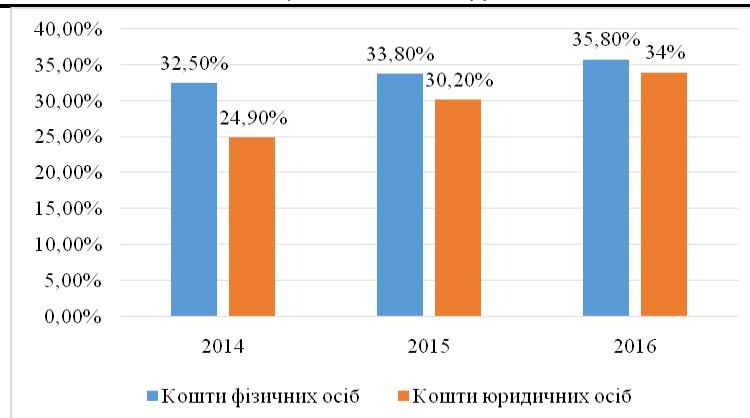


Рис. 2. Частка залучених коштів у структурі зобов'язань банківських установ протягом 2014-2016 років, % [4].

Окреслений стан ринку банківських послуг є наслідком існуючих проблем, основними з яких є [3, с. 86]:

1. Існування істотного розриву між обліковою ставкою НБУ і ставками за кредитами комерційних банків та розриву між ставками за депозитами і комерційними кредитами, що, перш за все, пов'язаний з перенесенням банками своїх витрат на клієнтів. Зазначене, є суттєвою перешкодою на шляху стабілізації банківської системи країни.

2. Низькі обсяги кредитування реального сектора економіки, що є одним з найбільш доходних у національній економіці.

3. Низька кредитоспроможність позичальників, що призводить до зростання ризиків банківської діяльності, підвищенні недовіри до банків.

4. Неврегульованість процесу обмеження частки проблемних кредитів у кредитному портфелі комерційних банків зумовлює їх низьку ліквідність.

5. Слабка диференціація асортименту банківських послуг, що є перешкодою до подальшого перспективного розвитку ринку банківських послуг.

10. Недовіра населення та суб'єктів господарювання до банківського сектора.

Для вирішення наведених проблем необхідно [2, с. 86]:

- створити належне нормативно-правове поле діяльності банків, чітку нормативну диференціацію їхніх функцій та спеціалізації;

- налагодити роботу Фонду гарантування вкладів населення у частині організаційного, методичного, функціонального, інформаційно-технічного забезпечення;

- впроваджувати нові привабливі для клієнтів банківські продукти;

- розвивати якісно нові взаємовідносини банків з клієнтами з орієнтацією на надання переваги репутації та корпоративному іміджу;

- якнайбільш повно використовувати новітні інформаційні технології;

- удосконалювати законодавство у галузі регулювання банківської діяльності;

- підвищувати кваліфікації працівників та якість обслуговування клієнтів в банку.

Сучасні банківська діяльність характеризується зростанням кількості банківських послуг, якості їх надання та впровадження. Здійснення широкого спектру кредитних, гарантійних, розрахункових, документарних і депозитарних операцій посилює міжбанківську конкуренцію за види та обсяги надання послуг та банківських продуктів клієнтам. Проте, незважаючи на дані позитивні зрушення, ринок банківських послуг в Україні залишається недосконалим і не відповідає вимогам світової економіки, про що свідчать окреслені проблеми та недоліки.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції: Підручник / За ред. В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
2. Задорожнюк Н.О. Проблеми та перспективи розвитку банківського сектора національної економіки України [Електронний ресурс] / Н. О. Задорожнюк // Молодийвчений. – 2015. – № 1 (16). – С. 84-88. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/1/20.pdf>.
3. Лебідь О.В. Сучасний стан ринку банківських послуг України та перспективного розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Лебідь, О. Р. Яременко, В. С. Харитонova // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Вип. 9-1. Ч. 2. – С. 142-148. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/88.pdf.
4. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358.
5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс] / Верховна рада України. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

Павло Васьковський, 6 курс, пец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,

Наук. кер. – Ватаманюк О.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль капіталізації банків у забезпеченні стабільного розвитку банківської системи

У статті розкриваються теоретичні аспекти капіталізації банків та її роль у забезпеченні розвитку стійкого розвитку банківської системи України. Охарактеризовано вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на сучасний стан розвитку банківської системи України, а також сформульовано шляхи підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків.

В умовах сьогодення банківська система України зіткнулася з проблемою недостатності капіталу банків, нерівномірністю зосередження капіталу в найбільших системних банках. Саме забезпечення ефективного управління капіталом банків передбачає побудову ефективного механізму управління їх капіталізацією. Незважаючи на наявність значної науково-методичної бази щодо капіталізації банківської системи, зокрема, досліджень таких науковців як Ж. Довгань, В. Герасименко, М. Козоріз, В. Пила та ін., до сьогодні не вироблено єдиного підходу до тлумачення поняття «капіталізація банків».

Окремі науковці зазначають, що капіталізація – це комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банку шляхом реінвестування отриманого прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також за рахунок концентрації та консолідації [1].

Результати авторського узагальнення існуючих підходів та їх конкретизація на основі морфологічного аналізу дозволили сформулювати визначення поняття «банківський капітал» як грошових коштів та вираженої у грошовій формі частки матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів і надання послуг з метою одержання прибутку.

Проблема капіталізації банківської системи України – це ключове питання загальної фінансової стабільності, належного обслуговування банками взятих на себе грошових зобов'язань [2, с. 12].

З одного боку, високий рівень капіталізації банківської системи дає змогу фінансово підтримувати економічний розвиток країни та бути запорукою стабільності в умовах глобалізації та міжнародної фінансової інтеграції. З іншого, достатня кількість власних коштів банку забезпечує його стабільне функціонування та сприяє нейтралізації ризиків, які притаманні процесу його функціонування. Капітал банку поглинає можливі втрати і тим самим створює основу для підтримання довіри до банку з боку вкладників, а також визначає його кредитоспроможність [3].

Нинішній етап розвитку вітчизняної банківської системи є найскладнішим. Він розпочався з різкої девальвації гривні та прискорення інфляційних процесів, що призвело до значного зменшення банківської ліквідності, погіршення умов функціонування банків та зниження ефективності їхньої діяльності. Крім того, в умовах спаду економіки скоротилися доходи підприємств, особливо реальні надходження домашніх господарств, унаслідок чого погіршилася їх кредитоспроможність.

Рівень капіталізації банківської системи має важливе значення як для визначення внеску банківської системи в розвиток реального сектору економіки країни, оцінки її кредитного рейтингу при отриманні кредитів від міжнародних валютно-кредитних організацій, так і для визначення привабливості національної банківської системи для іноземних інвесторів та рівня її конкурентоспроможності на міжнародному ринку [4, с. 166].

Проблема капіталізації банків стала відчутною практично з початку розвитку вітчизняної банківської системи. Уже 1993 р. банки банкрутували, навіть повністю не сформувавши статутний фонд. З 1995-го Національний банк України посилював вимоги до розміру капіталу. З 2000 року НБУ ввів класифікацію банків за рівнем капіталізації, поділивши банки на п'ять груп: добре, достатньо капіталізовані, недокапіталізовані, значно і критично недокапіталізовані. Починаючи з 2003 року банки були зобов'язані щорічно нарощувати мінімальний розмір регулятивного капіталу і на 01.01.2007 досягти таких значень: для місцевих банків – 1,5 млн. євро, регіональних – 5 млн. євро і міжрегіональних – 8 млн євро [5, с. 26].

Через регуляторну кризу в Україні стрімко зменшилася кількість банків. Якщо впродовж 1998-2013 рр. із ринку було виведено 34 неплатоспроможних банки, то у 2016 р. тенденція ліквідації банків зберігалася: станом на 1 травня 2016 р. в Україні функціонувало 109 банків.

Вимоги Національного банку щодо докапіталізації на 2017–2019 рр. є такими, що іноземним банкам, які входять в іноземні групи, простіше підтвердити джерело походження грошей, ніж українським акціонерам. З цієї причини збільшення статутного капіталу з початку 2016 року за групою іноземних банків становило 50 млрд. грн., а на решту банків припало лише 15 млрд. грн.

Наслідком банківської кризи 2014-2015 рр. стала значна зміна структури банківської системи й механізмів фінансового посередництва загалом. Реформа банківського нагляду, що розпочалася ще в 2008 р., не була завершена, а рівень довіри до банківської системи знизився як ніколи за всю історію незалежної України. Порівнюючи Україну з розвиненими країнами світу, можна зробити висновок, що вітчизняна банківська система значно відстає від європейських країн за рівнем капіталізації банків.

Підвищення капіталізації окремих банків і банківської системи України загалом можливо здійснити шляхом:

- збільшення обсягів капіталу банків за рахунок коштів акціонерів або залучення нових інвесторів;
- активізації процесів консолідації банківської системи через злиття й приєднання банків;
- підготовки банками планів підвищення рівня капіталізації з урахуванням здійснюваних ними активних операцій;
- поліпшення якості банківського капіталу та забезпечення достатнього ступеня покриття капіталом ризиків, що їх беруть на себе банки.

При цьому ключовими чинниками, що стимулюють процеси консолідації банків, вважаємо такі:

- 1) підвищення рівня концентрації банківського капіталу у зв'язку зі збільшенням потреби суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах;
- 2) посилення конкуренції в банківському секторі, що зумовлює необхідність нарощувати обсяги капіталу, оскільки від цього залежить позиція банку у відповідному сегменті ринку та його прибутковість;
- 3) збільшення частки банків із іноземним капіталом, рівень концентрації капіталу котрих і конкурентоспроможність на ринку зазвичай вищі;
- 4) примноження обсягів банківських операцій, поліпшення якості обслуговування клієнтів, здобуття вигідніших позицій на ринку та додаткових конкурентних переваг;

5) підвищення ризику банківської діяльності, яке потребує значних обсягів резервування коштів, збільшення економічного капіталу та ліквідності банків.

На нашу думку, для того, щоб банківська система змогла протистояти негативним внутрішнім і зовнішнім факторам, першочерговою задачею повинна стати зміна існуючих вимог до якості, достатності та прозорості капіталу банків. Такі заходи допоможуть переосмислити довгострокову стратегію розвитку банківської системи та створять додаткові можливості для реалізації стійких фінансових інституцій. Через це постає необхідність пошуку нових надійних джерел, які збільшать банківський капітал. Зокрема, такими джерелами можуть бути прибуток від банківської діяльності, кошти акціонерів та субординований борг. Вирішення проблем власного капіталу банків може бути досягнуте за рахунок наступних кардинальних змін загальноекономічних факторів: легалізації капіталу; суттєвої зміни рівня корпоративного управління; створення привабливих податкових та фінансових умов для інвестицій у банківський сектор економіки; зниження рівня діючих в Україні ризиків тощо [6, с. 56].

У підсумку зазначимо, що розвиток банківської системи в Україні відбувається в умовах конкуренції, яка зростає як з боку фінансових установ, особливо банків із 100-відсотковим іноземним капіталом, так і з боку нефінансових організацій, таких, як кредитні спілки, пенсійні фонди та ін.

З огляду на це, проблема капіталізації полягає не у кількісній, а в якісній площині. Насамперед – це фінансова стабільність та незалежність банківської системи. Від її якості залежить здатність системи протистояти зовнішньому впливу, особливо в умовах глобальних викликів. Крім того, капіталізація – це фінансова основа та довіра до банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення [Текст]: [монографія] / В.В.Коваленко, К.Ф.Черкашина. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.
2. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник НБУ. - 2013. - № 7. - С. 11-17.
3. Фостяк В. В. Шляхи підвищення капіталізації банків України [Електронний ресурс] / В.В. Фостяк // Режим доступу: fdk.org.ua/article/download/28836/25819.
4. Волкова В.В. Економічне оцінювання капіталізації банків України / В. В. Волкова // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип. 23.18. - С. 161-170.
5. Грудзевич Я. В. Капіталізація банківської системи України на сучасному етапі / Я. В. Грудзевич, У. Я. Грудзевич // Вісник Університету банківської справи. - 2016. - № 1-2. - С. 24-29.
6. Швець Ю. О. Проблеми та способи підвищення капіталізації банків України / Ю. О. Швець, М. Ю. Вернидуб // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 8. - С. 52-57.

Свєгенія Вигнан, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз прямих податків в системі формування доходів зведеного бюджету України

У статті визначено сутність прямих податків, проаналізована їх роль в системі доходів зведеного бюджету, на основі досвіду оподаткування розвинених податкових систем світу визначено шляхи вдосконалення прямого оподаткування в Україні.

Податки – обов'язковий елемент фінансової системи у всі часи і у всіх державах незалежно від того, яку модель економічного розвитку вона обирає. Основне призначення податкової системи полягає в тому, щоб максимально сприяти розвитку підприємництва, тобто різних форм власності, й тим самим досягти максимально можливого зростання дохідної частини Зведеного бюджету. Так, як прямі податки займають значну питому вагу в бюджеті країни, то визначення їх оптимального рівня є важливим питанням.

Сучасні проблеми оподаткування знайшли відображення у наукових працях українських вчених-економістів В. Андрущенко, С. Буковинського, О. Василика, В. Вишневського, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Даниленка, М. Дем'яненка, І. Лукінова та ін.

Метою роботи є розкриття та аналіз надходжень від прямих податків в системі доходів зведеного бюджету і визначення шляхів вдосконалення прямого оподаткування в Україні на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної проблематики.

Обов'язковим елементом фінансової системи у всіх країнах незалежно від того, яку систему економічного розвитку вона обирає, є податки.

Визначимо роль податкових надходжень у доходах зведеного бюджету України шляхом проведення аналізу. Відповідно до статистичного збірника «Бюджет України 2016» підготовленого відділом статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України, загальний обсяг доходів зведеного у 2016 році становив 782859484,9 тисяч гривень [1].

Зокрема, податкові надходження є основним із джерел, що забезпечують мобілізацію доходів зведеного бюджету (83,1 %), які у свою чергу включають загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі).

Так, як податкові надходження, зокрема прямі податки займають значну питому вагу в бюджеті країни, то визначення їх оптимального рівня є важливим питанням.

Згідно Податкового кодексу України, прямі податки – це податки, що стягуються в результаті придбання й акумуляції, матеріальних благ, які залежать від доходу або майна, і платниками яких безпосередньо є власники цих

Прямі податки майже не впливають на ціни, але зменшують доходи платників – тим самим впливаючи на об'єми інвестиційного і споживчого попиту [2].



Рис 1. Доходи Зведеного бюджету України у 2016 році

Так, як податкові надходження, зокрема прямі податки займають значну питому вагу в бюджеті країни, то визначення їх оптимального рівня є важливим питанням.

Згідно Податкового кодексу України, прямі податки – це податки, що стягуються в результаті придбання й акумуляції, матеріальних благ, які залежать від доходу або майна, і платниками яких безпосередньо є власники цих

Прямі податки майже не впливають на ціни, але зменшують доходи платників – тим самим впливаючи на об'єми інвестиційного і споживчого попиту [2].

До прямих податків належать всі прибуткові та майнові податки. Вони встановлюються на дохід або майно платника податків і сприяють такому розподілу податкового тягаря, при якому більше податків платить той, хто має більш високі доходи та більше майна.

Прямі податки поділяють на дві групи: особисті та реальні. Різниця між ними – у співвідношенні платника та об'єкта оподаткування. При особистому оподаткуванні первинним є платник, і податки встановлюються персонально для нього, а вторинним – об'єкт обкладання. При реальному оподаткуванні передбачається оподаткування майна за зовнішніми ознаками, тобто первинним виступає об'єкт обкладання, а вторинним – платник.

Таким чином, особисті податки – це податки, які встановлюються особисто для конкретного платника залежно від його доходів. Реальні податки – це податки, що передбачають оподаткування майна за зовнішніми ознаками; їх платниками є власники майна, незалежно від доходів.

Розглянемо детальніше окремо основні наведені вище прямі податки. Відповідно податок на прибуток є прямим податком, який сплачують підприємства з прибутку, який дорівнює перевищенню суми доходів над собівартістю реалізованих товарів, виконаних робіт та наданих послуг, а також над сумою інших витрат звітного періоду. Базова ставка податку на прибуток, згідно Податкового кодексу України, становить 18% від об'єкта оподаткування.

У системі прямих податків, які сплачують фізичні особи, провідне місце займає податок на доходи фізичних осіб. Щодо податку на доходи фізичних осіб, то платниками даного виду податку є:

1. фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
2. фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
3. податковий агент [3].

Об'єктом оподаткування є загальний місячний оподатковуваний дохід; доходи з джерелом їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування, іноземні доходи. Базова ставка Податку на доходи фізичних осіб, згідно законодавства України, становить 18 %.

Щодо податку на майно, то він складається з податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю. Платниками податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки є фізичні та юридичні особи, власники житлової та нежитлової нерухомості. Відповідно об'єктом оподаткування є житлова та нежитлова нерухомість. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка.

Платниками транспортного податку в нашій державі є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні, згідно з чинним законодавством, власні автомобілі, які відповідно до Податкового кодексу України, є об'єктами оподаткування. Тепер об'єктом оподаткування транспортним податком є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно), тобто які випускаються з 2011 року та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня. Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування [2].

Прямі податки за певних умов (які не обмежуються рівнем податкової ставки) спроможні повністю знищити стимули до вдосконалення виробництва та накопичення капіталів.

Еволюція структури податкових систем розвинутих країн та сучасна практика оподаткування свідчать про закономірну залежність співвідношення прямих і непрямих податків від таких чинників: життєвого рівня переважної частини населення; досконалості механізму стягнення податків, його здатності звести до мінімуму ухилення від оподаткування; рівня податкової культури; загальної орієнтації західних суспільств на соціальний компроміс, розв'язання найгостріших соціальних проблем, традицій оподаткування [4].

В умовах трансформації податкової системи України необхідним є аналіз структурування податкових надходжень до бюджету, визначення питомої ваги кожного виду податків і їх динаміки за певний період. Даний аналіз є визначальним при порівнянні структур податкової системи України та зарубіжних країн, відповідно для її оптимізації.

Таким чином, проаналізуємо структуру податкових надходжень та визначимо головні бюджетоутворюючі із них [1].

Дані таблиці 1, свідчать про те, що ключову позицію серед усіх прямих податкових надходжень займає податок на доходи фізичних осіб - 138781786,6 тисяч гривень, зокрема 47,9 %, що більше порівняно із 2015 роком на 0,2 %, та менше із 2014 роком на 0,5 %.

Податок на прибуток підприємств склав 60223231,5 тисяч гривень або 20,8 % від загальної суми прямих податків, що має негативну тенденцію зниження порівняно із 2014 роком на 6,2 %. Такий показник свідчить про скорочення кількості підприємств та їхнього прибутку у зв'язку із нестабільною економічною та політичною ситуацією в Україні.

Таблиця 1

Структура податкових надходжень Зведеного бюджету у 2014-2016 рр.

Найменування	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Питома вага, %		
				2014	2015	2016
Податок на доходи фіз. осіб	75202945,3	99983174,0	138781786,6	50,4	47,7	47,9
Податок на прибуток підприємств	40201485,7	39053168,6	60223231,5	27,0	18,6	20,8
Рентна плата та плата за спец. використ. ліс. ресур.	623883,4	853219,9	1062444,1	0,4	0,4	0,4
Рентна плата за спец. використ. води	1 265 012,20	1 108 151,10	1 397 803,20	0,8	0,5	0,5
Рентна плата за корист. надрами	19 620 441,30	38 008 279,90	40 780 812,60	13,2	18,1	14,1
Рентна плата за корист. радіочас. ресурс. України	-	1 985 274,60	2 068 475,50	0,0	0,9	0,7
Плата за використання інших природних ресурсів	3430,6	3264,5	4423,2	0,0023	0,0016	0,0015
Єдиний податок	7413250,0	10975094,3	17167102,1	5,0	5,2	5,9
Плата за землю	-	14831424,3	23323603,0	0,0	7,1	8,0
Еколог. податок	4830908,7	2691040,1	4987435,2	3,2	1,3	1,7
Всього податкових надходжень	149161357,2	209492091,3	289797117,0	100,0	100,0	100,0

Рентна плата за користування надрами складає 14,1 % від загальної суми прямих податків, що більше порівняно із 2014 роком на 0,9% та менше порівняно із аналогічним показником минулого періоду на 4 %.

Ще одним джерелом поповнення бюджетів є місцевий податок – плата за землю. Даний показник у 2016 році склав 23323603 тисяч гривень, відповідно зайняв позицію серед загальної суми прямих податків на рівні 8%, що більше порівняно із 2015 роком на 0,9 %. Спостерігається також позитивна тенденція збільшення єдиного податку, зокрема у 2016 році до бюджетів надійшло 4987435,2 тисяч гривень або 5,9 %, що більше порівняно із 2014 та 2015 роком на 0,9 % та 0,7 % відповідно.

Проаналізуємо роль прямих податків в системі формування бюджетів розвинених країн. Важливим аспектом структури податкових систем розвинутих країн є структура прямих податків, яка характеризується певними закономірностями, а саме – співвідношення між податком на прибуток корпорацій і податком з доходів фізичних осіб.

В країнах із розвинутою ринковою економікою у створеному національному доході переважають

індивідуальні доходи. Тому частка податку з доходів фізичних осіб значно вища. Податок на прибуток корпорацій не має великого фіскального значення. Його питома вага у податкових надходженнях більшості розвинутих країн порівняно низька. Винятком можна вважати лише Японію, де податки на прибуток, що утримуються на всіх бюджетних рівнях і під різною назвою, становлять 21,5 % і відрізняються від частки податків з доходів фізичних осіб всього на 5,3 процентного пункту.

Податок стягується з доходу, отриманого протягом фінансового року. Об'єктом обкладання є дохід, зменшений на суму дозволених за законом відрахувань і знижок. До них належать неоподаткований мінімум, сімейні знижки, знижки на дітей і утриманців й ін.

У Великобританії прибутковий податок стягується за трьома ставками: 20, 24 і 40 %; у Німеччині дохід, що перевищує неоподаткований мінімум, оподатковується за прогресивними ставками від 19 до 53 %. Частка прибуткового податку і внесків на соціальне страхування, стягнутих із заробітної плати найманих робітників, значна: у Великобританії, Данії, Норвегії – близько 25 %, Німеччині, Австрії – 20 %, Японії – близько 15 %.

Громадяни країн — членів Європейського Союзу, які працюють у Швеції, керуються законодавчими актами ЄС. Резиденти Швеції зобов'язані сплачувати національний та муніципальний прибутковий податок з громадян з доходу, одержаного на території Швеції, а також за її межами. Сімейні пари оподатковуються податком окремо.

Проаналізувавши систему прямого оподаткування розвинутих країн світу, бачимо, що бюджетоутворюючим є податок на доходи фізичних осіб, а податок на прибуток на має такого важливого значення у формуванні дохідної частини бюджету.

Варто додати, що оцінюючи стан податкових відносин в Україні, більшість вчених, експертів і політиків сходяться на тому, що основними вадами податкової системи є її надмірна фіскальна спрямованість та нерівномірний розподіл податкового навантаження, спричинений масштабними ухиленнями від сплати податків.

Враховуючи об'єктивні умови та особливості розвитку національної економіки, можна обрати такі напрями щодо подальшого удосконалення системи прямого оподаткування в рамках прийнятого Податкового кодексу [6]:

- підвищення рівня відповідальності платників податків за своєчасну і повну сплату належних до бюджету платежів, включаючи встановлення матеріальної та кримінальної відповідальності, з одночасним заохоченням і моральним стимулюванням до сплати податків;
- оптимізація співвідношення між прямими та непрямими податками, в першу чергу в напрямку узгодження та диференціації ставок прибуткового оподаткування юридичних і фізичних осіб;
- удосконалення порядку адміністрування прямих податків;
- упорядкування надання пільг юридичним і фізичним особам; ліквідація необґрунтованих пільг щодо прибуткового оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник "Бюджет України 2016" [Електронний ресурс] / // Київ. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202016.pdf>.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №№ 13; 13-14; 15-16; 17. – Ст. 112.
3. Податкова система України : підручник / В. М. Федосов, В. М. Опа-рін, Г. О. П'ятаченко та ін. ; за ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 2010. – 320 с.
4. Крижановський Н. А. Генезис прямих податків / Н. А. Крижановський. // Студентський вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2015. – №2. – С. 169.
5. Податкові системи країн з розвинутою ринковою економікою [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dpa.cv.ua>.
6. Шмідт М. Т. Шляхи вдосконалення прямого оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / М. Т. Шмідт // Вісник Львівського національного університету ім. Івана Франка. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.confcontact.com>.

Віталій Вікірюк, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Казначейська система обслуговування бюджетів

У науковій статті розкрито механізм казначейської системи обслуговування бюджетів.

В Україні проходить децентралізація фінансів, основу нових реформ, які стимулюють розвиток інститутів ринкової економіки та забезпечують стійкі темпи її економічного зростання покладена децентралізація бюджетної системи. Поняття бюджетно-фінансової децентралізації включає в себе політичні, економічні та інституційні аспекти відносин, охоплюючи широкі сфери діяльності – від ефективності функціонування державних інститутів та розвитку стабільної фінансової інфраструктури до вдосконалення механізмів фінансових трансфертів та підтримки системи соціального страхування.

Метою наукової статті є дослідження процесу казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами та видатками, визначення шляхів вдосконалення даної системи.

Державна казначейська служба України є центральним органом виконавчої влади. Її діяльність спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України для реалізації державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, тому воно є учасником системи електронних платежів Національного банку України.

Єдина централізована система, що об'єднує Державну казначейську службу України та її територіальні

органи, створена з метою ефективного управління доходами та видатками в процесі виконання бюджетів усіх рівнів, підвищення оперативності проведення видатків при виконанні державних програм, посилення контролю за надходженням та цільовим спрямуванням бюджетних коштів, підвищення дієвості бюджетної політики держави.

У процесі касового виконання державного та місцевих бюджетів органи Казначейства здійснюють облік надходжень податків, зборів, інших обов'язкових платежів та проведення видатків розпорядників бюджетних коштів через оплату рахунків установ і організацій, які виконали роботи, надали послуги відповідним розпорядникам коштів.

Організаційна структура Державної казначейської служби України відтворює структуру адміністративно-територіального устрою держави. Відповідно до цього казначейська система України має трирівневу структуру і складається з Державної казначейської служби України; головних управлінь Державної казначейської служби в АР Крим, областях, містах Києві та Севастополі; управлінь (відділень) Державної казначейської служби у містах, районах, районах у містах.

Єдина централізована система, що об'єднує Державну казначейську службу та її територіальні органи на місцях, створена з метою ефективного управління доходами та видатками в процесі виконання бюджетів усіх рівнів, підвищення оперативності у фінансуванні державних програм, посилення контролю за надходженням та цільовим спрямуванням бюджетних коштів. Основним завданням Казначейства України як учасника бюджетного процесу є внесення пропозицій щодо формування та реалізації державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів.

Касове виконання місцевих бюджетів проведемо на основі звітності управління Державної казначейської служби у Заставнівському районі

Провівши аналіз виконання дохідної частини бюджету Заставнівського району Чернівецької області, можемо зробити висновок, що до місцевих бюджетів району (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2016 рік надійшло 30 387,7 тис. грн., що на 10 328,9 тис. грн. або на 51,5 відсотка більше порівняно з 2015 роком. Позитивної динаміки досягнуто за рахунок збільшення по загальному фонду: єдиного податку – на 3724,4 тис. грн. або у 2 рази; плати за надання адміністративних послуг – на 392,1 тис. грн. або у 2 рази; податку на доходи фізичних осіб – на 6246,6 тис. грн. або 69,4 відсотки; податку на прибуток підприємства – на 7,9 тис. грн. або 47,6 відсотки; акцизного податку – на 681,1 тис. грн. або 30,1 відсотка; надходжень від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом – на 91,2 тис. грн. або 37,6 відсотки тощо.

Структура основних надходжень до місцевих бюджетів в Заставнівському районі у 2016 році в порівнянні з 2015 роком істотно не змінилася. Найбільшу питому вагу у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів району займає: податок на доходи фізичних осіб, який складає 50,17 відсотків, і в порівнянні з минулим роком його частка в загальному обсязі доходів збільшилась на 5,4 відсотки. Також маємо збільшення по єдиному податку – на 6,7 відсотки.

Найбільшу питому вагу у перевиконанні надходжень загального фонду місцевих бюджетів району займає: податок на доходи фізичних осіб – 1 026,1 тис. грн.; єдиний податок – 1 263,8 тис. грн.; акцизний збір – 202,8 тис. грн.

Виконання видаткової частини місцевих бюджетів Заставнівського району по загальному фонду за 2016 рік склало 250 903,4 тис. грн., що порівняно з 2015 роком більше на 94 309,7 тис. грн. або 60,2 відсотки, по спеціальному фонду виконання за звітний період склало 5 696,2 тис. грн. Так, за 2016 рік спостерігається збільшення видатків, а саме: правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави – на 129,6 тис. грн. або 2,2 рази; житлово-комунальне господарство – на 1325,1 тис. грн. або у 2 рази; соціальний захист та соціальне забезпечення населення району – на 57936,1 тис. грн. або 74,0 відсотків; галузь освіти – на 22941,9 тис. грн. або 47,5 відсотків; державне управління – на 2736,5 тис. грн. або 45,3 відсотки; галузь охорони здоров'я – на 6236,1 тис. грн. або 41,5 відсотків тощо.

На фінансування захищених статей витрат по загальному фонду з місцевого бюджету направлено кошти в сумі 244 105,7 тис. грн., із них: на заробітну плату з нарахуваннями – 98 628,3 тис. грн., придбання медикаментів – 736,4 тис. грн., продуктів харчування – 2 343,7 тис. грн., за спожиті енергоносії – 10 868,8 тис. грн., на соціальні виплати – 136 208,2 тис. грн. По спеціальному фонду на фінансування захищених статей спрямовано 1 892,8 тис. грн.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення району займає 54 відсотки від загальної суми видатків у 2016 році. На другому місці знаходяться виплати на утримання закладів освіти (28,33 %), які складаються з 33 шкіл, 14 дошкільних установ та 3 позашкільних навчальних закладів. І відповідно на третьому – заклади охорони здоров'я (8,45 %), які складаються із Центральної районної лікарні та Комунального закладу «Заставнівський районний центр первинної медико-санітарної допомоги», який об'єднує в собі 18 амбулаторій.

На даний час, кількість бюджетів, які мають взаємовідносини з держбюджетом, щорічно збільшується, у зв'язку із утворенням об'єднаних територіальних громад. Внесено зміни до Порядку та умов надання медичної субвенції, якими врегульовано питання розмежування медичної субвенції для надання первинної та вторинної медичної допомоги для міст обласного значення, районів та ОТГ. Також, зазнає змін і освітня субвенція, її розподіл між місцевими бюджетами з утворенням об'єднаних територіальних громад здійснюватиметься на основі нової формули, яка враховуватиме нормативну наповнюваність класів, що дасть змогу запровадити стимулюючий механізм під час проведення оптимізації мережі загальноосвітніх навчальних закладів.

Однак, із збільшенням надходжень збільшується і видаткова частина бюджету, що призводить до ускладнення роботи казначейства та вимагає застосування нових методів та підходів до управління грошовими коштами та вдосконалення механізму системи казначейства. Відповідно, повинен підвищуватися і контроль за

цільовим використанням бюджетних коштів, контроль за управлінням фінансових ресурсів в системі казначейства.

Сучасне Казначейство набуло багатьох ознак, властивих класичному казначейству. Подальше вдосконалення та оптимізація організаційної структури казначейської системи згідно з досягнутою функціональністю відбуватиметься в контексті загальної концепції розвитку державних фінансів в Україні, а також загальних тенденцій розвитку національної економіки.

Реалізація на практиці пріоритетних завдань, що стоять перед органами казначейства, дозволить ефективно управляти коштами єдиного казначейського рахунку, значно підвищить платоспроможність Казначейства, сприятиме прозорості й посиленню контролю за надходженнями до державного та місцевих бюджетів, здійсненням бюджетних видатків та витрат державних позабюджетних фондів, сприятиме створенню інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами

Отже, в умовах політичної та економічної нестабільності в Україні пріоритетним напрямом діяльності органів державної казначейської служби залишається виконання бюджету і контроль за цим процесом. Незважаючи на той факт, що на розвиток казначейської системи виконання бюджетів значно впливають політичний устрій країни, а також традиції та особливості економіки (завдяки чому існують найрізноманітніші форми казначейського обслуговування бюджетів), все ж можна і треба використовувати досвід зарубіжних країн для вдосконалення вітчизняного управління коштами бюджетів всіх рівнів. Адже, існує ціла низка функцій у зарубіжних казначействах (наприклад: фінансове планування, приймання рішень на локальному рівні, управління коштами єдиного казначейського рахунку і їх розміщення на фінансових ринках тощо), впровадження яких в Україні дасть змогу істотно підвищити якість і ефективність функціонування Державної казначейської служби.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, зокрема Франції, доцільним є створення окремого казначейського банку, який поряд із збиранням, розподілом і зберіганням бюджетних коштів братиме активну участь у фінансуванні економіки держави.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. Затверджена Верховною Радою України 28 червня 1996 №254/96 – ВР. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

Роман Воробець, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ м. Чернівці

Бюджет міста в умовах децентралізації

У статті розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації. Охарактеризовано сучасний стан формування місцевих бюджетів. Проаналізовано виконання бюджету міста за 2015-2016 роки. Вказано на джерела наповнення та проблеми у сфері формування місцевих бюджетів в Україні.

Місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Метою наукової статті, є дослідити процес формування та використання бюджету міста.

В Україні необхідно запроваджувати найсучасніші підходи до формування та розподілу доходів місцевих бюджетів, зокрема нові засоби автоматизації, адже успіх економічного розвитку значною мірою залежить від створення оптимального розміру місцевих бюджетів та форм бюджетних взаємовідносин, чіткого механізму вирівнювання горизонтальних і вертикальних дисбалансів у бюджетах усіх рівнів. Проблеми формування і використання місцевих бюджетів розглядали такі вчені, як О.Д. Данілова, С.Д. Дзюбика, В.І. Кравченка, І.В. Розпутенка.

До 2015 р. в Україні діяла система міжбюджетних відносин, заснована на централізованій моделі бюджетного федералізму, основні риси якої були успадковані від адміністративно-командної системи управління.

Централізація фіскальних функцій держави обмежувала місцеві органи влади в реалізації основних функцій управління бюджетним процесом на місцях. Це проявлялося в їхній залежності від державного бюджету внаслідок збереження пріоритетності нормативного методу розподілу бюджетних коштів і високої частці трансфертів у доходах місцевих бюджетів, що негативно впливало на розвиток міжбюджетних відносин у ринковій економіці. З 2015 р. в результаті змін у бюджетному та податковому законодавстві вперше за часів незалежності зроблено спробу децентралізувати систему міжбюджетних відносин. Сприяти бюджетній децентралізації повинен був прийнятий 28 грудня 2014 р. Закон про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин.

Для оцінки ступеня бюджетно-фінансової децентралізації використовують показник частки регіональних (місцевих) рівнів управління у доходах і видатках консолідованого бюджету. Показником високого рівня децентралізації є частка місцевих видатків на рівні більш як 45% загальнодержавних видатків, середнього рівня – 30-45%, а низького рівня – менш як 30% [1].

Відповідно до Бюджетного кодексу, відбулись значні зміни до підходів у формуванні видаткових повноважень, які делегуються виключно на рівень міста обласного значення, районний рівень та рівень територіальних громад, які будуть об'єднані.

Починаючи з 2015 року місцеві бюджети отримують такі нові види трансфертів: освітня субвенція, субвенція

на підготовку робітничих кадрів та медична субвенція.

Перші результати бюджетної децентралізації такі: на місцевому рівні, сільські ради можуть забезпечити себе самостійно. Але це не повинно стати причиною відмови від об'єднання територіальних громад. Оскільки об'єднані громади, бюджети яких будуть порівняні до бюджетів міст обласного значення і районів, і, крім зазначених податків, одержуватимуть ще й 60% податку з доходів фізичних осіб та інші доходи. Крім того, об'єднання громад дозволить оптимізувати видатки на утримання апарату управління, а головне – значно покращить якість надання адміністративних та соціальних послуг населенню [2].

На сьогодні постійне прагнення до самостійності місцевих бюджетів, до подальшого розвитку та зміцнення місцевого самоврядування вимагає більшої фінансової незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Рівень розвитку країни та зростання добробуту населення безпосередньо залежать від зростання сильної місцевої влади, яка здатна забезпечувати належне фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я, вирішувати проблеми та відстоювати інтереси населення, тощо. Дія інституту місцевого самоврядування є нормою демократичного розвитку країни, що передбачає широку автономію населення у вирішенні питань самоврядного розвитку. Все це є фундаментальною умовою для децентралізації бюджетних коштів, як однієї з моделей функціонування міжбюджетних відносин [3].

За кількістю місцевих бюджетів наша держава серед європейських країн поступається тільки Франції. Станом на 01.01.2016 р. кількість місцевих бюджетів в Україні становила 10838 одиниць, з них 24 обласних, 460 районних, 148 міст обласного і 224 міст районного значення, 592 селищних, 27 – бюджети районів у містах, 9199 сільських бюджетів, 4 районних бюджетів, які не мають міжбюджетних відносин, 159 бюджетів об'єднаних територіальних громад та бюджет м. Києва [4].

Існуюча система формування місцевих бюджетів має низку серйозних недоліків:

- високий ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;
- низька частка закріплених доходів (податкових платежів) у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів;
- практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;
- відсутність єдиних та досить стабільних нормативів (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів.

Водночас головною проблемою фінансового забезпечення органів місцевої влади є неефективне використання отриманих трансфертів на місцях, що, своєю чергою, негативно відображається на соціально-економічному розвитку регіонів.

Загалом серед проблем у сфері формування місцевих бюджетів в Україні найбільш суттєвими, на нашу думку, є такі:

- нестабільність доходної бази;
- другорядність місцевих податків і зборів порівняно із загальнодержавними;
- недостатнє фінансування з державного бюджету;
- наявність місцевих податків, витрати на адміністрування яких перевищують надходження від них;
- невеликий перелік місцевих податків і зборів порівняно з іншими країнами;
- незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок, низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів [5].

Отже, для того, щоб місцеві бюджети насправді стали основою фінансової самостійності місцевої влади, потрібно здійснити комплекс взаємопов'язаних заходів. По-перше, необхідно поступово переходити до децентралізації державних фінансів. Головною умовою такої децентралізації є чіткий розподіл компетенції між органами центральної влади та органами регіонального та місцевого самоврядування. По-друге, потрібно надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки в мірі та адекватності виконуваних ними функцій.

Ще одним джерелом поповнення місцевих бюджетів могли б стати місцеві позики, але, на жаль, в Україні вони не набули належного поширення, притаманного європейським країнам [6].

Процес децентралізації розширює можливості розвитку об'єднаних територіальних громад та їх економічну самостійність. Децентралізація, і як наслідок посилення фінансової спроможності бюджетів об'єднаних територіальних громад, забезпечують можливість їх сталого розвитку.

Окрім цього, зазначимо, що важливою умовою вирішення проблеми зміцнення доходної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи. Обсяг цих доходів має бути достатнім для забезпечення функцій і обов'язків, які покладаються на той чи інший рівень влади.

За умови прийняття змін до Бюджетного та Податкового кодексів місцеві громади зможуть самостійно формувати власні бюджети, не чекаючи формування центрального, як це робиться сьогодні. Розширюються дохідні джерела, база адміністрування та надання права органам місцевого самоврядування регулювати ставки місцевих податків і зборів у межах, визначених податковим кодексом.

Ще одна новація повинна полягати в тому, щоб надати бюджетним установам право вибору де обслуговуватися – у казначействі чи комерційному банку [7].

На сучасному етапі Україна неухильно спрямовує свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, в тому числі з питань розвитку місцевої і регіональної демократії.

Подальша демократизація суспільства, децентралізація влади на засадах субсидіарності були і залишаються пріоритетами України.

Важливу роль у цих процесах відіграє реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування, яка стала невід'ємною складовою національного законодавства у цій сфері.

Підтвердженням тому стало визначення в програмних документах пріоритетів серед яких – децентралізація влади, передача фінансових ресурсів та зміцнення матеріально-фінансової основи органів місцевого самоврядування, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідних територіях, надання високоякісних та доступних публічних послуг населенню, узгодження інтересів держави і територіальних громад.

Впровадження реформи розпочато на основі Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Програми діяльності Уряду, «Стратегії – 2020» Президента України та відповідного плану з їх реалізації.

Першочерговим кроком на шляху реформи місцевого самоврядування стало завдання щодо фінансової децентралізації, зокрема передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення тощо.

Наступним важливим кроком – стало прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та Методики формування спроможних територіальних громад, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України у квітні 2015 року з метою запровадження правових засад формування спроможних територіальних громад шляхом підвищення їх фінансової та економічної спроможності [8].

Проведення бюджетної децентралізації в Україні у формі збільшення повноважень місцевих органів влади на ресурсів місцевих бюджетів триває вже кілька років і кожний раз декларується в Основних напрямках бюджетної політики.

В реформуючій системі децентралізації бюджетних ресурсів розширено джерела наповнення місцевих бюджетів за рахунок:

1) передачі доходів з державного бюджету (100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки);

2) запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою 5 відсотків вартості реалізованого товару;

3) розширення бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційного (нежитлового) майна та автомобілів з великим об'ємом двигуна;

4) збільшення нормативу зарахування до місцевих бюджетів екологічного податку з 35% до 80%.

Якщо реформи в податковій системі можна віднести до позитивних моментів, то зміна трансфертної політики передбачає «світле майбутнє» тільки для економічно сильних територій. Обидва процеси будуть відбуватись паралельно і не можуть бути здійснені в різний час. Ні для кого не секрет, що переважна більшість регіонів України є дотаційними і це може означати, що місцеве самоврядування ще не готове переходити на самозабезпечення. Зміна податкової системи відіграє важливу роль у формуванні місцевих бюджетів, проте регіони повинні запрацювати не лише формально, але й створити чи відновити існуючі джерела існування – надходження та доходи місцевих бюджетів, які спроможна забезпечити лише реальна економіка [9].

Однією з важливих змін до Бюджетного кодексу України стала зміна, що передбачає можливість зберігати зекономлені кошти на кінець звітного періоду на рахунках органів місцевого самоврядування і використовувати їх наступного року. Таким чином місцеві чиновники отримали мотивацію заощаджувати. Раніше будь-що необхідно було використати і списати кошти з рахунків до кінця року, то тепер така практика повинна відійти в минуле. Ще однією важливою новацією є можливість розміщувати тимчасово вільні кошти спеціального фонду місцевих бюджетів в комерційних банках. З однієї сторони це вирішує проблему затримки виплат з казначейства, з іншої – позбавляє можливості місцевої влади отримувати безвідсоткові кредити на покриття тимчасових касових розривів в місцевих бюджетах [10].

Основним завданням, яке має вирішити бюджетна децентралізація – це пошук достатніх обсягів фінансових ресурсів, які б в повній мірі забезпечили фінансову незалежність місцевих бюджетів бюджетної системи України. Фінансова база місцевих бюджетів повинна задовольняти виконання повноважень органів місцевої влади щодо виконання ними всіх завдань і програм розвитку регіону. Бюджетна децентралізація, враховуючи наведені показники, демонструє чітку тенденцію до нарощування фінансової бази місцевих бюджетів і створює передумови для успішного соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Євтушенко Н.М. Формування місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н.М. Євтушенко // Економічний вісник університету. – № 27/1. – 2015. – С. 162-168.
2. Набатова Ю.О., Ус Т.В. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів / Ю.О. Набатова, Т.В. Ус // Ефективна економіка. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4100>
3. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник / О.О. Синцова. – К.: Центр навч. літератури. – 2005 – 560 с.
4. Міністерство фінансів України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjuzdhet/local-budg>
5. Войтович Т.Б. Основні проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні та шляхи їх подолання / Т.Б. Войтович // Стратегічні орієнтири. – 2012 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com>
6. Панасюк Л.В. Удосконалення механізму формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з урахуванням світового досвіду / Л.В. Панасюк // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 46-50.
7. Лінтур І.В. Можливості оптимізації формування доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/181.pdf>
8. Децентралізація (місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад перше півріччя 2016 року (фінансово-аналітичні матеріали)) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/Monitoring_OTG.pdf

9. Габа І.М. «Децентралізація» – деякі плюси і мінуси / І.М. Габа // РайонІнфо. – 2014. – № 1.

10. Бюджет місцевої ради в умовах децентралізації / Центр політичних студій та аналітики. – [Електронний ре- сурс]. – Режим доступу: <http://www.cpsa.org.ua/novyny/byudzhets-mistsevoji-rady-v-umovah-detsentralizatsiji/>.

Владислав Гаурлян, 6 курс, спец. "Фінанси, банківська справа та страхування", д/ф,
Наук. кер. - Рошило В.І.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблемні аспекти та перспективи розвитку страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів в Україні

У статті визначені основні засади формування страхового захисту відповідальності власників наземних транспортних засобів, розкриті особливості механізму його реалізації з урахуванням проблем розвитку страхового ринку та процесів його реформування.

Відповідно до вітчизняного законодавства цивільно-правова відповідальність є способом примусового впливу на порушника громадських прав шляхом застосування санкцій майнового характеру, спрямованих на відновлення майнового стану потерпілого. Даний вид відповідальності настає в результаті порушення майнових і особистих немайнових прав юридичних і фізичних осіб. Страхування відповідальності власників транспортних засобів за шкоду, заподіяну внаслідок експлуатації транспортного засобу, посідає особливе місце серед численних видів страхування відповідальності і є найбільш популярним. Мета цього виду страхування полягає в одночасному виконанні двох основних завдань: забезпеченні потерпілим відшкодування збитків, нанесених власником засобу транспорту під час його експлуатації та охороні економічних інтересів власників автотранспорту. Одним із важливих аспектів даного виду страхування є те, що страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів пов'язаний з найголовнішою цінністю людини - її життя. Саме тому цей вид страхування потребує постійних нововведень [1].

Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, незважаючи на свою сьогодишню актуальність, у вітчизняній фаховій літературі залишається недостатньо висвітленим з боку як економічних, так і правових основ. Віддаючи належне доробку учених у цій сфері, зокрема О. Гаманковій, О. Залєтову, О. Козьменко, Т. Кривошлик, М. Мниху, С. Осадцю, Р. Пікус, В. Плісі, Т. Ротовій, В. Фурману тощо, слід зазначити, що проблеми розвитку страхування цивільної відповідальності автовласників в Україні свого належного наукового вивчення поки що не отримали; пошуки шляхів щодо підвищення його ролі у вирішенні соціально-економічних проблем суспільства продовжують залишатись актуальними.

Забезпечення страхування цивільно-правової відповідальності кожного власника транспортного засобу є обов'язковим для кожної держави-члена ЄС. Україна останньою з європейських країн прийняла відповідний закон, і лише з набуттям ним чинності та після 6 років перехідного членства Україна стала повноправним членом міжнародної системи "Зелена картка", яка є системою соціального захисту потерпілих у ДТП незалежно від країни їх місце проживання та країн реєстрації транспортних засобів [2].

Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у більшості країн світу належить до обов'язкових видів страхування, що зумовлюється кількома обставинами.

По-перше, транспортний засіб є джерелом підвищеної небезпеки. Норми цивільного законодавства більшості країн світу у разі дорожньо-транспортної пригоди саме власника транспортного засобу визнають відповідальним за те, що було завдано шкоди здоров'ю або майну інших (третіх) осіб, окрім випадків, коли така пригода була наслідком непереборної сили або умислу потерпілого. По-друге, такі цивільно-правові відносини стосуються всього суспільства, мають масовий характер, оскільки потенційно учасником дорожньо-транспортної пригоди може бути кожний громадянин.

Законодавство про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів забезпечує конституційні права громадян на захист життя та майнових прав від протиправних або інших дій третіх осіб. Соціальна важливість цього виду страхування підтверджується тим, що на автошляхах світу щорічно гине більш ніж ста тисяч осіб, при цьому на кожного загиблого припадає від чотирьох до десяти травмованих осіб. Статистичні дані показують, що автотранспорт – найбільш небезпечний вид транспорту, ніж авіаційний та залізничний, але він є найбільш зручним та доступним. Автотранспортні засоби не лише завдають шкоди та збитків громадянам, але навіть шкоду навколишньому природному середовищу. Показник тяжкості наслідків автотранспортних аварій, кількість загиблих на сотню потерпілих в Україні становить тринадцять, що в десять разів перевищує показники країн Європи, і що року даний показник збільшується. Окрім того, в нашій країні відбувається понад двісті тисяч автоаварій, які тягнуть за собою матеріальні пошкодження транспортних засобів, дорожніх споруд, будівель тощо, а отже, величезні матеріальні та моральні збитки. Через суди проходять цивільні та кримінальні справи десятків тисяч громадян, протягом багатьох років винуватці аварій виплачують компенсації потерпілим, значно погіршується матеріальний стан сімей обох сторін. Також варто звернути увагу понад дві тисячі дорожньо-транспортних пригод відбуваються з вини водіїв невістановленого транспортного засобу, що піднімає питання створення особливої системи соціального захисту постраждалих [4, с.42].

Отже, страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів проводять в інтересах всього населення країни, тому що кожна людина може потрапити в ДТП й виявитися в числі потерпілих, а із збільшенням парку автомобілів ймовірність потрапити в автодорожню подію зростає.

Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів є соціально важливою сферою для держави й через те, що зі щорічним збільшенням кількості транспортних засобів відбувається зростання кількості ДТП і потерпілих у них. Матеріальні вимоги до власника транспортного засобу, що заподіяв шкоду, можуть бути значними, а матеріальне становище винуватця шкоди не завжди дозволяє відшкодувати заподіяні збитки в повному обсязі. Звідси – потерпілий не завжди одержує повне відшкодування заподіяної йому шкоди,

а винуватець виявляється в скрутному матеріальному становищі при виплаті матеріального відшкодування. Сутність обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (далі ОСВВНТЗ) полягає, у тому, що держава надає гарантію одержання відшкодування збитків, нанесених життю, здоров'ю або майну як потенційним постраждалим особам у ДТП, так і автовласникові у випадку, якщо він виявиться в ДТП потерпілою стороною, а також гарантію зняття з автовласника визначеної фінансової відповідальності, якщо він буде винуватцем страхового випадку. Отже, ОСВВНТЗ балансує різноспрямовані інтереси всіх учасників дорожнього руху і сприяє вирівнюванню відповідальності всіх автовласників [4, с. 44].

Отже, роль страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів у регулюванні соціальної сфери має ряд переваг над бюджетними соціальними програмами. Так, досягається суто цільове використання коштів страхового фонду, відсутня проблема поглиблення бюджетного дефіциту, а отже, прискорення інфляційних процесів, від яких у першу чергу страждають найменш захищені категорії громадян. Крім того, страхування відповідальності гарантує індивідуальну, адресну соціальну підтримку кожному громадянину, і за його бажанням відповідно до матеріальних можливостей обов'язкове страхування може бути доповнене добровільним.

Оперуючись на теоретичний та практичний досвід науковців можна вважати, що страхування відповідальності як складова фінансово-кредитної системи певною мірою може використовуватися як регулятор соціально-економічних відносин. Дане твердження підтримували у своїх працях як українські В. Базилевич, А. Самойловський, так і російські вчені Є. Коломін, М. Жилкіна.

Однак слід зазначити, що в Україні такі можливості страхування тривалий час були обмежені відносно низьким розміром частки ВВП, що перерозподіляється через страховий ринок порівняно з бюджетом чи кредитною системою. Останнім часом намітилася тенденція зміни ситуації. Тому в системі регульованих ринкових відносин страхування повинно посісти своє місце серед непрямих економічних регуляторів [5, с. 22].

Страхування відповідальності може використовуватися як антициклічний (антикризовий) регулятор, воно забезпечує безперервність виробництва і споживання, а також стабільність функціонування фінансово-кредитної системи. Крім того, страхові компанії забезпечують економіку інвестиційними ресурсами, що сприяє економічному зростанню.

Через страхування відповідальності здійснюється регіональний перерозподіл ресурсів, що відповідає ознаці страхування – територіальній розкладці збитку. Страхування саме, без участі держави, частково здійснює перерозподіл ресурсів благополучних регіонів на користь неблагополучних, потерпілих від різних нещасть і катастроф [7, с. 47].

Дуже важливо й те, що розвиток ринку ОСВВНТЗ сприяє зменшенню безробіття шляхом збільшення агентських мереж, прийняття на роботу нових страхових агентів, що є немаловажним і сприяє ослабленню соціальної напруженості в країні. Отже, Страхова галузь може використовуватися державою у справі регулювання зайнятості населення та боротьби з безробіттям. Страховики можуть не тільки відшкодовувати збитки, обумовлені втратою робочого місця, а й виступати як роботодавці.

Регулюючи за допомогою страхування відповідальності добробут громадян, держава забезпечує збереження визначеного рівня споживчого попиту. А як відомо, попит населення є одним з основних факторів розвитку ринкової економіки [5, с. 24].

Обов'язкове страхування відповідальності автовласників захищає інтереси потерпілих у результаті ДТП. Проте оскільки умови страхування, ліміти відповідальності, франшизи, а головне – тарифні ставки встановлюються централізовано, за участю держави, у особі відповідних органів, то з'являється можливість побічно впливати на інші сфери економічного життя. Наприклад, практично у всіх країнах для власників старих машин діють підвищені тарифи. З одного боку, це об'єктивно необхідно, тому що ризик їх потрапляння у ДТП є трохи вищим. Але головне – такий підхід стимулює придбання нових автомобілів і відмову від експлуатації старих. Тим самим, санкціонуючи підвищення тарифів для старих автомобілів (у тому числі іноді дещо більше, ніж того вимагає реальна статистика ризиків), держава непрямо збільшує збут автомобілів і стимулює розвиток вітчизняного автомобілебудування (проте приймаються подібні рішення не без участі великих автомобільних концернів). Не кажучи вже про стимулювання тим самим безпеки дорожнього руху (кожен безаварійний водій має значні знижки), екологічної безпеки й ін.

Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є також поштовхом до розвитку страхового ринку країни в цілому. Ця теза ґрунтується на світовій практиці. Так, наприклад, в Італії страховий ринок у його сучасному вигляді почав формуватися саме після введення ОСВВНТЗ, що спровокувало бурхливе зростання галузі. Компанії, що набули досвіду й фінансової міцності, завдяки проведенню обов'язкового страхування, стали активно розширювати перелік пропонованих послуг із добровільних видів страхування, і багато хто з них дотепер є лідерами італійського ринку. Вид обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів є потужним інвестиційним ресурсом. Сьогодні значна частка зібраних премій страхових компаній згідно з існуючим законодавством інвестуються в економіку України, що надає істотну підтримку національній економіці в подоланні інвестиційної кризи [6, с. 27].

Слід наголосити, що інвестиційна діяльність страховиків посідає важливе місце в регулюванні відносин кредитно грошової сфери. Особливу регулюючу роль відіграє довгострокове страхування відповідальності. Цей вид використовується державою для непрямого регулювання грошової маси і боротьби з інфляцією поряд з іншими кредитно-грошовими регуляторами. Не випадково у західній практиці таке страхування проводиться в межах державних програм розвитку довгострокового накопичувального страхування, що спеціально розробляються державою з метою залучення коштів населення для наступного їх вкладення в розвиток

економіки. Держава надає страхувальникам ряд податкових пільг, що стимулюють укладення договорів.

Для сьогоденного етапу розвитку обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів державне регулювання ОСЦПВВНТЗ має важливе значення, тому що забезпечує його стабільне функціонування з урахуванням значущості в процесі суспільного відтворення.

Однак на сьогодні на сформованому українському ринку автоцивільної відповідальності на фоні певних локальних успіхів учасників ринку в пристосуванні до несприятливого макроекономічного середовища залишаються невирішеними та навіть поглиблюються певні проблеми, які підривають соціальну значущість окресленого виду страхування. Саме тому вияв і своєчасне усунення перешкод в ефективному розвитку ОСЦПВВНТЗ є нагальною проблемою і потребує застосування рішучих кроків як з боку самих учасників ринку, так і держави. Серед основних проблем, які гальмують подальший розвиток цього соціально важливого виду страхування, варто виокремити терміни виплати страхового відшкодування, адже саме цей показник разом із якістю врегулювання свідчить про реальність страхового захисту і є найважливішим для потерпілих осіб. Проте лише біля 37 % вимог врегулюються терміном до 90 днів, що й відповідає чинному законодавству, 27 % – від 90 до 150 днів, а 36 % – від 150 днів і більше [3, с.188]. Причиною такої ситуації є насамперед недосконалість усталеної (судової) процедури врегулювання й недобросовісної діяльності самих страхових компаній, котрі зволікають із виплатою. На ринку простежується тенденція ведення агресивної політики захоплення ринку за рахунок проявів недобросовісної конкуренції, вираженої у застосуванні демпінгових страхових премій, у незабезпеченому підвищенні лімітів відповідальності, порушенні пропорцій у структурі страхової премії у зв'язку з виплатою надмірних агентських комісійних винагород страховим посередникам [3, с.188], що служить інструментом переманювання страхових агентів і спричинює руйнацію фінансових основ здійснення такого страхування. Усі ці чинники вплинули на погіршення фінансового стану низки компаній, що й спричинило резонансні банкрутства деяких із них.

На сьогодні нарізла необхідність запровадження системних змін на ринку обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності, адже удосконалення засад цього виду страхування сприятиме підвищенню його соціально-економічного значення та довіри громадян України до страховиків загалом й стане стимулюючим фактором зростання попиту на інші види страхових послуг. Саме тому необхідним є запровадження рішучих дій з боку регулятора для використання усіх важелів впливу на недобросовісних страховиків, які дискредитують інститут страхування як негативного способу зменшення ризиків при ДТП.

Першочерговими кроками, спрямованими на удосконалення провадження ОСЦПВВНТЗ, повинні стати [3, с.192]:

- підвищення якості та зменшення строків страхових виплат. З цією метою законодавчо встановити місячний термін розгляду справ за претензіями за договорами ОСЦПВВНТЗ;
- функціонування механізмів протидії недобросовісній конкуренції, а саме ціновому демпінгу, та використання необґрунтованих агентських комісій;
- приведення у відповідність розмірів комісійної винагороди (до 10-15%); застосування заходів впливу до компаній, які вдаються до використання демпінгових тарифів;
- удосконалення страхового моніторингу та системного аналізу активів страховиків - членів МТСБУ;
- запровадження ефективного функціонування єдиного реєстру страхових агентів, котрі здійснюють посередництво на ринку;
- посилення ефективності застосування європротоколу;
- створення та впровадження інформаційної системи «Електронний поліс», яка дозволить: - забезпечити оперативне внесення повної достовірної інформації про укладені договори страхування; - здійснювати контроль за наявністю чинного полісу для будь-якого транспортного засобу, зареєстрованого в Україні; - унеможливити виготовлення та використання фальшивих полісів та протидіяти страховому шахрайству.

Таким чином, наявність ефективної системи державного регулювання страхової справи є необхідною умовою використання страхування відповідальності як економічного регулятора. Крім того, необхідність державного регулювання страхування пов'язана з тим, що страхування відповідальності є суспільно необхідним елементом національного господарства, а інтереси суспільства в цілому завжди представляє держава. Вона ж повинна стежити за тим, щоб комерційна сторона страхової діяльності, що має за мету одержання прибутку страховою компанією, не суперечила здійсненню власне страхового захисту.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.
2. Закон України " Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" від 01.07.2004 № 1961-IV [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>.
3. Білик І.В. Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: особливості розвитку та напрямки модернізації в Україні // Інноваційна економіка. – Інноваційна економіка. – 2013. – № 11. – С.188 - 193.
4. Базилевич В. Д. Сучасна парадигма страхування: сутність і протиріччя // Фінанси України. – 2007. – № 9. – с.41-45.
5. Вовчак О. Д. Страховий ринок та проблеми його розвитку в економічній системі України // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 8. – с.22-24.
6. Поплавська Є. М. Проблеми впровадження обов'язкової цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – с.27-29.
7. Редько О. В. Страхування автовідповідальності: актуальні питання // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 10. – с.47. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua/ukr/guide/view/381/25>.

Сільський бюджет та його роль в соціально-економічному розвитку території

Дана стаття висвітлює питання доходів сільських, селищних та міських територіальних громад та їх вплив на соціально-економічний розвиток території в порівнянні з доходами об'єднаних територіальних громад.

Сільський бюджет виступає важливим аспектом розвитку не тільки регіону, а й країни в цілому. Для ефективного розвитку економіки України необхідним чинником виступає в першу чергу соціально – економічний розвиток села.

Метою даної роботи є дослідження особливостей функціонування сільських бюджетів України та визначення їх ролі в соціально-економічному розвитку території.

Даною проблематикою займалися такі науковці, як Власюк Н. І., Мединська Т. В., Мельник М. І., Омелянович Л. О., Левченко В. С., Хістева О. В., Фірсов Д. В., Слобожан О., Тулуш Л.Д. та інші.

Бюджет села – це не тільки фінансовий план, у якому особлива увага приділяється механізмам платежів, обліку й звітності, він одне з основних знарядь економічної стабілізації та економічного зростання території. Саме з цим пов'язана необхідність проведення комплексу заходів щодо забезпечення повного і своєчасного надходження до бюджету доходів і здійснення витрат, постійного аналізу доходів і витрат бюджету в плані їх впливу на економічний стан села [2]

Для стабільного та ефективного соціально – економічного розвитку села необхідні постійні та стабільні доходи, які забезпечать належний рівень життя населення та відповідний ріст економіки в даному регіоні. До основних джерел надходжень коштів у бюджетах сіл, селищ та міст районного значення відносяться:

- 100% - місцевий акциз (5% вартості підакцизних товарів) ;
- 25% - екологічний податок ;
- 60% - кошти відвідшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва ;
- 50% - грошові стягнення за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності ;
- 100% - податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності ;
- 100% - податок на майно ;
- 100% - рентна плата за надра, корисні копалини, лісові ресурси ;
- 100% - єдиний податок ;
- 100% - збір за місця для паркування транспортних засобів ;
- 100% - туристичний збір ;
- 100% - плата за адміністративні послуги, адміністративні штрафи, державне мито;
- 100% - власні надходження бюджетних установ, що утримуються за рахунок відповідного місцевого бюджету ;
- 10% - вартості питної води суб'єктами підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію питної води через системи централізованого водопостачання з відхиленням від відповідних стандартів [4].

Стримуючим фактором соціально-економічного розвитку регіону виступає обмеженість бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування, необхідних для забезпечення відповідного виконання видаткових потреб та ефективного надання суспільних послуг населенню сільських, селищних та міських територіальних громад. У зв'язку з цим в Україні проходить процес децентралізації. В рамках її реалізації прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» і у 2015 році стартував процес об'єднання територіальних громад та створення спроможних об'єднаних громад. Суть фінансової децентралізації бюджетів сільських рад полягає в тому, що для розвитку сільських територій запропоновано об'єднання сіл в громади, яким державою надані додаткові повноваження і які повинні бути підкріплені фінансовою базою місцевих бюджетів і підтримкою з боку держави у вигляді трансфертів. Вирішення законодавчих, організаційних та соціальних потреб дасть змогу бюджетам сільських рад та об'єднаним громадам мати достатній обсяг коштів на виконання не тільки делегованих повноважень, а й розвитку території, та можливості сільських жителів отримувати якісні суспільні послуги та належний рівень життя. У березні 2017 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей добровільного об'єднання територіальних громад, розташованих на територіях суміжних районів» (№5520), положення якого можуть простимулювати ОТГ до об'єднання. Законом передбачена можливість створення ОТГ, суб'єктом утворення яких є, зокрема, територіальні громади міст обласного значення без зміни меж відповідних районів, а також визначення чіткої послідовності дій в процесі призначення перших місцевих виборів у територіальних громадах, утворених в результаті об'єднання територіальних громад різних районів, та зміни меж таких районів [7].

Бюджети об'єднаних територіальних громад отримують значні фінансові ресурси. Основні з них:

- 60 % податку на доходи фізичних осіб,
- 25 % екологічного податку,
- 5 % акцизного податку з реалізації підакцизних товарів (тютюн, алкоголь, пальне на АЗС), 100 % єдиного податку,
- 100 % податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності,
- 100 % податку на майно (нерухомість, земля, транспорт) [10].

Такий обсяг надходжень значно підвищить фінансову спроможність території та дасть поштовх громаді до стабільності, а в майбутньому і до значного економічного зростання. Головним бюджетоутворюючим податком об'єднаної територіальної громади є податок на доходи фізичних осіб

Крім того, бюджети об'єднаних територіальних громади мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, що передбачають отримання з державного бюджету наступних видів трансфертів: базова дотація (для горизонтального вирівнювання податкоспроможних територій); субвенція на здійснення державних програм соціального захисту; додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг встановлених державою; освітня субвенція; медична субвенція; субвенція на формування інфраструктури згідно з планом економічного розвитку території громади.

Загальний обсяг зазначених субвенцій визначається законом про Державний бюджет України на відповідний рік і розподіляється між бюджетами територіальних громад пропорційно до площі об'єднаної громади та кількості населення у такій територіальній громаді з рівною вагою цих факторів.

Отже, перед об'єднаними територіальними громадами поставатиме проблема залежності від централізованих фінансових ресурсів, необхідності вибору, розробки та вдосконалення нових механізмів та комплексної системи різнопланових фінансових інструментів, здатних забезпечити додатковий притік ресурсів у територіальні громади з різних джерел для подальшого їх спрямування на соціально-економічний розвиток.

Важливим фактором розвитку території виступають інвестиції, які б могли значно підсилити як дохідну частину бюджету, так і розвиток регіону в цілому, проте в сучасних реаліях найчастіше сільський бюджет обмежується надходженнями за рахунок державних дотацій, а більшість видатків спрямована на покриття поточних потреб, таких як зарплата та комунальні послуги. Через це ми можемо спостерігати занепад інфраструктури, фізичне зношення об'єктів соціальної сфери багатьох невеликих міст, сіл і селищ. Сільські та селищні бюджети регіону фінансують досить вузьке коло видатків, при цьому основними донорами фінансування потреб територіальних громад, що входять до складу районів, виступають районні бюджети.

Для забезпечення соціально-економічного розвитку території необхідно провести удосконалення функціонування бюджетів місцевого самоврядування на рівні міст, сіл і селищ. Для цього слід в першу чергу створювати сприятливий клімат для залучення інвестицій, що сформують підґрунтя для розвитку існуючих підприємств, створенню нових, збільшенню робочих місць тощо.

Таким чином, реформа децентралізації повинна стати єдиним правильним рішенням для підвищення рівня економіки і життя населення. Оскільки укрупнення сільських бюджетів за рахунок їх об'єднання в громади значно збільшить можливості як для фінансування, так і розширить повноваження територій у своїх видатках на розвиток та економічне зростання.

Список використаних джерел:

1. Аналіз фінансових наслідків адміністративно-територіальної реформи // Проект SuFTAR. Системне управління фінансування адміністративно-територіальної реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fisco-id.com/download.php?m=an&l=ua&id=69>.
2. Данилишин Б.М. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? / Б.М. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kontrakty.ua/article/82116>.
3. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
4. Бюджетний кодекс України із змінами, внесеними згідно із Законами від 12.04.2017р.
5. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
6. Пояснювальна записка до проекту ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей добровільного об'єднання територіальних громад, розташованих на територіях суміжних районів». – від 09.12.2016 р. – №5520. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60681
7. Проект Закону України "Про Державний бюджет України на 2017 рік". – Додаток 7. [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60032
8. Слобожан О. Зміни до бюджетного та податкового законодавства щодо бюджетної децентралізації / О. Слобожан //Ініціатива захисту прав та представлення інтересів місцевого самоврядування в Україні (проект діалог) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://auc.org.ua>.
9. Тулуш Л.Д. Дохідна база сільських бюджетів в умовах фіскальної децентралізації в Україні / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 39–50.
10. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації [Електронний ресурс] / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 6. – С. 41–51.

Руслана Гиршкан, Ірина Бойчук, 3 курс спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф
Наук. кер. – Каспрук А. Ю.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості та проблеми ринку перестрахування в Україні

У статті висвітлені сутність і функції перестрахування, охарактеризований сучасний стан ринку перестрахування в Україні, розглянуто основні проблеми вітчизняного перестрахування та запропоновані можливі шляхи їх вирішення.

Сьогодні на страховому ринку України значення перестрахування складно переоцінити. У процесі ринкових трансформацій страхові компанії особливо потребують фінансової підтримки і залучення додаткового капіталу за допомогою застосування перестрахових операцій. Однак український ринок перестрахування не відповідає рівню страхових ринків розвинутих країн світу і постійно зіштовхується з багатьма проблемами. Тому дослідження ринку перестрахування України, а також пошук шляхів вирішення проблем вітчизняного перестрахового ринку є важливим і актуальним для забезпечення економічної стабільності як страхового ринку зокрема, так і суспільства в цілому.

Метою дослідження є висвітлення особливостей та сучасного стану ринку перестрахування в Україні та визначення головних проблем, які гальмують його розвиток.

Виходячи з поставленої мети, ставляться наступні дослідницькі завдання: висвітлити сутність і функції перестрахування; охарактеризувати сучасний стан ринку перестрахування в Україні; запропонувати можливі шляхи вирішення проблем вітчизняного ринку перестрахування.

Перш за все, потрібно відзначити, що розвиток страхового ринку України дуже тісно пов'язаний із процесом перестрахування.

Зазначимо, що перестрахування можна розглядати як у вузькому значенні – страхування одним страховиком іншого, так і у широкому – система економічних відносин, у процесі яких страховик, приймаючи на страхування ризику, визначену частину відповідальності за ними передає іншим страховикам – резидентам або нерезидентам, які мають статус страховика або перестраховика, згідно із законодавством країни, в якій вони зареєстровані [2, с. 515].

Отже, перестрахування – це гарантія страховика перед страхувальниками, так як він (страховик), передаючи певну частину ризику іншому страховику, забезпечує відшкодування страхувальнику у разі настання страхового випадку.

Щодо видів перестрахування, то воно може бути пропорційним і непропорційним.

Пропорційне перестрахування поділяється на:

- квотне – розподіл усіх ризиків, премій, збитків пропорційно відповідно до визначених сторонами часток;
- ексцедент сум – пропорційний розподіл тільки тих ризиків, страхові суми за якими перевищують певну межу, яка є власним утриманням перестрахувальника.

До непропорційного перестрахування відносять:

- ексцедент збитку – відшкодування збитку перестраховиком відбувається тільки в разі перевищення розміру збитку межі власного перестрахувальника;
- ексцедент збитковості – відшкодування збитку перестраховиком відбувається тільки в разі досягнення перестрахувальником певного рівня збитковості.

Варто відзначити, що перестрахування забезпечує наступне:

- створення максимального портфеля ризиків, його збалансованість;
- додаткові можливості щодо інвестування страхових резервів;
- рентабельність діяльності страхової компанії.

Основна функція перестрахування – гарантування виплат за великими збитками та підтримка стабільності фінансового стану страхових компаній.

Застосовуючи перестрахування, страхові компанії:

- зменшують розмір технічного ризику, тобто ймовірність відхилення фактичного рівня сукупних страхових виплат від рівня, що прогнозується страховиком (недостатність коштів страховика для виконання зобов'язань за договорами страхування);
- беруть на себе частину ризиків перестрахувальника, зменшуючи його відповідальність і тим самим перетворюючи непередбачені, змінні витрати в постійні;
- збільшують можливості щодо прийняття ризиків на страхування;
- аналізують міжнародний досвід, що є корисним для страховиків при оцінці розвитку ринку [3, с. 76–77].

В Україні, в основному, перестраховується майно, ризики нещасних випадків та фінансові ризики. Загальна кількість страхових компаній в Україні на 30.06.2017 р. склала 300, в тому числі 36 компаній із страхування життя і 264 компанії ризикового страхування [7]. Важливо відзначити, що на українському ринку перестрахування переважно функціонують універсальні перестрахові компанії, які здійснюють операції як страхування, так і перестрахування. Це пов'язано з відсутністю ліцензування перестрахової діяльності і, як наслідок, необов'язковістю створення професійних перестрахових компаній.

Крім того, український ринок перестрахування значно залежить від обсягу відповідальності за ризиками. У сучасних умовах недостатній рівень капіталу та фінансових ресурсів призводить до діяльності вітчизняних перестраховиків у ролі посередників, які передають ризики в ретроцесію суб'єктам закордонних ринків перестрахування.

В цілому, у сучасних умовах український ринок перестрахування знаходиться на початковому етапі розвитку. Особливо гостро постають проблеми ефективного регулювання і правового забезпечення діяльності учасників ринку, якості та різновидів пропонованих перестрахових послуг, низької капіталізації і місткості та проблем інфраструктурного характеру.

Варто додати, що, на жаль, в Україні поки що не сформована необхідна законодавча база, яка б регулювала перестрахування. У статті 11 Закону України «Про страхування» є лише одне визначення перестрахування, яке є неповним і яке не враховує відносин вторинного перерозподілу ризиків. В Україні також законодавчо не визначений статус професійної перестрахувальної компанії, який дозволив би затвердити на ринку єдині принципи і стандарти перестрахування [4, с. 561].

Загалом, недостатній розвиток перестрахування спричинений наступними тенденціями:

- слабка капіталізація страхового ринку;
- відсутність надійних інвестиційних інструментів;
- наявність недосконалого нормативно-правового поля для діяльності перестраховиків.

На українському ринку перестрахування існує достатньо жорстка конкуренція в тому числі і з боку більш потужних західних гравців, присутність яких з кожним роком збільшується. У той же час, попит, що складається на перестрахові послуги, на ринках, що розвиваються, як і раніше високий, і доступ до цього бізнесу відносно простий через постійно зростаючий вплив міжнародних перестрахових брокерів. У той же час слід зауважити, що доступність ризиків часто обернено пропорційна їх якості.

Можна стверджувати, що в Україні механізм перестрахування використовується майже всіма страховими компаніями, але його застосування з метою ефективного управління фінансовою стійкістю здійснюється обмеженою кількістю страховиків. Це обумовлено не тільки стратегічними напрямками відносно інструментів забезпечення фінансової стабільності страховиків, а, безперечно, і слабким розвитком вітчизняного ринку

перестраховування.

Зростаючий попит на страхові послуги змушує вітчизняних перестраховиків розвивати свою діяльність у конкурентному середовищі шляхом підвищення якості страхових продуктів, розширення їх асортименту, зміцнення власної капітальної бази, поліпшення програм перестраховування, вдосконалення процедур і методів управління компанією. Всі ці заходи забезпечують досягнення головної мети існування будь-якої страхової компанії – своєчасного виконання в повному обсязі своїх фінансових зобов'язань перед страхувальником щодо сплати страхового відшкодування в разі настання події, яка передбачена договором страхування. Процес розвитку національного ринку перестраховування безпосередньо залежить від розвитку загальної системи страхових відносин.

На нашу думку, для зміцнення конкурентних позицій вітчизняних перестраховиків потрібно вирішити такі завдання:

- розширити ринок перестраховування за рахунок упровадження нового страхового продукту;
- переглянути існуючий норматив ліміту власного утримання страховика;
- удосконалити режим оподаткування страхової та перестраховальної діяльності.

Задля вирішення основних проблем ринку перестраховування в Україні необхідно:

- створити професійні перестрахові компанії, які будуть володіти значними обсягами ліквідних активів;
- забезпечити вихід українських страхових компаній на страхові ринки країн, що розвиваються;
- зберігати високий рівень фінансової стійкості та платоспроможності страхових компаній;
- налагодити вигідну співпрацю між всіма учасниками перестрахових операцій;
- удосконалити вітчизняну законодавчу базу, особливу в пункті щодо визначення перестраховування як виду діяльності;

- постійно підвищувати рівень професіоналізму та якості страхових послуг;
- забезпечити контроль ліцензування перестрахових операцій.

Шляхами вдосконалення перестрахового ринку в Україні можуть бути зміни в страховому законодавстві, вдосконалення наявних нормативно-правових актів, а також забезпечення таких умов для страховиків, за яких частка страхових платежів, яка належить перестраховику-нерезиденту, здебільшого буде припадати на Україну, а не на інші країни. Якщо цього не зробити, то буде значний відтік капіталу за кордон, що є негативним явищем для вітчизняної економіки.

Вітчизняний перестраховий ринок має потенціал стати конкурентоспроможним, але для цього необхідним є:

- нарощення статутного капіталу й іншого власного капіталу страхових і перестрахових компаній;
- розширення партнерської бази серед страхових і брокерських компаній різної спеціалізації;
- розширення географії роботи, проникнення на ринки країн Східної Європи;
- інтеграція у світовий перестраховий ринок та ін.

Підсумувавши вищесказане, приходимо до наступного висновку: перестраховування є особливим видом діяльності, при якому страховик передає частину відповідальності за застрахованими ризиками іншим страховим або перестраховим компаніям з метою оптимізації страхового портфеля та забезпечення фінансової стійкості.

Можна стверджувати, що сьогодні вітчизняний страховий ринок має високі продуктивні можливості, але водночас не може задовольнити попит населення у тих страхових послугах, які знаходяться у пріоритеті людей. На українському ринку страхування існують значні проблеми, які не можуть в повному обсязі розкрити страховий потенціал. Зокрема, це такі проблеми як: недосконале законодавство, система державного контролю за фінансовою надійністю страхових організацій, а також нераціональне використання інвестиційних ресурсів.

Загалом в Україні є можливість у подальшому розвивати перестрахову діяльність, розширювати її різні види та напрями, зважаючи на ріст обсягів перестраховування, використовуючи для цього закордонний досвід та адаптуючи його до вітчизняних умов і потреб.

Список використаних джерел:

1. Галушак В.В. Перестраховування як необхідна умова забезпечення фінансової стійкості та нормальної діяльності страховика / В.В. Галушак // Економіка і суспільство / Мукачівський державний університет. – 2016. – №2. – С. 513-517.
2. Дігтяренко С.М. Тенденції розвитку перестраховування в Україні / С.М. Дігтяренко // Інвестиції: практика та досвід / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2016. – №6. – С. 76-80.
3. Лойко Н.В. Перестраховування в Україні і світі: проблеми і перспективи розвитку / Н.В. Лойко // 69-та студентська науково-технічна конференція. Секція «Економіка і менеджмент»: збірник тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2011. – С. 561-564.
4. Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс] // Фориншурер страхование. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife>.

Руслана Гиршкан, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф.

Наук. кер. – Ватаманюк О.С.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблематика формування похідних фінансових інструментів іпотечного ринку

У статті проаналізовано моделі іпотечного кредитування, які набули найбільшого поширення в світі. Визначена проблематика формування похідних фінансових інструментів іпотечного ринку.

Важливе місце серед фінансових механізмів стимулювання та забезпечення стійкого розвитку економіки займає іпотечний кредит та іпотечні цінні папери. Завдяки його механізму стимулювання інвестиційної активності в країні можна досягти значного соціально-економічного ефекту: забезпечити стабільні доходи сектору фінансових корпорацій, вирішити ряд соціальних проблем, підтримати збалансований розвиток регіонів тощо. Дану проблему досліджували такі вчені, як Роджер Лерой Міллер, Річард Л. Петерсон, Р. Страйк, Б. Батлер, Фрідман Дж., Хадсон-Вільсон С., Стейнметц Т., Уїтт Ф., Бернар І. і деяких інших.

Метою статті є узагальнення сутності та структури іпотечного ринку.

Іпотечний ринок являє собою систему організованих на основі певних принципів та правових норм економічних відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю. Основними сегментами іпотечного ринку є первинний та вторинний ринки. Первинний сегмент іпотечного ринку охоплює економічні відносини, що виникають у процесі купівлі-продажу іпотечних заставних банками. Вторинний ринок є тією часткою іпотечного ринку, яка охоплює економічні відносини між кредиторами, посередниками та інвесторами, що виникають у ході купівлі-продажу похідних фінансових інструментів. [2, с. 46]

Інструментом однорівневого вторинного іпотечного ринку є іпотечні облигації, які являють собою фінансові інструменти, забезпечені відповідним пакетом заставних і є свідченням гарантованих вимог до іпотечного кредитора. Дворівневий вторинний ринок являє собою модель, за якою первинний кредитор може рефінансувати видані кредити шляхом продажу їх інвестору або спеціалізованому інституту вторинного ринку, а також за допомогою випуску цінних паперів, забезпечених зібраними в пулі іпотечними кредитами. Перший рівень дворівневої моделі являють банки та небанківські установи, які видають іпотечні кредити. Другий рівень представлений спеціалізованими іпотечними установами, яким банки продають пули заставних.

Розмаїття іпотечних фінансових інструментів на фондовому ринку держави у більшості випадків зумовлено рівнем розвитку іпотечної системи, а також досконалістю правової бази по іпотечному ринку. Даний клас фінансових інструментів є одним з найбільш широко використовуваних у світі, оскільки надає значні переваги інвесторам. Значення іпотечних фінансових інструментів для розвитку економіки є багатограним: по-перше, вони забезпечують ефективний механізм рефінансування для фінансових установ; по-друге, вони слугують важливими інструментами хеджування для компаній; по-третє, вони являють собою фінансові інструменти, надзвичайно привабливі для інвесторів розмаїттям умов. Усі перелічені характеристики іпотечних фінансових інструментів не притаманні жодному іншому класу даних фінансових інструментів, тому необхідність використання їх на ринку є економічно обґрунтованим. Дані інструменти мають особливе значення для країн з перехідною економікою, оскільки завдяки ним, рефінансування виданих комерційними банками позик стає більш ефективним. Однак, формування ринку іпотечних фінансових інструментів ускладнюється необхідністю попереднього створення ринку базових іпотечних облигацій.

Незважаючи на те, що формування ринку іпотечних фінансових інструментів є у певному сенсі складнішим, ніж формування ринків інших деривативів, в основі яких лежать інші види активів, на даний момент цей напрямок є найбільш перспективним для країн з перехідною економікою. У той час, як дані держави здійснюють формування основ ринку іпотечних облигацій, доцільним для них є одночасне створення ринку іпотечних фінансових інструментів з метою забезпечення інтересів інвесторів в інструментах з різними термінами погашення, процентними ставками, умовами платежів тощо.

Отже, базовим інструментом дворівневої моделі вторинного іпотечного ринку є іпотечний цінний папір. Іпотечні цінні папери розрізняються в залежності від характеристик позик, що лежать в їх основі, тому доцільно розглянути головні види іпотечних кредитів, які можуть отримати позичальники у розвинutih країнах.

Аналіз інструментів іпотечного кредитування доводить, що одним з найважливіших інструментів іпотечного ринку є іпотека з фіксованою ставкою. Іпотека з плаваючою процентною ставкою була запропонована на ринок з метою захисту кредиторів від інфляційного ризику, під який підпадають кредитори, що видають позички з фіксованою ставкою. У якості альтернативи іпотеці з плаваючою процентною ставкою кредитори використовують також різні типи заставних з достроковим погашенням, іпотеку з диференційованими платежами, іпотечний кредит, платежі по якому зростають на протязі певного періоду часу, зворотну рентну іпотеку. Другі заставні або „молодші” заставні являють собою позики, забезпечені правом накладання арешту на майно, яке уже закладене [5, с. 3].

Таким чином, у світі існує широкий спектр видів іпотечних позик, які можуть отримати позичальники у фінансових установах. Іпотечні цінні папери утворюються, коли фінансові інститути вирішують продати частину їх іпотечного портфеля інвесторам. Продані іпотеки разом поєднуються у пули, і інвестори можуть отримати частку у пулі шляхом купівлі цінних паперів, які мають назву іпотечних цінних паперів.

Дослідження основних особливостей іпотечних цінних паперів доводить, що існує принципова відмінність між іпотечними цінними паперами та звичайним фінансовим інструментом з постійним доходом. Ця відмінність полягає у тому, що іпотечні позики у пулі мають привілеї щодо попереднього погашення позики. Попереднє погашення іпотечних позик може відбутися через низку причин. Наприклад, падають процентні ставки і власник будинку вважає за необхідне провести рефінансування за нижчою процентною ставкою, або виникає ситуація, коли будинок продається [6, с. 33].

Вторинні цінні папери, випущені на базі пулу іпотек, користуються широким попитом в інвесторів, оскільки, на відміну від заставних, які утворюють цей пул, вони мають стандартний номінал, і якщо гарант пулу добре відомий, можуть бути легко продані на вторинному ринку. Федеральна корпорація іпотечного кредитування житлового будівництва США («Фредді Мек») купує іпотеки на первинному ринку за власний рахунок та випускає вторинні цінні папери на базі пулу іпотек, які носять назву сертифікатів участі і гарантованих закладних сертифікатів. Іпотечні цінні папери Федеральної національної іпотечної асоціації («Фенні Мей») утворюються на базі пулу як звичайних іпотек, так і іпотек, застрахованих на федеральному рівні [9].

Таким чином, у результаті проведеного дослідження було встановлено, що структуровані фінансові інструменти утворюються шляхом поєднання двох видів цінних паперів: стандартного цінного паперу та позабіржового деривативу. Іпотечні цінні папери є похідними фінансовими інструментами іпотечного ринку та виступають у ролі базового активу для утворення іпотечних деривативів. Іпотечні деривативи утворюються в дворівневій моделі вторинного іпотечного ринку. Вони виникають у результаті перетворення іпотечних цінних

паперів фінансовими інженерами відповідно до інтересів інвесторів. Основні етапи перетворення заставних на іпотечні деривативи включають отримання кредитором заставної; формування пулу іпотек; випуск іпотечних цінних паперів спеціалізованою фінансовою установою; інжиніринг іпотечних деривативів. Значення іпотечних деривативів є дуже важливим, оскільки вони мають можливість задовольнити потреби тих інвесторів, які шукають більш вигідних умов інвестування, ніж ті, що пропонуються базовими іпотечними інструментами.

Світова практика свідчить про суттєві відмінності у національних системах іпотечного кредитування: у правовому забезпеченні, у інституціональному складі учасників, у механізмі фінансування і рефінансування іпотечних операцій, у технологіях надання, обслуговування і погашення позичок, в ступені участі держави в іпотечному кредитуванні. Це обумовлено тим, що системи іпотечного кредитування в різних країнах створювались в конкретних історичних умовах, і на процес їхньої еволюції значно впливають політичні, соціально-економічні і національні фактори.

Для безперервного обслуговування платежів за цінними паперами, що забезпечені іпотечними кредитами, у світовій практиці передбачається створення спеціальної структури для здійснення операцій з придбання іпотечних кредитів і емісія на їх основі цінних паперів. У США об'єм іпотечних цінних паперів в обігу, емітованих за допомогою спеціалізованих інститутів, складає більше 2 трлн. доларів США.

Механізм рефінансування шляхом емісії іпотечних цінних паперів, які мають колективну гарантію (забезпечені пулом заставних) вперше було використано в США, де і є домінуючим на сьогодні. На першому етапі сек'юритизації іпотечні банки створюють спеціальну керуючу компанію і розміщують в ній іпотечні заставні. Ціль керуючої компанії - продати згруповані в ній іпотечні заставні, випустивши на їхній основі цінні папери. Існування такої ланки в сек'юритизації пов'язане з можливістю відділення іпотечних активів від майна банку-ініціатора, і належних платежів за кредитами. Завершальною дією першого етапу є прийняття керуючою компанією на свій баланс іпотечних заставних.

На другому етапі сек'юритизації керуюча компанія об'єднує заставні одного типу, що отримані від різних банків, у пакети типу А, Б і В. Розрізнені зобов'язання об'єднуються в єдине зобов'язання, у якому боржником виступають кілька осіб - одержувачів іпотечного кредиту (подібне об'єднання ніяк не торкається становища боржників, оскільки розмір і характер їхньої відповідальності не змінюється).

На третьому етапі сек'юритизації керуюча компанія передає сформовані пакети третій особі на зберігання і випускає на основі цих пакетів цінні папери, доходи від продажу яких є коштами рефінансування. У континентальній Європі застосовується дещо інший підхід (рис. 5). Оскільки у деяких європейських країнах через відсутність інституту довірчої власності (трасту), компанія поміщає отримані та сформовані нею в пакети іпотечні заставні в депозитарій. Договір зберігання передбачає одержання компанією від депозитарію вкладних документів, що складаються із сертифікатів, кожний з яких являє собою частину іпотечної заставної. Кошти від продажу сертифікатів використовуються для рефінансування.

Після продажу сертифікатів власником покладеного на зберігання пакета іпотечних заставних залишається компанія, але розпорядитися пакетом вона може, тільки пред'явивши в депозитарій всі сертифікати, випущені на цей пакет. Окремий же сертифікат засвідчує право власника на одержання визначеного процентного доходу та відповідної частини платежу, що надійшов у погашення кредиту. Відсотки за сертифікатом виплачуються нижче, ніж за виданим кредитом. Це свого роду плата покупця сертифіката за його участь в іпотечному кредитуванні.

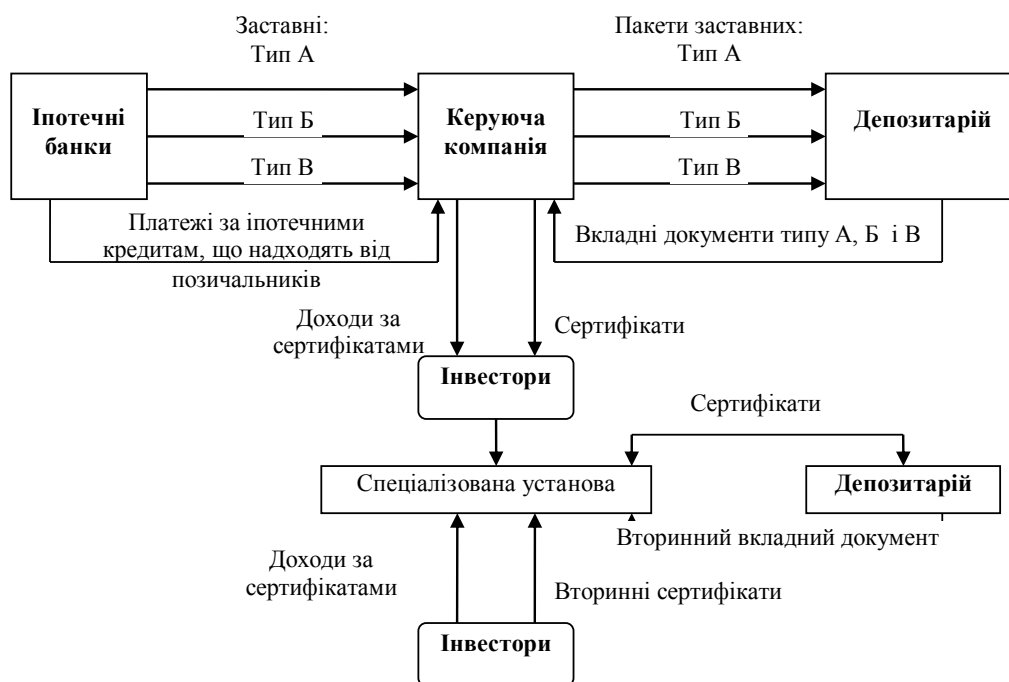


Рис. 1. Європейська модель рефінансування іпотечних кредитів*

*Складено на основі: [8, с. 34]

Керуюча компанія, одержавши від депозитарію вкладний документ, здійснює продаж сертифікатів і приймає на себе зобов'язання розподіляти потоки платежів, що надходять на її накопичувальні рахунки, між власниками і викупити сертифікати після повного погашення кредиту. Самі сертифікати після їхнього розміщення серед інвесторів вільно обертаються на фондовому ринку як окремі цінні папери.

В межах цієї моделі первинний кредитор може рефінансувати видані кредити шляхом їх продажу інвестору або спеціалізованому інституту вторинного ринку, а також шляхом випуску особливого виду цінних паперів, які забезпечені зібраними в пули іпотечними кредитами.

Отже, іпотечний ринок являє собою систему організованих на основі певних принципів та правових норм економічних відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю. Основними сегментами іпотечного ринку є первинний та вторинний ринки. Первинний сегмент іпотечного ринку охоплює економічні відносини, що виникають у процесі купівлі-продажу іпотечних заставних банками. Вторинний ринок є тією часткою іпотечного ринку, яка охоплює економічні відносини між кредиторами, посередниками та інвесторами, що виникають у ході купівлі-продажу похідних фінансових інструментів. Якщо продаж іпотечних цінних паперів здійснюється безпосередньо інвестору, то вторинний ринок функціонує як однорівневий. Інструментом однорівневого вторинного іпотечного ринку є іпотечні облігації, які являють собою фінансові інструменти, забезпечені відповідним пакетом заставних і є свідченням гарантованих вимог до іпотечного кредитора. Дворівневий вторинний ринок являє собою модель, за якою первинний кредитор може рефінансувати видані кредити шляхом продажу їх інвестору або спеціалізованому інституту вторинного ринку, а також за допомогою випуску цінних паперів, забезпечених зібраними в пули іпотечними кредитами. Перший рівень дворівневої моделі являють банки та небанківські установи, які видають іпотечні кредити. Другий рівень представлений спеціалізованими іпотечними установами, яким банки продають пули заставних.

Список використаних джерел:

1. Американская модель ипотеки. А. Копейкин, Л. Стебнев, Б. Скоробогатко, И. Пенкина // Рынок ценных бумаг.- 2009 - №8(143).- С.22-24.
2. Базилевич В.Д., Погорельцева Н.П. Ипотечный рынок. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
3. Бэр Ханс Питер Сек` юритизация активов. М.: Волтерс Клувер, - 2007 г., - 628 с.
4. Гоффе В.В. Проблемы формирования рынка ипотечных деривативов в Украине // Страны СНГ в условиях глобализации. Материалы III международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- М. «ЭКОН-ИНФОРМ», 2013.- С.259-261.
5. Довдиенко И.В. Ипотека: Учебно-практическое пособие/ Под ред.д.э.н., проф. В. З. Черняка. – М.: Изд-во РДЛ, 2012. – 272 с.
6. Дэвидсон Э., Сандерс Э., Вольф Л.-Л., Чинг А. Секьюритизация ипотеки. Мировой опыт, структурирование и анализ. М.: Вершина, 2007 г., - 596 с.
7. Шадрин А. Рынок ипотечных ценных бумаг. Опыт США и перспективы России // Рынок ценных бумаг. – 2013. - № 7 – С. 62-64.
8. European integration: prospects for the mortgage lending industry. – European Mortgage Federation, 2009. – 123 p.

Руслана Гиршкан, 3 курс, спец. «Фінанси та кредит, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Голик М.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасний стан ринку фінансового лізингу в Україні та роль банків у його організації

У статті проаналізовано сучасний стан ринку фінансового лізингу в Україні. Визначено місце банківського сектору на ринку лізингових послуг.

Однією з ключових макроекономічних характеристик економіки будь-якої країни є стан фінансово-кредитної системи, рівень розвитку фінансового ринку, в тому числі ринку банківських послуг. Для економіки України розвиток лізингового бізнесу є вкрай необхідним, оскільки він сприяє прискоренню темпів оновлення й модернізації основних засобів, забезпеченню взаємної вигоди партнерів та підвищенню економіки держави в цілому.

Метою роботи є дослідження сучасного стану ринку фінансового лізингу в Україні та визначення ролі банків й його.

Свого часу особливості функціонування ринку лізингу знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних авторів як Н. Внукової, А. Загороднього, С. Науменкової, Н. Слав'янської, Г. Холодного та інших.

Нині особливої актуальності набувають питання, пов'язані з необхідністю вирішення проблем ефективного застосування лізингу в діяльності банків, повного і чіткого розгляду лізингових проектів банком, активізації їхньої участі у лізингових відносинах та розвитку ринку фінансового лізингу в Україні загалом.

В умовах трансформації ролі фінансового ринку України все більшої ролі набувають учасники небанківського сектору національної економіки, зокрема й ринку лізингових послуг.

Ключовими суб'єктами ринку фінансового лізингу в Україні є фінансові компанії, які, крім фінансового лізингу, також надають інші фінансові послуги (кредитування, гарантії, поруки тощо), та лізингодавці – юридичні особи, які внесені до Реєстру Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

З метою проведення більш глибокого дослідження тенденцій розвитку ринку фінансового лізингу проаналізуємо більш докладно його сучасний стан (рис. 1).

Рис. 1 свідчить про те, що кількість фінансових компаній, що надають фінансові послуги, в тому числі послуги фінансового лізингу, має чітку тенденцію до збільшення з 70 од. в 2011 р. до 428 од. в 2016 р. Стрімке зростання протягом 2014-2016 рр. (майже удвічі) спричинено здійсненням диверсифікації послуг фінансовими установами через вплив кризових явищ на вітчизняну економіку. Кількість юридичних осіб – лізингодавців в 2016 р. порівняно з 2015 р. скоротилася з 268 од. до 202 од., що спричинено, насамперед, зменшенням у

даних суб'єктів господарювання грошових коштів для ведення поточної фінансово-господарської діяльності.

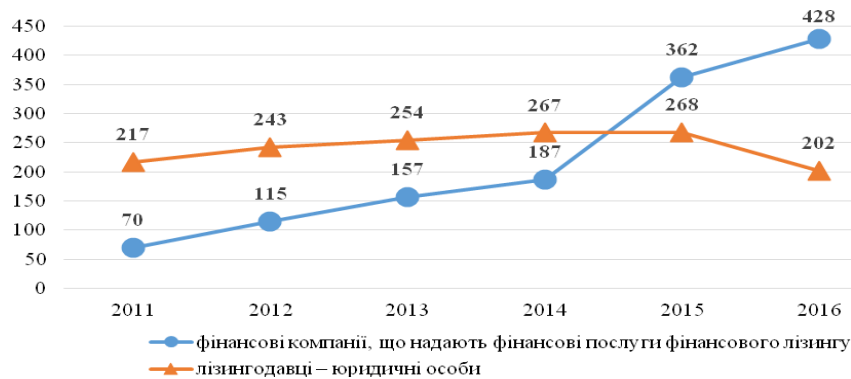


Рис. 1. Динаміка кількості юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній, що надають фінансові послуги, в тому числі послуги фінансового лізингу, в Україні протягом 2011-2016 рр., од. [4]

Однак, цікаво зазначити, що хоча фінансових компаній, що надають фінансові послуги, в тому числі послуги фінансового лізингу, в 2016 р. й налічувалося 428 од., проте ними фактично не проводилися операції фінансового лізингу (рис. 2).

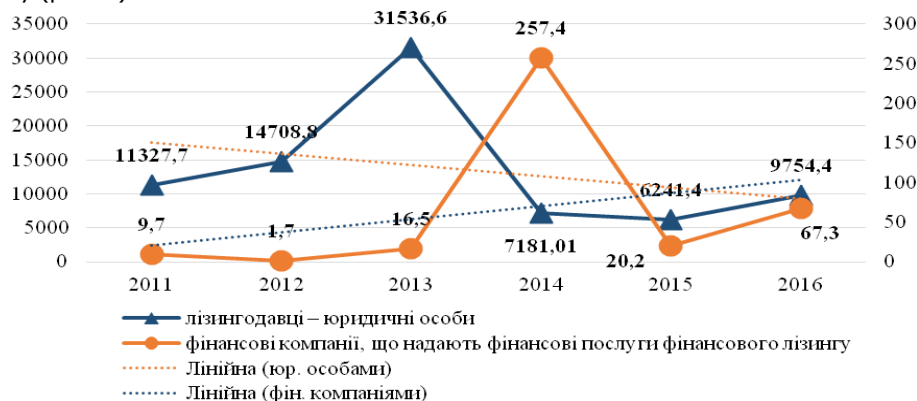


Рис. 2. Загальна сума лізингових платежів за укладеними договорами фінансового лізингу протягом 2011-2016 рр., млн. грн. [4]

Відповідно, саме на юридичні особи – лізингодавці, що фактично не є фінансовими установами, припадає основна частка здійснення операцій з надання послуг фінансового лізингу (рис. 3). Так, щодо кількості укладених договорів фінансового лізингу юридичними компаніями протягом 2011-2016 рр., то з рис. 3 видно, що за період 2013-2015 років характерною є тенденція до зниження даного показника (з 11051 од. у 2013 році до 4098 од. у 2015 році). Проте вже у 2016 р. порівняно з 2015 р. відбулося зростання більше як удвічі до рівня 9122 од.

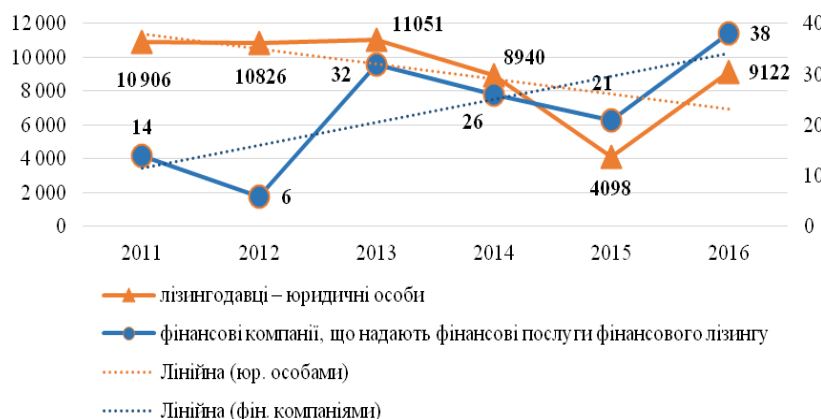


Рис. 3. Динаміка кількості укладених договорів фінансового лізингу протягом 2011-2016 рр., од. [4]

Кількість договорів фінансового лізингу, укладених фінансовими компаніями за досліджуваний період, порівняно з договорами лізингодавців-юридичних осіб є незначною та не перевищує 0,5% від загальної кількості договорів.

За підсумками 2016 року найбільшими споживачами лізингових послуг є [4]:

- транспортна галузь, вартість договорів становить 7886,4 млн. грн., (станом на 31.12.2015 – 8252,8 млн.

грн., тобто зменшення на 4,5% (366,4 млн. грн.);

- сільське господарство, вартість договорів становить 5654,0 млн. грн. (станом на 31.12.2015 – 6636,4 млн. грн., тобто зменшення на 15,1% (1004,4 млн. грн.);

- добувна промисловість, вартість договорів становить 1645,0 млн. грн. (станом на 31.12.2015 – 1746,9 млн. грн., тобто зменшення на 5,8% (101,9 млн. грн.);

- сфера послуг, вартість договорів становить 1206,4 млн. грн. (станом на 31.12.2015 – 984,6 млн. грн., тобто збільшення на 4,7% (221,8 млн. грн.);

- будівництво, вартість договорів становить 928,3 млн. грн. (станом на 31.12.2015 – 1531,2 млн. грн., тобто зменшення на 39,4% (602,9 млн. грн.)).

Зазначене дає підстави стверджувати про зростання необхідності у наданні операцій фінансового лізингу сфері послуг на противагу первинному та вторинному секторам національної економіки, до яких, відповідно, належать вищезазначені галузі.

Станом на 31.12.2016 р. спостерігається тенденція до зменшення частки довгострокових договорів фінансового лізингу (рис. 4). Вартість договорів, термін дії яких більше 5 або дорівнює 10 рокам порівняно з 2015 роком, зменшилась на 11% (655,3 млн. грн.); договорів з терміном дії більше 10 років – зменшились на 33,8% (437,5 млн. грн.); договорів строком до 2 років – зросла на 30,5% (1 075,8 млн. грн.).

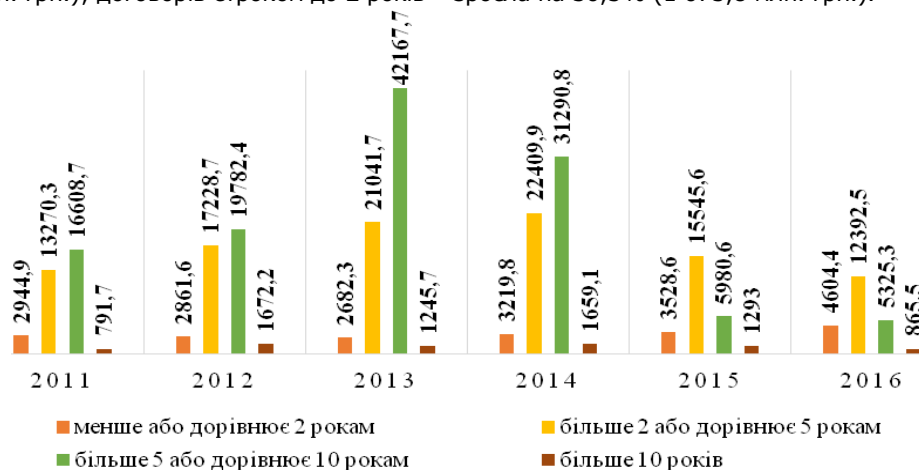


Рис. 4. Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії протягом 2011-2016 рр., млн. грн. [4]

Таким чином, згідно даних рис. 4 ринок фінансового лізингу в 2013 р. показав найбільше зростання показників порівняно з іншими досліджуваними періодами. Такий розвиток був спричинений переважно за рахунок прийняття Податкового кодексу України. Нове оподаткування дало можливість знизити вартість об'єкта лізингу та лізингової комісії шляхом зменшення податкових видатків. Придбання об'єктів у лізинг стало більш привабливим порівняно з отриманням його в кредит.

З метою покращення якості надання послуг з фінансового лізингу у грудні 2016 року набула чинності Постанова Кабінету міністрів України про ліцензійні умови надання операцій фінансового лізингу. Наразі відбувається процес ліцензування тих учасників, які раніше надавали зазначені послуги.

Варто відмітити, що одним із основних пріоритетів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг на 2017 рік є розвиток фінансового лізингу. В рамках Комплексної програми розвитку фінансового сектору передбачено окремий напрямок розвитку лізингового ринку, метою якої є доопрацювання змін до законодавства, у першу чергу, прийняття нової редакції законопроекту про фінансовий лізинг та внесення змін до інших законодавчих актів, які його регламентують, а також регулюють питання захисту як лізингодавця, так і лізингоотримувача. Зазначені зміни зроблять даний сектор фінансових послуг привабливим для вітчизняних та зарубіжних інвесторів [2].

У сучасних умовах банк є невід'ємним суб'єктом лізингових відносин, виступаючи в ролі лізингодавця, лізингоотримувача, засновника, кредитора або ж фінансового агента лізингових компаній. Законом України «Про банки та банківську діяльність» визначено, що банки можуть самостійно здійснювати лізингові операції на підставі ліцензії, виданої Національним банком України. Для банківських установ надання лізингових послуг – доволі безпечна операція, адже вона базується на принципах цільового використання кредиту та його забезпечення ліквідною заставою [6].

Займаючись лізинговою діяльністю, банківські установи отримують такі переваги: диверсифікація портфеля банківських послуг; зниження кредитних ризиків, оскільки предмет лізингу перебуває у власності банку; розширення власної клієнтської бази; посилення конкурентних позицій на фінансовому ринку.

Однак, незважаючи на зазначені вище переваги, частка лізингових операцій у кредитному портфелі вітчизняних банків є досить низькою, що пояснюється такими причинами: банкам дозволено купувати предмети лізингу для подальшої передачі їх в лізинг лише за власні кошти; відсутність достатніх обсягів фінансових ресурсів для подальшого їх ; відсутність податкових пільг для банків-лізингодавців.

Проаналізувавши ринок фінансового лізингу в Україні, можна зробити висновок, що вітчизняні банківські установи обрали інший шлях участі у лізинговій діяльності – створення відокремлених лізингових компаній. Так, засновником ПП «ВТБ Лізинг Україна» є ВАТ ВТБ Лізинг (Росія), ТОВ «Райффайзен Лізинг Аваль» є дочірньою компанією Райффайзен Банк Аваль, одного із найбільших банків України. ТОВ «ОТП Лізинг» входить до складу

ОТР Group [4].

Отже, сучасний стан ринку фінансового лізингу в Україні характеризується зростанням кількості фінансових компаній, що надають фінансові послуги, в тому числі послуги фінансового лізингу, та зменшенням кількості лізингодавців-юридичних осіб у зв'язку із зменшенням ресурсної бази.

Засновниками найпотужніших лізингових компаній в Україні є банківські установи, для яких ця форма участі забезпечує пошук джерел фінансування для реалізації власних проектів. Перспективними напрямками співпраці банків та лізингових компаній є сек'юритизація лізингових зобов'язань та випуск облігацій, що дасть змогу зменшити залежність вітчизняного ринку лізингу від банківського кредитування.

Список використаних джерел:

1. Внукова Н. Лизинговые операции во внешнеэкономической деятельности: Опыт ближнего зарубежья // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2012. – №5. – С. 15-17.
2. Назарчук І. Деякі правові аспекти лізингу в Україні // Welcome: Український інвестиційний журнал. – 2013. – №2. – С. 50-53.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>.
5. Податковий кодекс України : кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Про банки і банківську діяльність : закон України від 07.12.2000 р., № 2121-III [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Про фінансовий лізинг : закон України від 16.01.2004 р., № 723/97-вр [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.

Іванна Гливчук, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – **Юрій С.М.**,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Звітність бюджетних установ як носій фінансової інформації

В статті розкрито економічне призначення фінансової звітності бюджетних установ. Проведено огляд наявних підходів до аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору, виділені їх переваги та недоліки.

Фінансова звітність – це сукупність форм звітності, складених на підставі даних фінансового обліку з метою надання користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства, а також зміни в його фінансовому стані за звітний період в зручній та зрозумілій формі для прийняття цими користувачами ділових рішень. Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому. Передумовою складання звітності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику та її зміни.

Кошти бюджетних установ є складовою бюджетної системи, тому виникає гостра необхідність в постійному контролі за їх рухом та цільовим використанням в межах бюджетних призначень. Чітке і безумовне дотримання всіма учасниками бюджетного процесу порядку і термінів, сприятиме якісному і своєчасному обліку бюджетних асигнувань, а також процесу виконання бюджетів за доходами і видатками в цілому [5, с. 76].

Метою статті є дослідження фінансової звітності як джерела необхідної інформації про фінансовий стан бюджетної установи.

Загальним питанням звітності бюджетних установ присвячені праці Бандури Д. Л., Грабової Н. М., Завгороднього В. П., Корягіна М. В., Лемішовського В. І., Марочкіної А. М., Чабанової Н. В., Шарманської В. М. та інших.

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [2].

Усі державні установи, видатки яких у межах затверджених кошторисів покриваються коштами державного та місцевих бюджетів, мають назву бюджетних. Тож до бюджетних установ належать школи, клуби, музеї, вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, дитячі будинки, лікарні, поліклініки, а також центральні та місцеві органи державної влади та державного управління.

Бюджетна установа згідно з Бюджетним кодексом України - це орган, установа або організація, визначена Конституцією України, а також установа або організація, створена в установленому порядку органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевих бюджетів. Бюджетні установи є неприбутковими [1].

Особливості бухгалтерської звітності в бюджетних організаціях наступні:

- обов'язковість та державне регламентування, що впливає з характеру затвердження бюджету. Держава через Міністерство фінансів суворо регламентує склад і порядок складання звітності, терміни її подання, розгляд та затвердження. Усі бюджетні організації, установи повинні дотримуватись правил та термінів складання звітності, подавати її в установленому обсязі;
- єдність форми та змісту, що дає змогу статистичного групування та зведення її показників;
- методологічна єдність показників, яка передбачає єдині методи розрахунків однакових звітних показників, їх обов'язкове узгодження з відповідними показниками, затвердженими кошторисами та штатними розписами. Це необхідно для контролю за виконанням кошторисів доходів і видатків;
- достовірність звітних показників, яка впливає з самої природи затвердження бюджетів усіх рівнів, що також необхідна для успішного виконання показників бюджету як за доходами, так і видатками, для своєчасного реагування на відхилення. Достовірність означає, що бухгалтерська звітність повинна давати вірне і повне уявлення про майновий та фінансовий стан організації, а також результати її діяльності. Достовірною

вважається бухгалтерська звітність, сформульована та складена з урахуванням правил, встановлених нормативними актами системи нормативного регулювання;

- простота, зрозумілість, доступність та прозорість звітності, які необхідні для широкого залучення всіх працівників до управління, активізація людського фактора. Простота та ясність необхідні ще й для того, щоб не завуальювались недоліки діяльності окремих керівників;

- цілісність - вимога, пов'язана з необхідністю включення в бухгалтерську звітність даних про всі господарські операції, які здійснюються організацією як юридичною особою в цілому;

- послідовність, що закріплює на практиці поетапність процесу складання бухгалтерської звітності, тобто необхідність постійності змісту та форм бухгалтерського балансу і пояснень від одного звітного періоду до іншого.

Звітність про виконання кошторису доходів і видатків – це система показників, яка характеризує виконання бюджету та допомагає регулюванню діяльності організації та установи за відповідний звітний період часу [5, с. 76].

Фінансова звітність суб'єкту державного сектору може слугувати інформаційною базою для оцінки фінансового стану такого суб'єкту. Також важливим джерелом інформації є кошториси та звіти про їх виконання за звітний період.

Під час аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору застосовують різні підходи [3, с. 769]:

- порівняння абсолютних вартісних показників доходів та видатків, затверджених кошторисами установи та фактично понесених;

- розрахунок наявних показників та коефіцієнтів для оцінки фінансового стану бюджетної установи;

- адаптація наявних показників та коефіцієнтів для їх використання під час аналізу фінансової звітності та фінансового стану суб'єкта державного сектору;

- розробка специфічних показників та коефіцієнтів для аналізу й оцінки фінансового стану суб'єкта державного сектору;

- розробка показників і коефіцієнтів для аналізу ефективності діяльності бюджетних установ у сфері медицини, спорту, культури тощо.

Кожному з наведених підходів властиві свої переваги та недоліки.

Під час порівняння вартісних показників звітності за різні періоди важливим є врахування впливу інфляції та цінового фактору на показники, які аналізують. Важливим аспектом під час розрахунку коефіцієнтів для аналізу фінансової звітності й оцінки фінансового стану установи є визначення й обґрунтування їх нормативних значень. Очевидно, що прийняті нормативи для комерційних підприємств не можуть однозначно застосовувати для бюджетних установ. Тоді під час оцінки результатів аналізу особливо важливим є порівняння показників установи в динаміці та порівняння з показниками інших установ.

До переваг аналізу фінансової звітності за допомогою коефіцієнтів можна віднести [3, с. 771]:

- зростання оперативності аналізу;

- зниження витратності прийняття управлінських рішень суб'єктами державного сектору;

- розширення можливості порівняння показників діяльності різних суб'єктів державного сектору, зокрема тих, що функціонують у різних сферах (медицина, освіта, спорт тощо).

Загалом під час проведення аналізу та оцінки фінансового стану розраховуються показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, аналізується дебіторська та кредиторська заборгованість, а також оцінюються результати діяльності суб'єкта господарювання.

Оцінка фінансової стійкості бюджетних установ - це той напрям економічного аналізу, який особливо потребує подальших досліджень та розробки відповідних механізмів. На сьогодні в ряді досліджень пропонують в основу оцінки фінансової стійкості бюджетних установ покласти показники щодо оцінки фінансової стійкості бюджету. Деякі автори під час оцінки фінансового стану найбільш важливим вважають питання оцінки можливості функціонування суб'єкту державного сектору в умовах фінансової самостійності.

Одним із найбільш проблемних і важливих напрямів досліджень особливостей аналізу суб'єктів державного сектору залишається оцінка результату та визначення ефективності їх діяльності. На відміну від комерційного підприємства, де величина прибутку та рентабельності можуть бути мірилом результату діяльності, в бюджетних установах ці показники не можуть використовувати, оскільки такі установи є неприбутковими організаціями [3, с. 768].

Для суб'єктів державного сектору аналіз фінансової звітності зазвичай зводиться до контролю за дотриманням бюджетного законодавства, норм прийнятої облікової політики та стандартів бухгалтерського обліку. Водночас найбільш актуальне питання про ефективність витрачання бюджетних коштів, виділених на фінансування діяльності суб'єкта державного сектору, часто залишається без обґрунтованої відповіді.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Закон від 08.07.2010 №2456-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон від 16.07.1999 №996-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Кемарська Л. Г. Особливості аналізу фінансової звітності суб'єктів державного сектору / Л. Г. Кемарська // Економіка і суспільство. – Вип. 8. – 2017. – С. 768-774.
4. Мельникова, О.В. Проблеми трансформації фінансової звітності, складеної за вимогами національних стандартів, у звітність за міжнародними стандартами / О.В. Мельникова // Економіка і держава. – 2014. – № 9. – С. 34-35.
5. Сушко Н. І. Звітність як об'єкт казначейського обслуговування / Н. І. Сушко // Наукові праці НДФІ. – 2016. – Вип. 2. – С. 75-78.

Ринок цінних паперів: сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку

У статті проаналізовано сучасний стан фондового ринку України. Систематизовано і узагальнено проблеми, які стримують розвиток фондового ринку України. Запропоновано напрями перспективного розвитку фондового ринку України.

В умовах існування ринкової системи фондовий ринок є об'єктивним явищем і виступає як потужний фінансовий механізм, що трансформує звичайні грошові ресурси на ресурси капітальні. Низький рівень розвитку фондового ринку України, як важливої частини фінансового ринку, дуже стримує загальний поступ економіки і спричинює часті кризові явища у фінансовій сфері. За відносно невеликий період існування України як незалежної держави відбулась еволюція розуміння того, що ігнорування важливості фондового ринку і стримування його розвитку призводять до значних негативних наслідків в економіці і перешкоджають належному фінансуванню її основних галузей економіки.

Слабка розвиненість ринку цінних паперів України значно знижує конкурентоспроможність держави в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу та акумуляції коштів внутрішніх інвесторів. Реформування економіки України, функціонування суб'єктів господарювання на засадах ринкових принципів обумовлює необхідність дослідження стану, загальних тенденцій та проблем розвитку фондового ринку України, що на сьогодні є дуже актуальним.

Дослідженню проблем і перспектив розвитку фондового ринку України присвячені праці багатьох вчених, зокрема, Богатова А.О., Бочулі Д.В., Вівчара О.Й., Гаденка А.Д., Терещенка Г.М.

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних [1].

Своє становлення ринок цінних паперів в Україні розпочав у 1991 р. з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» (поновлено Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок») [2].

Ринок цінних паперів України є важливою складовою української економіки та показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й всієї фінансової системи країни. Сучасний стан фондового ринку та його структура сформувались внаслідок трансформації економічної системи, яка відбулася в Україні під впливом внутрішніх факторів її розвитку, а також зовнішніх, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років [5, с. 178].

Слід зазначити, що неможливо досягти прогресу в розвитку фондового ринку України як основного джерела залучення капіталу, необхідного для становлення та росту бізнесу, за відсутності цілісної та послідовної державної політики, спрямованої на досягнення цієї мети.

За підсумками 2014 р. ринок цінних паперів в Україні виріс на 39,06% порівняно з 2013 р., обсяг операцій на ринку цінних паперів становив 2 331,94 млрд. грн. І хоча спостерігалось збільшення частки операцій із цінними паперами, що здійснювались на біржовому ринку, близько 73,43% усіх операцій здійснювались у позабіржовому сегменті фондового ринку.

Починаючи з 2009 р. спостерігалась позитивна динаміка обсягів торгів цінними паперами на відміну від динаміки обсягів ВВП, зокрема, обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2014 р. перевищив цей показник на 765,21 млрд. грн.

Також варто звернути увагу на такий показник, як обсяг випусків емісійних цінних паперів. Так, станом на 31.12.2014 р. загальний обсяг усіх зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів становив 1 469,39 млрд. грн. Аналіз динаміки розвитку фондового ринку України характеризувався значним зростанням обсягів випуску цінних паперів у 2011 р., але потім спостерігалось скорочення цього показника, однак 2014 р. засвідчив стрімке зростання обсягу емісії цінних паперів. Так, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у 2014 р. збільшився на 44,23% порівняно з 2013 р. і становив 204,85 млрд. грн.

Рівень розвитку фондового ринку є важливим індикатором конкурентоспроможності економіки будь-якої країни, в тому числі й України. Наприклад, за результатами дослідження 2012–2013 рр., в якому взяли участь 144 країни світу, в рейтингу країн за значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності Україна посідає лише 73-тє місце. Серед складових, що стримують розвиток конкурентоспроможності економіки України, Всесвітній економічний форум відзначив такі: доступність фінансових послуг – 113-є місце; можливість/легкість залучення капіталу на внутрішньому ринку акцій – 129-є місце; регулювання фондових бірж – 124-є місце [7].

Розвиток будь-якої системи або категорії має свої особливості, фондовий ринок не є винятком, тому має певні проблеми і недоліки. На сьогоднішній день на вітчизняному ринку цінних паперів накопичились проблеми, які потребують негайного розв'язання: низька ліквідність цінних паперів, тобто повільна трансформація цінних паперів в готівкові кошти в разі значної потреби в коштах, низький рівень капіталізації фондового ринку.

Операції з цінними паперами здійснюються суб'єктами господарювання переважно на неорганізованому ринку. Це обумовлює непрозорість ринку цінних паперів, що знижує його ефективність як частини фінансового ринку країни. Необхідно підвищити прозорість операцій на фондовому ринку й вимоги до якості інформації, котра надається емітентами щодо фінансового стану та результатів діяльності згідно з вимогами Міжнародної організації комісій із цінних паперів і Директивами Європейського Союзу [9].

Наступною є проблема обліку права власності на цінні папери. Чинне законодавство передбачає дві форми обліку права власності на цінні папери: шляхом ведення реєстрів власників іменних цінних паперів самим емітентом або через систему реєстраторів для іменних цінних паперів, випущених в документарній формі та шляхом ведення рахунків у цінних паперах зберігачами для цінних паперів, випущених в бездокументарній

формі. Однією з важливих проблем є необхідність приведення бухгалтерського обліку України у відповідність до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) та міжнародних стандартів розкриття інформації Міжнародної організації комісії з цінних паперів (IOSCO) та запровадження комплексної системи збору та розкриття інформації про учасників фондового ринку, тому слід узгодити вітчизняне законодавство з міжнародними стандартами й сучасними вимогами розвитку фінансових відносин, підвищити вимоги до корпоративного управління, чітко визначити права й обов'язки емітентів та інвесторів.

На сьогодні існує проблема податкового стимулювання розвитку фондового ринку. Необхідними заходами вирішення цієї проблеми є поліпшення бізнес-середовища, зменшення податкового тиску на підприємства, а також удосконалення та оптимізація режиму валютного регулювання операцій з цінними паперами, формування сприятливого податкового клімату для учасників ринку.

Розвиток ринку акцій гальмується через незначний обсяг цінних паперів у вільному обігу, недоліки у системі корпоративного управління, а також недосконалість валютного законодавства [6]. В свою чергу, недостатня розвиненість ринків базових інструментів та недосконале законодавче регулювання в цій сфері зумовило фактичну відсутність повноцінного ринку деривативів [4].

Варто зауважити, що в Україні існує низький рівень знань, поінформованості населення щодо функціонування ринку цінних паперів, що призводить до низької активності на ринку цінних паперів фізичних осіб, які в розвинених країнах є одними з головних інвесторів.

Важкою проблемою є недостатня кваліфікація працівників, яка може призвести до порушень, що можуть вплинути на обсяг цінних паперів фондового ринку. Необхідно підвищити якість підготовки фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління, встановити високі кваліфікаційні вимоги до працівників [8].

Крім того, подальшому розвитку фондового ринку заважають такі проблеми, як нерозвинутість біржової торгівлі та низький рівень сучасних технологій біржової торгівлі [3]; недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності фондового ринку; складність організації і проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку, яка значно зменшує можливості доступу інвесторів до об'єктів інвестування [4]; високий ступінь ризику для учасників фондового ринку.

Основними напрямками розвитку фондового ринку є: - розроблення ефективної системи державного регулювання ринків капіталу з метою контролю за дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству [9]; - формування середовища інформаційної відкритості та прозорості ринку цінних паперів, удосконалення системи розкриття інформації про діяльність корпоративних підприємств; - забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг.

Отже, ринок цінних паперів України є важливою складовою української економіки та показником розвитку всієї фінансової системи країни. Він характеризується несформованими традиціями і правилами роботи, що зумовлює потребу в запровадженні системи ефективного регулювання й управління, насамперед з боку держави.

Підсумовуючи вищесказане, можна сказати, що аналіз розвитку фондового ринку в Україні виявив цілу низку проблем: недосконалість законодавства у сфері регулювання діяльності на ринку цінних паперів, відсутність державного регулювання належної якості, проблема розвитку ринку боргових зобов'язань, місцевих позик, акцій та деривативів, низька ліквідність і недостатня капіталізація, високий ступінь ризиків, нестача кваліфікованого персоналу. У зв'язку з цим є потреба в реалізації напрямів розвитку вітчизняного фондового ринку, які дадуть можливість досягнути суттєвого розширення пропозиції цінних паперів з достатньою інвестиційною привабливістю. Основними напрямками є удосконалення механізмів функціонування боргового й іпотечного ринку; удосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань фондового ринку.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=11328.
2. Закон України від 18 червня 1991 р. «Про цінні папери та фондову біржу» (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 38.
3. Аржевітін С.М. Розвиток ринку цінних паперів: проблеми та перспективи / С.М. Аржевітін // Ефективна економіка. – 2010. – № 10.
4. Бочуля Д.В. Проблеми і перспективи розвитку фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/engine/print.php?newsid=1352>.
5. Вівчар О.Й. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів в Україні / О.Й. Вівчар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 219. – С. 178–182.
6. Гаденко А.Д. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/5/gadenko.php>.
7. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012– 2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uiniei.kiev.ua>.
8. Ринок цінних паперів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/>.
9. Фрунза С.А. Проблеми та тенденції розвитку фондового ринку України / С.А. Фрунза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/36iprnik/2012-1/14.pdf>.

Тетяна Грекул, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Наук. кер. – Ватаманюк О.С.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні

В даній статті проаналізовано особливості становлення іпотечного кредитування в Україні, його сучасний стан та тенденції розвитку. Для наглядного прикладу процесу кредитування взято для порівняння зарубіжні країни та сформовано висновки щодо даних питань.

Іпотечний ринок житла виник у зарубіжних країнах останніми десятиріччями і є розвиненою формою організації відносин іпотеки. Наявність іпотечного ринку в сучасній економіці – закономірне явище. У той же час за радянських часів інститут іпотеки не визнавався. Нині провідними інвестиційно-будівельними

компаніями та банками України нагромаджено позитивний досвід упровадження іпотечних механізмів фінансування житлового будівництва. Це позитивно вплинуло на економічний розвиток багатьох регіонів, темпи розв'язання житлової проблеми, фінансовий стан суб'єктів господарювання [1, с. 28].

Різними аспектам проблеми іпотечного кредитування займалися зарубіжні та вітчизняні економісти та фінансисти. Серед іноземних вчених, праці яких присвячено проблемам розвитку іпотечного кредитування, є такі як Б. Батлер, І. Бернард, Ф. Мишкін, Р. Міллер, Л. Гітман, Д. Ван Хуз, Р. Страйк, Ф. Фабозі та ін. Серед вітчизняних дослідників відмічено праці В. Валентинова, О. Євтуха, Т. Ковальчука, М. Дем'яненко, В. Кравченка, С. Кручка, Б. Луціва, А. Мороза, О. Онищенко, К. Паливода, В. Радченка, П. Саблука, М. Савлука, С. Юргелевича та ін [2]. Однак, низка важливих питань теоретико-методологічного та практичного спрямування розвитку іпотечного кредитування залишаються не розглянутими.

Іпотечний ринок житла виник на певному етапі розвитку інституту іпотеки, який пройшов значну еволюцію від Стародавньої Греції – з IV – VI ст. до н. е., римського права до сучасного іпотечного ринку, вийшовши за межі національних економік. Іпотечний ринок розвивається у світі на базі двох основних правових та економічних систем: європейської континентальної, або класичної, що бере свої витoki від римського права, та англо-американської.

Європейська континентальна система іпотечного ринку походить від інституту пігнусу («*pignus*»), згідно з яким предмет застави, що забезпечував зобов'язання, передавався у володіння кредитора, але право власності на них зберігалося у позичальника. Англо-американська система пов'язана з інститутом «*fiducia*», що передбачає передачу кредитору права власності (титулу) на предмет, який є забезпеченням боргових зобов'язань. У розвинутих країнах світу іпотечні ринки базуються як на однорівневій, так і на дворівневій системі іпотечного кредитування.

Однорівнева система іпотечного кредитування включає первинних іпотечних кредиторів, позичальників та інвесторів. Однорівнева модель іпотечного кредитування з урахуванням особливостей реалізації традиційно використовується в Данії, Швеції, Канаді, Німеччині, Австрії, Нідерландах, Фінляндії, Франції, Іспанії.

Однорівнева модель вторинного іпотечного ринку в Україні реалізується в межах ХК «Київміськбуд» та АКБ «Аркада», якими органічно поєднуються практично усі основні механізми формування ресурсів для фінансування іпотечних кредитів, а саме: механізми акумуляції коштів на спеціальних ощадно-будівельних рахунках; механізми акумуляції коштів у фондах банківського управління та управління цими коштами; механізми емісії іпотечних цінних паперів з подальшим їх продажем інвестору та спрямуванням виручених таким чином коштів на фінансування житлового будівництва; іпотечне кредитування.

Це підтверджує висновок про можливість і доцільність співіснування в національних економіках паралельно різних моделей іпотечних систем.

Дворівнева система спирається на вторинний ринок заставних, на якому банк продає кредит, забезпечений заставою житла, що купується, одному з агентств іпотечного кредитування. Агентство негайно відшкодовує банку виплачені позичальнику кошти і натомість просить переказувати одержувані від нього щомісячні виплати, за винятком прибутку (маржі) банку, в агентство.

Дворівнева модель, яка відрізняється насамперед необхідністю залучення довгострокових ресурсів, найбільшого розвитку набула в США. Перспективні параметри сучасної іпотечної системи України проглядаються у поступовому переході до дворівневої іпотечної моделі, хоча для її повноцінного функціонування сформована лише основоположна правова база, яка визначає концептуальні напрями створення і параметри функціонування іпотечного ринку.

Основні учасники вторинного дворівневого іпотечного ринку, його інфраструктура, в Україні знаходяться на етапі формування або ж на стадії організаційного оформлення. Питання переваги тієї чи іншої моделі функціонування іпотечного ринку є досить риторичним. Як свідчить досвід США, намагання залучити для виконання поточних платежів додаткові грошові ресурси створює небезпеку краху фінансової піраміди, загрозу інфляції і ризиків неплатежів.

Багатоступенева структура іпотечного ринку, яка обумовлюється функціонуючими типами моделей дозволяє диверсифікувати механізми застосування заставних. Останні виступають основним інструментом, завдяки якому забезпечується постійний малий (на первинному ринку) та великий (на вторинному ринку) кругообіг іпотечного капіталу. Такі механізми забезпечують можливість оптимізації взаємовідносин між позичальником та кредитором по взаємних платежах, мінімізації можливих ризиків процентної ставки.

В основу класифікації заставних доцільно покласти два головних критерії – рівень ризику та рівень дохідності від кожної конкретної операції [3, с. 43]. Перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні пов'язані з формуванням дворівневого вторинного іпотечного ринку, підтвердженням чому є прийняте урядове рішення про створення Державної іпотечної установи.

Специфіка перехідного періоду, в якому перебуває Україна, зумовлює необхідність присутності держави на іпотечному ринку, принаймні на початковому етапі. Цілком очевидно, що така присутність не може поширюватись на усю систему іпотечного кредитування, проте її межі досить чітко вимальовуються у плані реалізації однієї з важливих функцій держави на іпотечному ринку – соціальної.

Варто зазначити, що відповідно до українського законодавства єдиними установами, які мають право кредитувати на операції з нерухомості, є комерційні банки. Відповідно до цього вплив процесу глобалізації на банківський сектор пропорційно впливає на розвиток іпотечної системи в країні.

Процес глобалізації – це комплексна інтеграція держави в світове суспільство: духовне, соціальне, економічне та політичне життя держави. Процес становлення іпотечної системи характеризується утворенням стійких структурних елементів із нещільністю і неміцністю зв'язків між ними, відсутністю стійких обмінних процесів, чіткістю в окресленні механізму руху іпотечного капіталу.

У процесі становлення структура іпотечного ринку підвладна деформаціям: незначні зміни у властивостях елементів іпотечної системи можуть вплинути на функціонування системи в цілому. У зв'язку з цим під час становлення іпотечного ринку визначальну роль повинна відігравати держава, роль якої зростає до вектора, спрямованого на формування стійкої іпотечної системи. З посиленням відкритості національної економіки українські банки, очевидно, зазнають конкуренції з боку іноземних банків.

Це, у свою чергу, має стати поштовхом для нарощування капіталу банків, а також перегляду власних продуктивних стратегій, підходів до ціноутворення на банківські продукти, зрештою, рентабельності власної діяльності та позиціонування себе в сегменті загальних соціально-економічних відносин. Для порівняння, іпотечні кредити у США становлять близько 26 – 30% ресурсів комерційних банків, у тому числі іпотечні житлові кредити населенню – 18 – 20%. Іпотечні кредити формують 45% сукупного кредитного портфеля, з них іпотечні кредити населенню становлять 67%. У США кредити видаються переважно на придбання житла, в Україні, навпаки, для промисловості та комерційної діяльності [4, с. 136].

Українські комерційні банки пропонують високі відсоткові ставки за іпотечними кредитами і, як наслідок, – значні суми переоплат за ними. Це пояснюється тим, що вітчизняні банки формують власні ресурси здебільшого за рахунок депозитів, вартість яких складає у середньому 15% річних, і вони не спроможні пропонувати довгострокові кредити за нижчими ставками.

Отже, можна сказати, що уже сьогодні доцільно створити в Україні механізм, у якому суб'єктами іпотечного кредитування спочатку виступали б державні інститути. Державне регулювання іпотечного кредиту пов'язане з державними субсидіями, гарантіями і страхуванням.

Мета цих заходів – зробити іпотечний кредит доступнішим для широкого загалу юридичних та фізичних осіб. До завдань державних інститутів необхідно віднести створення ефективного фінансово-кредитного механізму операцій з нерухомістю. Пріоритетними напрямками щодо створення та розвитку системи іпотечного кредиту в Україні слід вважати: поліпшення стану вітчизняної економіки, зниження вартості залучення довгострокових грошових ресурсів, формування нормативно-правової бази з питань іпотеки, створення системи державного регулювання іпотечного ринку, випуск та обіг іпотечних цінних паперів, створення спеціалізованих іпотечних банків та інших іпотечних установ.

Велику роль в розвитку іпотечного кредитування відіграватиме ринок іпотечних цінних паперів, особливе місце на якому посідають заставні листи, головні юридичні документи які свідчать про заставу боржником нерухомості, що йому належить. Даний цінний папір досить поширений у європейських країнах.

Спираючись на зарубіжний досвід у сфері іпотечного кредитування, можна зробити висновок, що найбільші перспективи в сучасній українській економіці має розвиток житлової іпотеки. Будівництво соціального житла сьогодні неможливе внаслідок обмеженої фінансової бази і нестачі бюджетних коштів.

Очевидно, що повернення до бюджетного фінансування будівництва житла в Україні не буде; майбутнє за іпотечним житловим кредитом. Для розвитку житлової іпотеки необхідно прийняти новий Житловий кодекс України. Важливою передумовою успішного розвитку житлового кредитування є низький рівень інфляції, стабільність цін та підвищення платоспроможного попиту населення на ринку житла.

Іпотечний ринок в Україні знаходиться на стадії розвитку. Розширення масштабів і підвищення ефективності системи іпотечного кредитування має здійснюватись поступово. Використання складніших фінансових схем і механізмів, ширшого набору іпотечних інструментів сприятиме загальній підтримці іпотечного ринку [5, с. 194].

Список використаних джерел:

1. Іванілов О. С. Іпотечне кредитування у країнах Західної Європи, США та України / Іванілов О. С., Тітенкова М. В. // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 28.
2. Офіційний сайт Української Національної іпотечної асоціації / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unia.com>
3. Лагутін В. Д. Іпотечний кредит в Україні: перспективи і можливі наслідки / Лагутін В. Д. // Банківська справа. – 2013. – № 4. – С. 43.
4. Придбайло О. М. Іпотека як фінансовий інструмент ринку // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 136.
5. Савич В. І. Про ризики іпотечного кредитування // Тези доп. наук.-практ. конф. «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства». – Львів, 2007. – С. 194.

Валентин Гречаний, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф
Наук. кер. – Табенська Ю.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Іноземний капітал в банківському секторі України

У статті розкрито сутність та об'єктивну необхідність іноземного капіталу в Україні в період кризових явищ. Висвітлено питання місця і ролі банківського капіталу у структурі пасивів банку.

Іноземний капітал відіграє важливу роль у розвитку банківської системи та економіки будь-якої країни. У переважній більшості країн світу іноземні інвестиції є важливим джерелом фінансування економіки. За умов постійних дисбалансів у національній економіці, спричинених переважно відсутністю стабільного фінансування, наявність іноземного капіталу в банківській системі України дає можливість залучати необхідні ресурси на зовнішніх фінансових ринках. Головною передумовою ефективного функціонування іноземного капіталу в банківській системі є сприяння розвитку національних фінансово-кредитних інститутів. Однак розвиток вітчизняної економіки в процесі фінансової глобалізації неможливий без інтеграції українських фінансово-кредитних структур у світову економіку на умовах, що відповідають національним інтересам і особливостям.

Динамічне входження іноземного капіталу в банківську систему України, активізація процесу кредитування та нарощення активів банками з іноземним капіталом, набуття чинності статті 24 Закону України «Про банки та банківську діяльність» (яка визначає порядок відкриття філій та представництв іноземних банків на території України) загострили актуальність вирішення питання контролю за діяльністю іноземного капіталу в банківській

системі України.

Останніми роками проводилися численні дослідження, включаючи дисертаційні роботи, присвячені тематиці діяльності іноземних банків у країнах з перехідною економікою. Це праці зарубіжних учених А. Абалкіна; В.Л. Агабаліан; Дж. Бонін, С. Фріс і А. Тачі; М. Керен і Г. Офер; К. Мере і М. Валентини; П. Вахтель; Л. Вейлл та ін. Серед вітчизняних науковців, у працях яких досліджуються окремі питання впливу іноземного капіталу на банківську систему України, відзначають М.Д. Алексеєнка, О.І. Барановського, О.І. Береславську, В.М. Гейця, О.В. Дзюблюка, М.І. Дибу, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Ю.В. Ліневича, О.О. Чуб.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій недостатньо дослідженим залишається вплив іноземного капіталу на вітчизняну банківську систему та економіку в цілому. Особливої уваги заслуговує функціонування іноземного капіталу в умовах світової фінансової кризи та необхідність розроблення державою регулятивних заходів, які б дали змогу створити сприятливі умови для ефективної діяльності банків з іноземним капіталом на банківському ринку України.

Провідне місце в перехідному періоді економіки України до ринку належить фінансово-кредитній системі. Від ефективності й безперервності функціонування кредитно-фінансового механізму залежить не лише своєчасне отримання коштів окремими господарськими одиницями, а й темпи економічного розвитку країни в цілому.

Центральною ланкою цього механізму в сучасній економіці стають банки. Один із найголовніших складових елементів діяльності банку – вивчення його ресурсної бази, а саме банківського капіталу, що є надзвичайно актуальним питанням, особливо на сучасному етапі.

Банківський капітал – це основа основ діяльності будь-якого банку, оскільки процеси утворення капіталу й надання позик перебувають у тісному взаємозв'язку. Тому розуміння економічного змісту банківського капіталу, значення проблем, пов'язаних із його ефективним формуванням і доцільним використанням, надзвичайно важливе, особливо для українських комерційних банків.

Ураховуючи це, актуальним є моделювання кожним окремо комерційним банком шляхів і джерел ресурсного забезпечення його діяльності. Актуальність теми визначається роллю капіталу у процесі створення та функціонування банку.

Проблеми банківської сфери є водночас проблемами фінансової безпеки держави. Низький рівень капіталізації посилює ризики в діяльності банків, зменшує їхню здатність до перерозподілу коштів у масштабах економіки.

Капітал, хоча за розмірами він становить незначну частину банківських ресурсів, відіграє визначальну роль у процесі створення та функціонування комерційного банку. Формування власної капітальної бази є необхідною умовою його майбутньої діяльності.

Однією з найсерйозніших проблем, що постають перед менеджментом банку, є залучення та підтримка достатнього обсягу капіталу. Капітал стає захистом для коштів вкладників і кредиторів, оскільки збитки від кредитних, інвестиційних, валютних операцій банку, зловживань, помилок списуються за рахунок резервів, які входять до складу капіталу. Розмір банківського капіталу істотно впливає на рівень надійності та довіри до банку з боку суспільства. Саме тому проблема визначення достатності капіталу банку та методи його регулювання є однією з центральних у міжнародній банківській практиці.

З метою забезпечення процесу реальної капіталізації банківської системи НБУ розроблено систему визначення категорії банку залежно від розміру капіталу. Згідно з цією системою всі банки належать до однієї з трьох категорій капіталу, для кожної з яких розроблено відповідну програму нарощування капітальної бази та конкретні рекомендації щодо дивідендної політики банку. Система категорійності капіталу призначена для посилення контролю за процесом капіталізації банків з боку НБУ та для забезпечення умов реального нарощування капіталу комерційними банками України.

Слід зазначити, що до найбільш актуальних проблем банківського сектору належать такі:

- по-перше, це низький рівень та недостатня якість капіталу українських банків;
- по-друге, питання щодо розрахунку капіталу банків. Міжнародні стандарти передбачають урахування активів, які входять до капіталу банку, за ринковою ціною.

Для своєї роботи кожен банк повинен мати власні кошти, основну частину яких займає статутний капітал. І якщо статутний капітал НБУ формується за рахунок коштів державного бюджету, то статутний капітал комерційних банків утворюється за рахунок внесків акціонерів або учасників.

Оцінювати банківську систему й реформувати її необхідно в єдиному зв'язку зі станом і реформуванням усієї економіки й особливо реального сектору. Розвиток банківської системи, подальша капіталізація українських банків віддзеркалюють економічне зростання й підвищення прибутковості банківського бізнесу як виду економічної діяльності.

Отже, банкам України треба й далі накопичувати власний капітал. Для цього доцільно збільшувати акціонерний капітал, реалізовувати ефективну дивідендну політику, раціонально управляти власним капіталом. Успішність подальшого процесу капіталізації банківської системи України залежить від тих методів і форм управління капіталом, що використовуватимуться й НБУ, і самими банками.

Надійність і динаміка функціонування економіки країни залежить від фінансової стабільності й автономності банківської системи. На сьогодні існує проблема капіталізації, яка породжує дисбаланс цього взаємозв'язку. Проблема належного обслуговування банками узятих на себе грошових зобов'язань, недостатньої адекватності капіталів банків до обсягу сформованих ними активів і є головною проблемою капіталізації.

Стабільність банківської системи має важливе значення для ефективного здійснення грошово-кредитної політики. Банківська система є тим каналом, який має поширювати імпульси грошово-кредитного регулювання в напрямку всієї економіки. Достатньо було б виштовхнути банки на фондовий ринок, щоб забезпечити збільшення капіталу банків, який відповідав би вимогам сьогодення.

Після того, як законодавством будуть допущені на ринок філії іноземних банків, можна прогнозувати

надзвичайно високу конкуренцію у банківському секторі України. Власникам найбільших вітчизняних банків уже нині необхідно готуватися до продажу свого банківського бізнесу стратегічним інвесторам.

Таким чином, в Україні, на жаль, ми маємо:

- слабокапіталізовані комерційні банки, які на сьогодні не можуть конкурувати з іноземними банками;
- нерозвинуту банківську систему, яка ще не охопила достатньою мірою своєю діяльністю всі регіони України, а розвинулася в своїй більшості лише в м. Києві;
- процес реформування банків передбачає закриття збиткових філій та банків поряд зі зміною їх власників;
- банки майже повністю припинили будівництво та необхідно відкрити нові філії внаслідок недостатньої кількості вільних власних коштів.

Список використаних джерел:

1. Грищенко О. Гроші та грошово-кредитна політика : навч. посіб. / О. Грищенко. – К. : Основи, 1996. – 180 с.
2. Д'яконова І. І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України : монографія / І. І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 400 с.
3. Івасів І. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів, Р. Корнилюк. – Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 84–91.

Лідія Гридчук, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Голик М.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оподаткування підприємств в Україні: сучасний стан та вектори оптимізації

Дана стаття присвячена розкриттю сутності та принципів оподаткування підприємства та аналізу його сучасного стану. Визначено ключові вектори оптимізації оподаткування підприємств в Україні із урахуванням соціально-економічних реалій сьогодення.

Оподаткування підприємств в Україні на сьогоднішній день потребує невідкладного реформування, оскільки значна частина вітчизняних суб'єктів господарювання не зможе сплачувати діючі податки та збори. З огляду на зазначене, вивчення зазначених питань є одним з найбільших актуальних на сьогодні завдань.

Метою статті є висвітлення особливостей загальної та спрощеної систем оподаткування, аналіз сучасного стану оподаткування в Україні та визначення ключових векторів його оптимізації.

Аналіз сучасного стану оподаткування в Україні розкритий у працях таких вітчизняних науковців як П. М. Боровика, О. С. Ватаманюк, Р. Є. Волощук, Д. В. Дмитренко, О. О. Непочатенко, Т. Л. Томнюк та інших. Незважаючи на значний науковий доробок з даної проблематики, вимагають більш глибоких напрацювань питання розгляду особливостей загальної та спрощеної систем оподаткування підприємств в Україні та уточнення векторів її оптимізації.

У економічній літературі під оподаткуванням розуміють сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів), що справляються до бюджетів і державних цільових фондів у встановленому законами України порядку; а також принципів, форм і методів їхнього встановлення, зміни чи скасування; дій, що забезпечують повну та своєчасну їхню сплату, контроль і відповідальність за порушення податкового законодавства [2].

Кожна країна встановлює власну систему оподаткування, тобто визначає платників податків, об'єкти оподаткування, ставки податків, види податків і порядок їх справляння. Тип системи оподаткування визначається співвідношенням чотирьох секторів формування податків і зборів (обов'язкових платежів), а саме: державного; комерційного; фінансового сектора; населення.

Оподаткування здійснюється за принципами [1]:

- стимулювання науково-технічного прогресу, підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції - введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва;
- обов'язковості – впровадження правових норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;
- рівнозначності і пропорційності – справляння податків з юридичних осіб здійснюється у певній частці від отриманого прибутку і забезпечення сплати рівних податків і зборів (обов'язкових платежів) на рівні прибутку і пропорційно більших податків і зборів (обов'язкових платежів) – на більші доходи;
- рівності, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);
- соціальної справедливості – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи;
- стабільності – забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;
- економічної обґрунтованості – встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами;
- рівномірності сплати – встановлення строків сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат;

– компетенції – встановлення і скасування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до законодавства про оподаткування виключно Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і сільськими, селищними, міськими радами;

– єдиного підходу – забезпечення єдиного підходу до розробки податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати податку і збору (обов'язкового платежу), податкового періоду, ставок податку і збору (обов'язкового платежу), строків та порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг;

– доступності – забезпечення дохідливості норм податкового законодавства для платників податків і зборів (обов'язкових платежів).

Система оподаткування підприємств здійснюється та регулюється за допомогою Податкового кодексу України від 2010 року, як основного нормативно-правового документа у податковій сфері [3].

Розглядаючи питання існування системи оподаткування в Україні, варто зупинитися більш детально на її видах. Так, традиційно виділяють загальну та спрощену систему оподаткування. Загалом на вибір системи оподаткування впливають такі фактори:

- вид діяльності (виробництво, реалізація продукції, надання послуг, виконання робіт тощо);
- наявність або відсутність вхідного ПДВ чи вигода для партнерів;
- обсяг реалізації продукції;
- кількість найманих працівників.

Проте, не можуть перебувати на спрощеній системі оподаткування та, відповідно, сплачувати єдиний внесок підприємства гравця бізнесу; підприємства з виробництва та продажу підкацизних товарів; підприємства з видобутку, виробництва та продажу дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння; підприємства, що здійснюють патентну діяльність; довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи тощо [4].

Досліджуючи сучасний стан оподаткування підприємств в Україні, слід проаналізувати динаміку сплати податку на прибуток, який стягується з юридичних осіб з прибутку, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів та цін. Податок на прибуток підприємств є одним із чотирьох бюджетоутворюючих податків та відіграє важливу регулюючу роль в економічній системі країни. Основне призначення даного податку полягає у регулюванні підприємницької діяльності, стимулюванні розвитку інвестиційних процесів та нарощенні капіталу суб'єктів підприємництва. Проте, незважаючи на потенційно широкі можливості справляння даного податку, сучасний стан прибуткового оподаткування підприємств не відповідає покладеним на нього завданням (рис. 1) [1, с. 646].

Як свідчать наведені дані у рис. 1, надходження з податку на прибуток у ВВП у 2016 р. зменшилися на 1,7% порівняно з 2011 р., при тому, що податкові надходження у ВВП у 2016 р. зросли на 1,6% порівняно з 2011 р.

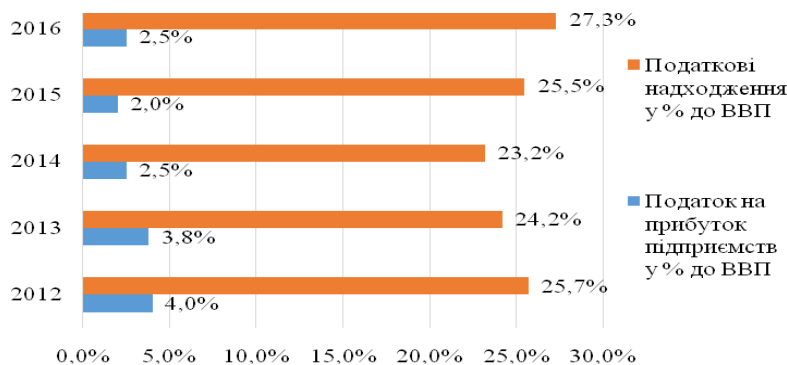


Рис. 1. Питова вага податкових надходжень та податку на прибуток підприємств у ВВП, %.

На сьогоднішній день існує багато недоліків при оподаткуванні підприємницької діяльності в Україні, що призводить до відтоку прибутків суб'єктів господарювання у тіньовий сектор національної економіки, тобто до ведення нелегальної діяльності і ухиляння від сплати податків, порушення податкового законодавства і зменшення суми податків, яку необхідно перерахувати до бюджету [5].

Вважаємо, що доцільним є запровадження таких ключових векторів оптимізації оподаткування підприємств в Україні:

- необхідність розрахунку точного рівня податкового навантаження суб'єкта господарювання;
- створення належних макроекономічних умов для стимулювання сукупного попиту як вирішального фактора поживлення економіки, нарощування виробництва, а, відтак, й розширення податкової бази;
- звільнення від оподаткування частини прибутку підприємств, що використовується на фінансування інвестиційно-інноваційних проектів.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, слід зауважити, що підприємства повинні чітко усвідомлювати необхідність сплати податків та зборів. Правильний вибір виду системи оподаткування забезпечить підприємствам ефективне провадження своєї діяльності та зростання їх доходів.

Список використаних джерел:

1. Дзівінська Ю.О. Сучасний стан та перспективи оподаткування прибутку підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Ю. О. Дзівінська, Б. П. Ярема / Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С. 645-649. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/150.pdf>.

2. Непочатенко О. О. Оподаткування прибутку підприємств в Україні / О. О. Непочатенко, П. М. Боровик, Б. Р. Щепелюк. // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_28.
3. Податковий Кодекс України : кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Тесля С.М. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу / С.М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 280-286.
5. Швабій К. І. Напрями підвищення ефективності адміністрування податків в Україні [Текст] / К. І. Швабій, Ю. Д. Гусак // Наукові записки. – 2008. – Вип. 10. – С. 240-247.

Мар'яна Грушецька, 6 курс, спец «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оподаткування підприємств в Україні: сучасний стан та вектори оптимізації

У статті проведено дослідження тенденцій реформування податкової системи України щодо оподаткування юридичних осіб. Визначено проблемні аспекти оподаткування бізнесу та запропоновано напрямки їх вирішення.

Податкова система продовжує залишатися обтяжливою для бізнесу і, за оцінками експертів, не сприяє залученню інвестицій [1, с. 174]. Дослідженнями Європейської бізнес асоціації було виявлено, що 11 % підприємств бажають змінити Податковий кодекс, а 4,5 % рекомендують дотримуватися норм законодавства з паралельним введенням індивідуальної відповідальності за неправомірні дії інспекторів [2].

Дослідження стану та тенденцій оподаткування підприємств відображені у працях В.П. Вишневецького, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, М.І. Крупки, І.О. Луніної, В.М. Мельника, В.М. Опаріна, А.М. Соколовського, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосова та ін. Проте питання удосконалення оподаткування підприємств у напрямку активізації їх діяльності і надалі потребує розгляду.

Метою публікації є дослідження проблемних аспектів оподаткування підприємств в Україні та визначення напрямів їх вирішення.

Податок на прибуток є найбільш складним і неоднозначним із всіх прямих податків, оскільки спрямований на вилучення частини чистого доходу суб'єктів господарювання. Існування прямо пропорційної залежності між розміром прибутку і сумами податку знижує мотивацію виробників щодо об'єктивності визначення бази оподаткування, викликає процеси ухилень від сплати, використання податкових «лазівок» при визначенні податкового зобов'язання [3, с. 36].

Поряд із цим, з моменту прийняття Податкового Кодексу України, кожен рік відбувається зміна порядку нарахування, сплати та форми податкової декларації з податку на прибуток. Беззаперечно зазначені процеси ускладнюють облік податку на прибуток, породжують виникнення великої кількості помилок при його нарахуванні та сплаті, а відповідно й нарахування штрафних санкцій, а неузгодженість законодавчих змін з існуючим порядком негативно впливає на процес ведення обліку на підприємствах.

Серед основних змін, що відбулись за останні п'ять років у механізмі нарахування та сплати податку на прибуток, варто виділити наступні:

1. Практично повністю змінено коло платників податку на прибуток-резидентів. Також, відповідно до законів № 652-VIII від 17.07.2015 р. [4] та № 909-VIII від 24.12.2015 р. [5] визначено умови, при дотриманні яких неприбуткові підприємства, установи та організації не є платниками податку на прибуток. Зазначені зміни уточнюють коло платників-резидентів, у яких виникають податкові зобов'язання щодо сплати означеного податку.

2. Починаючи з 2015 року кардинально змінено об'єкт оподаткування, яким нині є фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, відкоригований на податкові різниці. При цьому, податкові різниці враховуватимуть ті платники податку на прибуток, які мають дохід більше 20 млн. грн. на рік. Решта платників визначатимуть прибуток без коригувань (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Зазначена норма спрямована на максимальне зближення податкового і бухгалтерського обліку, що беззаперечно зменшить кількість помилок та непорозумінь при визначенні об'єкта оподаткування, час на адміністрування даного податку, а також сприятиме вирівнюванню реального податкового навантаження на бізнес.

3. Ставка податку на прибуток зменшилась з 23% до 18% (хоча планувалось з 2014 року знизити її до 16%). Скасовано ставку 5% для суб'єктів IT-індустрії. Без пільгової ставки залишилися суб'єкти пріоритетних галузей економіки. Проте для окремих видів діяльності, зокрема страхової та букмекерської, податок на прибуток доповнений податком на дохід. На нашу думку, зниження податкової ставки при розширенні бази оподаткування не є стимулюючим чинником, оскільки в результаті розмір нарахованого податку буде більшим.

4. Змінено базу розрахунку авансових внесків при виплаті дивідендів. Розрахунок проводиться не з усієї суми дивідендів, а із суми перевищення дивідендів, що підлягають виплаті, над значенням об'єкта оподаткування за відповідний податковий (звітний) рік, за результатами котрого виплачуються дивіденди, грошове зобов'язання щодо якого погашене. З метою розрахунку суми перевищення дивідендів, що підлягають виплаті, над значенням об'єкта оподаткування за відповідний податковий рік, необхідне одночасне дотримання двох умов: подана декларація з податку на прибуток за такий рік та повністю погашені податкові зобов'язання, самостійно нараховані платником у такій декларації. В іншому випадку авансовий внесок з податку на прибуток нараховується на всю суму дивідендів.

5. Введені статті щодо врахування при визначенні фінансового результату податкових різниць, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, при формуванні резервів (забезпечень), при здійсненні фінансових операцій. Як вже зазначалось вище, коригування фінансового результату до

оподаткування на податкові різниці в обов'язковому порядку мають робити платники, у яких річний дохід перевищує 20 млн. грн. Ті ж платники, річний дохід яких не перевищує 20 млн. грн. мають право вибору щодо врахування податкових різниць при визначенні фінансового результату (про що робиться відповідна відмітка у податковій декларації). Таких платників за даними державної фіскальної служби України близько 95%.

6. Останні два роки переглядаються питання щодо розміру щомісячних авансових внесків з податку на прибуток та їх сплати. Так у 2015 році платники податку сплачували 1/12 нарахованої суми податку на прибуток за відповідні попередні роки, а починаючи із 1 січня 2016 року щомісячні авансові внески з податку на прибуток підприємств не сплачуються. Платники лише сплачують до 31 грудня 2016 року авансовий внесок у розмірі 2/9 податку на прибуток, нарахованого в податковій звітності за три квартали 2016 року.

7. За останні п'ять років бланк податкової декларації з податку на прибуток змінювався 4 рази. Також постійно змінювалась кількість додатків до цієї декларації. Так у останній редакції кількість додатків зменшена з 14 до 9, виключені додатки: «інші доходи», «інші витрати», «сумнівна заборгованість», «офшорне», «патенти», «страхування», добавлено додаток «податкові різниці», а у всі інші – внесено зміни [3, с. 37-38].

Основні напрями реформування оподаткування прибутку підприємств вбачаємо у стимулюванні започаткування нового бізнесу та стимулюванні інвестицій у виробництво, оновлення фондів, інновації, зокрема через запровадження:

- податкових канікул для новостворених підприємств (на 5 років) за умови створення робочих місць та подальшої інтенсифікації діяльності;
- прискореної амортизації для об'єктів основних засобів груп 3-8,16 (можливості повністю окупити нові основні засоби за 4 роки);
- оподаткування виведеного капіталу, тобто розподіленого прибутку;
- визначення нової податкової різниці для надання правових підстав щодо зменшення фінансового результату до оподаткування на суму безнадійної дебіторської заборгованості.
- забезпечення мораторію на введення змін в механізм оподаткування податком на прибуток та форми податкової звітності.

Зазначені заходи стимулюватимуть подальший розвиток суб'єктів малого бізнесу, в т.ч. через реінвестування коштів звільнених від оподаткування, надання можливості започаткування власного бізнесу, сприятимуть залученню інвестицій, забезпеченню повної окупності нових основних засобів (введених в експлуатацію) за 4 роки та надаватимуть можливості для врахування суми безнадійної заборгованості при розрахунку податку на прибуток підприємств.

Фіскальні механізми необхідно реформувати у напрямі забезпечення сприятливих умов для ведення бізнесу та залучення інвестицій шляхом побудови стимулювальної податкової системи. З цією метою пропонуємо забезпечити:

- наближення податкового права до норм і стандартів податкового права ЄС;
- зниження податкового тягаря на економіку;
- підвищення публічності і прозорості діяльності органів податкової служби і перегляд їх повноважень;
- посилення регуляційного впливу податкової системи через впровадження ефективних податкових інструментів стимулювання пріоритетних сфер діяльності (аграрного сектора, інноваційної діяльності, енергозбереження тощо);
- рівність усіх суб'єктів господарювання шляхом встановлення однакових прав і обов'язків щодо сплати податків.

Неабияку роль на сучасному етапі розвитку Української економіки потрібно відводити системі податкових стимулів для новостворених підприємств та підприємств, що працюють за пріоритетними напрямками. Вважаємо за доцільне з цією метою передбачити для цих підприємств податкові кредити або занижені ставки оподаткування та застосовувати амортизаційну пільгу на прибуток. Така політика забезпечить зростання сукупних податкових надходжень до бюджету і цільових фондів, адже податкові надходження від збільшення ділової активності лише зростатимуть.

Реформи потрібно впроваджувати поступово та зважати на позитивний світовий досвід, що дасть змогу Україні гармонізувати свою податкову систему й успішно інтегруватися у світовий економічний простір, а спрощена система оподаткування, незважаючи на її недоліки, поки що не має в Україні ефективнішої альтернативи, тому, на наш погляд, залишиться актуальною ще принаймні протягом найближчих років.

Список використаних джерел:

1. Каминський П. Податкове навантаження як критерій ефективності ведення податкової політики / П. Каминський // Торгівля і ринок України, 2015. Вип. 38. – С. 173–182.
2. Гайдуцький А. Як Україні подвоїти ВВП? І яким шляхом піти країні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/yak-ukrayini-podvoyiti-vvp-i-yakim-shlyahom-piti-krayini_.html.
3. Боровик П.М. Недоліки оновленого механізму справляння податку на прибуток підприємств [Текст] / П. М. Боровик, Б.С. Гузар // Молодий вчений. – 2015. – № 3 (18), Ч. І. – С. 35–39.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон від 24.12.2015 р. №909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій: Закон від 17.07.2015р. № 652-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/652-19/paran2#n2>

Кредитна політика комерційного банку в ринкових умовах

Дана стаття присвячена розгляду сутності кредитної політики комерційного банку, особливостям її формування та реалізації. Окреслені заходи щодо вдосконалення кредитної політики банку в ринкових умовах.

Сучасний розвиток фінансово-кредитної системи є основою економічних процесів, які відбуваються в країні. З урахуванням того, що більшу частину зазначених процесів забезпечує банківська система, особливо в Україні, виникає потреба в ефективній організації її кредитної діяльності не лише на макроекономічному рівні шляхом забезпечення реалізації грошово-кредитної політики, а й на рівні окремого банку за рахунок розробки і впровадження ефективної кредитної політики.

Необхідність формування та реалізації кредитної політики в ринкових умовах та покладення її в основу діяльності комерційного банку зумовлена насамперед тим, що вона дає змогу планувати, регулювати, контролювати, раціонально організовувати взаємовідносини між банком і його клієнтами щодо перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів. Тому якісна, ефективно організована кредитна політика забезпечує банківській установі займати стійкі позиції на кредитному ринку країни, діяти на шляху максимізації прибутку при мінімальних кредитних ризиках.

Метою статті є розгляд теоретичних основ формування та реалізації кредитної політики комерційного банку та заходів щодо її вдосконалення в ринкових умовах.

Свого часу дослідження теоретичних засад формування та реалізації кредитної політики банків розглядалися такими вітчизняними вченими як М.Крупкою, С. Науменковою, Т. Майоровою, П.Нікіфоровим, Л. Примостою, М. Савлуком, Н. Сушко, Н. Шульгою та іншими. Однак, все ж таки на даний час недостатньо уваги приділено питанню адаптації кредитної політики банків до ринкових умов функціонування банківського сектору із орієнтацією на міжнародні стандарти ведення банківської діяльності. З огляду на зазначене, вимагають удосконалення питання ефективності механізму формування та реалізації кредитної політики банку.

Провідне місце у банківській діяльності належить кредитуванню, оскільки 2/3 усіх активних операцій банківських установ складають саме кредитні операції.

Зважаючи на зазначене, одним із основних завдань, що постають у процесі організації поточної діяльності банку, є формування ним виваженої кредитної політики та забезпечення її ефективної реалізації.

Так, з урахуванням потреб населення та суб'єктів господарювання в банківському обслуговуванні, кредитна політика розробляється відповідно до таких чинників: стану економіки країни, рівня інфляції, темпів зростання ВВП, втручання державних органів влади у діяльність банківських установ, рівня доходів населення, рівня цін на банківські продукти і послуги, попиту на кредити тощо. Кредитна політика створює основу поточної роботи банку з розміщення ресурсів відповідно до загальної стратегії його діяльності.

Питання визначення сутності кредитної політики присвячується значна увага з боку наукової спільноти й до нині. Зазначене, насамперед, зумовлене значними трансформаціями, що на даний час мають місце у банківському секторі національної економіки.

Так, Л. Примостка зазначає, що кредитна політика має охоплювати найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку, які необхідно зафіксувати в письмовому вигляді й затвердити на засіданнях Кредитного комітету та Комітету кредитного нагляду [3].

До елементів кредитної політики, зокрема, відносять:

- стратегія комерційного банку із розроблення основних напрямів кредитної діяльності;
- тактика комерційного банку щодо організації кредитування;
- контроль за реалізацією кредитної політики.

У «Фінансово-кредитному словнику» кредитна політика розглядається як складова частина економічної політики, що є системою заходів щодо кредитування народного господарства й населення [5, с. 113].

На думку Т. Майорової «сутність кредитної політики банку полягає в забезпеченні безпеки, надійності і прибутковості кредитних операцій, тобто в умінні звести до мінімуму кредитний ризик» [2, с. 7].

Не менш важливим є трактування кредитної політики банку як сукупності заходів та дій щодо формування складу кредитного портфеля і контролю над ним як єдиним цілим, а також встановлення стандартів для прийняття конкретних рішень [1, с. 307].

Узагальнюючи вищезазначені напрацювання вітчизняних науковців, вважаємо, що кредитна політика банку є інструментом системи управління кредитною діяльністю банку, кінцева мета якого запобігання ризикам в досягненні ним стратегічних цілей.

При цьому, основною метою кредитної політики є прибуткове розміщення пасивів (у тому числі залучених вкладів і депозитів) банку в кредитні продукти при одночасній підтримці певного рівня якості кредитного портфеля банку.

Аналізуючи позиції науковців щодо сутності кредитної політики, необхідним є врахування кінцевої мети щодо формування оптимальної структури кредитних вкладень. За таких обставин необхідно визначити стратегічні цілі кредитної політики банку, що будуть служити основою кредитної діяльності.

До основних стратегічних цілей формування кредитної політики можна віднести:

- задоволення потреб клієнтів-споживачів банківських послуг та продуктів в отриманні коштів у тимчасове користування відповідно до різних видів кредиту;
- отримання прибутку.

Оскільки, стратегічні цілі кредитної політики банку повинні забезпечувати ліквідність та прибутковість банку, тому реалізація даних цілей повинна бути в основі розроблення відповідної концепції, головна мета якої

полягає у виділенні та аналізі головних факторів впливу на можливість банку щодо забезпечення оптимальної кредитної діяльності.

Організація формування та реалізація кредитної політики банківської установи засновується на функціональному розмежуванні обов'язків персоналу кредитних відділів. Чіткий, правильний розподіл функцій між працівниками кредитних відділів сприяє досягненню високого професіоналізму, дозволяє уникнути прийняття хибних рішень, а також дозволяє отримати конкурентні переваги на ринку. Кожний банк організовує кредитний підрозділ з огляду на власний досвід, залежно від розміру банківської установи та кредитної політики. На практиці не існує єдиної універсальної моделі побудови організації кредитних операцій для усіх банків, проте існують типові схеми щодо побудови кредитних підрозділів. При цьому головним критерієм є досягнення максимальної ефективності діяльності кредитного підрозділу, а також формування максимальної зручності для клієнтів.

Для виконання азначеного критерію необхідним є виконання наступних умов [4]:

- налагодження довірливих відносин як у середині кредитного підрозділу, так і з клієнтами;
- оперативний розгляд кредитних заявок;
- просте і зрозуміле проведення кредитних процедур;
- врахування особливостей кожної групи клієнтів;
- доступність кредитів для клієнтів;
- обґрунтування висновків щодо прийняття позитивного чи негативного рішення.

Ефективність роботи банківської установи залежить від оптимізації кредитної політики та мінімізації витрат на обслуговування кредитного портфеля. Заходами щодо вдосконалення ефективної реалізації кредитної політики в ринкових умовах є [4]:

1. зменшення сумнівних і безнадійних кредитів;
2. визначення нових перспективних напрямів кредитування;
3. підвищення рівня інформованості банківських установ щодо потенційних клієнтів;
4. прогнозування ймовірностей повернення позик;
5. розвиток бюро кредитних історій.

Узагальнюючи, зазначимо, що кредитна політика комерційного банку встановлює основні правила формування портфеля кредитів та здійснення регулювання кредитної діяльності банку. Якісна і ефективна кредитна політика банку дозволяє підтримувати показники діяльності банківської установи на належному рівні, зміцнювати його фінансову надійність, вчасно реагувати на негативні зміни показників кредитування та обмежувати обсяги кредитування, а також визначати найбільш вигідну для банківської установи тактику діяльності.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ "Економічна думка", 2009. – 696 с.
2. Майорова Т. В. Банківське кредитування інвестиційних проектів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Т. В. Майорова; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с.
3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підруч. / Л. О. Примостка. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.
4. Русіна Ю.О. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку [Електронний ресурс] / Ю.О. Русіна, М.В. Ковтун // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1(11).
5. Финансово-кредитный словарь: В 3-х т. Т.2. / гл. ред. В.Ф. Гарбузов. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 511с.

Ганна Деравчук, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування доходів місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації

У статті досліджено особливості формування доходної бази місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. Проведений моніторинг виконання місцевих бюджетів Чернівецької області окреслив проблемні аспекти системи фінансового забезпечення власних та делегованих повноважень місцевих органів влади. Обґрунтовано шляхи посилення фінансової самодостатності місцевих бюджетів в умовах бюджетних трансформацій.

Однією з невідмінних умов інтеграції України до європейського співтовариства є децентралізація влади та надання фінансової самостійності органам місцевої влади. Децентралізація в цілому неможлива без передачі на місця повноважень і зобов'язань у фінансовій сфері, тобто без фінансової децентралізації, яка являє собою процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління, що дає змогу органам управління на місцях отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними благами. Адже лише маючи солідну фінансову базу, місцева влада може ефективно виконувати свої функції. Бюджетна децентралізація в Україні базується на два ключових моментах: незалежні джерела формування бюджетів та збільшення фінансових ресурсів з розрахунку на одну людину в громаді.

Запровадження нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів полягає у розширенні прав місцевих органів влади, наданні їм повної бюджетної самостійності одночасно з розширенням джерел формування місцевих бюджетів з метою створення реального підґрунтя для виконання своїх повноважень та підвищення мотивації до нарощування дохідної бази місцевих бюджетів. Система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів за принципом горизонтального вирівнювання показала прогресивні результати, і місцеві органи влади стали більш зацікавлені в нарощуванні власної дохідної бази, залученні додаткових надходжень і розширенні наявної бази оподаткування [1, с. 23].

Дослідженню проблематики формування доходів місцевих бюджетів присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених: В. Андрущенко, В. Базилевич, Т. Боголіб, О. Васирик, В. Дем'янишин, М. Долішний, В. Зайчикова, В. Заяць, О. Західна, Г. Карп, О. Кириленко, В. Кравченко, А. Крисоватий, М. Крупка, І. Луніна,

А. Лучка, Ц. Огонь, В. Опарін, Д. Полозенко, І. Ткачук, С. Юрій та інших науковців, які вивчали питання удосконалення системи фінансового забезпечення місцевих органів влади.

Послідовні підходи до реалізації бюджетної реформи дозволили суттєво збільшити фінансові ресурси громад. Це, зокрема, підтверджується підвищенням їхньої дохідної спроможності.

Місцеві бюджети Чернівецької області за 2016 рік виконані по доходах в сумі 7 млрд. 830 млн. 976 тис. 801,48 грн., або 105,0 відсотка до уточненого плану (уточнений план 7 млрд. 457 млн. 523 тис. 131,68 грн.), в тому числі по загальному фонду – 7 млрд. 174 млн. 266 тис. 507,70 грн., або на 102,5 %, спеціальному фонду – 656 млн. 710 тис. 293,78 грн., або на 143,3 %. До загального і спеціального фондів місцевих бюджетів області за 2016 рік надійшло (без врахування міжбюджетних трансфертів) 2 млрд. 529 млн. 926 тис. 55,1 грн., що становить 113,9% до плану, затвердженого місцевими радами з урахуванням змін на 2016 рік (+307 млн. 863 тис. 15,8 грн.). У 2016 році надходження до місцевих бюджетів збільшились проти 2015 року на загальну суму 873 млн. 932 тис. 945,4 грн. або в 1,5 раза більше. Із збільшенням доходів місцевих бюджетів проти минулорічних на 873,9 млн. грн., збільшились на 964 грн. доходи у розрахунку на одну особу (з 1820 грн. – за 2015 рік, до 2784 грн. – за 2016 рік).

До загального фонду місцевих бюджетів за 2016 рік надійшло (без офіційних трансфертів) 1 млрд. 886 млн. 65 тис. 980,2 грн., що становить 110,6% до уточненого плану місцевих рад на рік (+180 млн. 197 тис. 87,2 грн.). Забезпечено виконання планових показників в цілому по обласному бюджету, м. Чернівцях, м. Новодністровськ, усіх районах та об'єднаних територіальних громадах області. Із 263 місцевих бюджетів області забезпечено виконання планових показників по доходах загального фонду по 259 або 98% від загальної кількості.

Порівняно з минулорічними надходження до загального фонду місцевих бюджетів збільшились по обласному бюджету, містах обласного значення, усіх районах та об'єднаних територіальних громадах області на загальну суму 628,8 млн. грн. або в 1,5 рази. Зазначений темп зростання є більший ніж в середньому по Україні, за цим показником область займає 9 місце.

В розрізі основних доходних джерел до загального фонду місцевих бюджетів за 2016 рік надійшло:

- податку на доходи фізичних осіб у сумі 915,9 млн. грн., що становить 109% (+75,8 млн. грн.) до планових показників та на 299,8 млн. грн. або на 48,7% (по Україні – 47,3%) більше, ніж торік. Забезпечено виконання плану, затвердженого місцевими радами з урахуванням змін по обласному бюджету, м. Чернівцях, м. Новодністровськ, усіх районах та об'єднаних територіальних громадах області. Ріст надходжень проти минулорічних склався по містах обласного значення, усіх районах, ОТГ та обласному бюджету.

З 2016 рік до місцевих податків і зборів віднесено податки на майно, зокрема плату за землю. Завдяки цьому місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у загальній структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів сягнула 25,8%, а обсяг – 486,1 млн. грн.. Позитивно вплинуло на формування та виконання місцевих бюджетів по платі за землю з юридичних осіб проведення нормативної грошової оцінки земель та застосування коефіцієнту індексації нормативної грошової оцінки земель у розмірі – 1,433 (індекс споживчих цін за 2015 рік становив 143,3 %, тоді як у 2015 році – 1,249). Крім цього, до складу податку на майно включено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, якого мобілізовано до бюджету в сумі 11,5 млн. грн. та транспортний податок, надходження якого до місцевих бюджетів області склали 1,5 млн. грн..

Другою істотною складовою місцевих податків і зборів являється єдиний податок. В 2016 році цього податку мобілізовано в сумі 217,3 млн. грн. або 113,3% (+25,5 млн. грн.) до уточненого річного плану. Так, надходження єдиного податку з юридичних та фізичних осіб становили 191,1 млн. грн., що становить 111,9% (+20,3 млн. грн.) до планових показників та на 53,1 млн. грн. (38,5%) більше, ніж торік; єдиного податку з сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків – 26,2 млн. грн. (124,6%, +5,2 млн. грн. до плану та на 10,5 млн. грн. або в 1,7 рази більше надходжень минулого року). В цілому проти минулорічних надходження єдиного податку збільшились на 63,6 млн. грн. або на 41,4%. Незважаючи на загальне збільшення надходжень цього податку, по бюджету ОТГ м. Сокиряни спостерігається зменшення у порівнянні з минулорічними. Ріст надходжень по єдиному податку зумовлено:

- з юридичних та фізичних осіб: зростанням задекларованого обсягу доходу суб'єктами господарювання на 16,7%;
- з фізичних осіб: збільшенням чисельності платників на 1206, ставок для суб'єктів господарювання 3-ї групи, ставок окремими місцевими органами самоврядування до максимальних розмірів, розмірів мінімальної.

Збору за місця для паркування транспортних засобів надійшло в сумі 1,3 млн. грн.; туристичного збору – 0,3 млн. грн.

Запровадження з 2015 року акцизного податку на роздрібний продаж підакцизних товарів позитивно вплинуло на стан наповнення місцевих бюджетів. Так, за звітний період місцеві бюджети отримали 267,9 млн. грн. (14% надходжень загального фонду) цього податку, що більше на 15,9 млн. грн. або на 6,3% плану, затвердженого місцевими радами з урахуванням змін та на 86 млн. грн. (47,3%) надходжень 2015 року.

Зменшення спостерігається лише по ОТГ с. Усть-Путило – на 169,5 тис. грн. або на 24%.

Впродовж 2016 року з Державного бюджету України надійшло державних трансфертів у сумі 5 097,0 млн. грн., що становить 99,9 % до річного плану та на 642,2 млн. грн. більше, ніж надходження 2015 року (14,4 %), в тому числі дотацій – 402,4 млн. грн., субвенцій – 4 694,6 млн. грн. В загальній сумі отриманих субвенцій: 4 563,6 млн. грн. – субвенції соціального характеру (97,2% від загального обсягу субвенцій); 131,0 млн. грн. – субвенції капітального (інвестиційного) призначення (2,8%).

За 2016 рік обсяг одержаних субвенцій, які спрямовуються на реалізацію державних програм соціального

захисту населення склав 4 563,6 млн. грн. і в результаті появи освітньої та медичної субвенцій зріс порівняно з 2014 роком в 3,4 рази, а у порівнянні з 2015 роком на 14,6%.

Найбільші кошти соціального спрямування задіяні по субвенції на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям – 1 425,1 млн. грн., яка надійшла відповідно до планових асигнувань, повернено до державного бюджету переплати допомоги в сумі 0,1 млн. грн.

На утримання мережі дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей, виплату допомоги на дітей-сиріт передбачена субвенція в сумі 11,0 млн. грн., надійшло відповідно до потреби – 10,3 млн. гривень.

В 2016 році задіяні чотири субвенції по головних галузях бюджету, які надійшли відповідно до річного плану:

- освітня субвенція надійшла в сумі 1 188,6 млн. грн., освоєно 1 175,6 млн. грн., невикористані кошти в сумі 79,2 млн. грн. залишились на рахунках місцевих бюджетів;
- медична субвенція надійшла в сумі 983,8 млн. грн., освоєно з використанням залишків коштів минулого року 1 018,1 млн. грн., на кінець року на рахунках залишилось 16,5 млн. грн. коштів субвенції;
- субвенція на придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги – 2,8 млн. грн.;
- субвенція на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії – 0,4 млн. грн.

До спеціального фонду місцевих бюджетів за 2016 рік (без міжбюджетних трансфертів) надійшло 643 млн. 860 тис. 74,9 грн., що становить 124,7% до уточненого річного плану (+127 млн. 665 тис. 928,6 грн.) та на 245 млн. 79 тис. 453,5 грн. (в 1,6 рази) більше ніж за 2015 рік.

Планові показники в цілому по області виконані по обласному бюджету, бюджетах м. Чернівців, м. Новодністровськ, усіх районів (крім Герцаївського) та об'єднаних територіальних громад області. В доходах спеціального фонду місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають кошти, отримані місцевими бюджетами з державного бюджету – 49%, власні надходження бюджетних установ – 34%, надходження коштів пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту – 8%, кошти від продажу землі – 5%. цільові фонди – 2%.

Аналізуючи систему перерозподілу дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів у 2016 році загалом, можна стверджувати, що на місцеві бюджети було покладено значно більше видаткових повноважень, ніж їхня дохідна спроможність. Тому залишається ще ряд невирішених питань, що змушують органи місцевого самоврядування спрямовувати власні ресурси на фінансування невласливих їм повноважень, які були передані державою у 2016 році без фінансового забезпечення. Це стосується, в першу чергу, забезпечення виконання державою своїх конституційних зобов'язань щодо повного фінансування делегованих місцевому самоврядуванню повноважень. Особливе занепокоєння викликає передача на рівень місцевих бюджетів усіх видатків (крім видатків на оплату праці педагогічних працівників) по закладах освіти та видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв для закладів охорони здоров'я. Для покриття дефіциту коштів по зазначеним видаткам органи місцевого самоврядування вимушені будуть скорочувати фінансування важливих заходів та програм спрямованих на життєдіяльність територіальних громад у сфері ЖКГ, благоустрою, ремонту та будівництва доріг, соціального забезпечення, дошкільної та позашкільної освіти місцевого економічного розвитку тощо. Обсяги освітньої та медичної субвенцій не забезпечили потребу в коштах на визначені цілі через відсутність актуальних відповідних нормативів бюджетної забезпеченості публічних послуг в сфері делегованих повноважень. Органи місцевого самоврядування змушені були дофінансовувати 12,2% гарантованих державою послуг за рахунок власних надходжень [1, с. 24]. Виникне ситуація при якій якість навчального процесу чи медичного обслуговування на тій чи іншій території буде залежати від фінансової спроможності відповідного бюджету. Враховуючи що за рахунок освітньої субвенції пропонується здійснювати видатки на оплату праці виключно педагогічного персоналу, органи місцевого самоврядування змушені будуть фінансувати за власний рахунок всіх інших працівників (лаборанти, бібліотекарі, психологи, кухарі, технічний персонал тощо). Оскільки коштів на це з держбюджету не передбачається, їх фінансування залежатиме від фінансової спроможності конкретного місцевого бюджету. У разі відсутності таких коштів органи місцевого самоврядування вимушені будуть проводити скорочення та звільнення. Змінами до статей 1032 та 1034 Бюджетного кодексу України вилучено норми щодо права органів місцевого самоврядування спрямовувати залишки по освітній та медичній субвенції на здійснення заходів з оптимізації мережі та капітальні видатки відповідних закладів. Це позбавляє стимулів органи місцевого самоврядування проводити заходи оптимізації, адже залишки коштів все одно заберуть. Крім цього, зкекономлені в 2016 році кошти місцева влада не зможе використати на оновлення матеріально-технічної бази відповідних закладів. Необхідно звернути увагу на те, що у грудні 2014 року змінами до Бюджетного кодексу для міських бюджетів було зменшено норматив зарахування ПДФО з 75% до 60%. Для компенсації таких змін, було передбачено, що освітня та медична субвенції покривають всі поточні видатки відповідних бюджетних установ. Теперішні пропозиції Мінфіну передбачають, що зазначені субвенції будуть покривати лише заробітною платою, а норматив ПДФО так і залишається на рівні 60% [2, с. 4].

Таким чином, проведений моніторинг запропонованих урядом окремих змін в фінансовому забезпеченні територіальних громад виявив збільшення додаткових видаткових повноважень місцевих органів влади. Це призведе до зменшення фінансового забезпечення власних повноважень органів місцевого самоврядування, адже недостатність власних стабільних джерел доходів значно зменшує та обмежує вплив місцевих бюджетів на розвиток територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Місцеве самоврядування в Україні 2016 / Вернигор Ю.Ю., Гарник О.В., Миколук Н.М. [та ін.] ; за ред. Пітчика М.В. К.: Асоціація міст України, 2016. – 68 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/stan2016web.pdf>
2. Аналіз проекту Держбюджету на 2017 рік в частині місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://auc.org.ua/sites/default/files/analiz_db_2017_amu.pdf

Особливості функціонування сучасного фінансового ринку в Україні

У статті розглянуто особливості функціонування фінансового ринку як центру акумуляції й перерозподілу фінансових ресурсів. Визначено роль фінансових інститутів як основних професійних учасників. Проаналізовано взаємозв'язок ефективності фінансового ринку та стабільності економіки країни.

Мета статті – визначення сутності та особливостей фінансового ринку в сучасних умовах функціонування.

Для сучасної ринкової економіки фінансовий ринок є центром господарського організму. За станом фінансового ринку можна судити про стан економіки, впливаючи на фінансовий ринок, можна керувати економічною активністю суспільства [5]. Саме досвід переконує, що функціональне призначення фінансового ринку полягає у трансформації грошових засобів у ресурси, що створюють ВВП, у результаті розподілу і перерозподілу якого утворюються фінансові, або грошові фонди, відбувається повернення грошей та формуються кошти, що мають безпосереднє призначення для здійснення інвестування.

Закономірно, що фінансовий ринок виступає головним чинником інтеграції економіки, її високоефективного функціонування і є акумулятором грошових ресурсів для здійснення повторного циклу виробництва. Для здійснення своїх функцій інтегрування економічної системи фінансовий ринок повинен задовольняти інтереси всіх суб'єктів виробництва, підтримувати на належному рівні дієздатність його структурних і динамічних параметрів.

З огляду на зазначене, об'єктом фінансового ринку виступають гроші, які вивільняються у процесі суспільного відтворення. Через ринок ці кошти акумулюються і перерозподіляються. А основним критерієм перерозподілу стає дохід, що отримує власник грошових засобів. Тому в основі цього перерозподілу лежить ціна, яка встановлюється на фінансовому ринку внаслідок зіставлення попиту та пропозиції і є важелем саморегулювання ринку. Водночас ми усвідомлюємо, що функціонування фінансового ринку передбачає ті чи інші форми його державного регулювання. Значення його посилюється в період проведення економічних перетворень і знижується у разі стабільного розвитку економіки. Вважаємо, що за сучасних умов в Україні державне втручання у фінансовий ринок є необхідним, однак центр ваги має переноситись із прямих методів втручання відповідної нормативно-правової та інституційної бази щодо його діяльності.

Фінансовий ринок повинен розглядатись як специфічна сфера грошових відносин, що виникають у процесі руху фінансових фондів між державою, юридичними та фізичними особами за допомогою спеціалізованих фінансових інститутів. Адже характерною особливістю фінансового ринку є те, що ці відносини реалізуються на етапах розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів і коштів щодо здійснення процесу розширеного відтворення. Тому особлива увага приділяється фінансовим інститутам, адже саме вони забезпечують ефективне функціонування фінансового ринку.

Фінансові інститути належать до складу інституційної структури і своєю діяльністю сприяють встановленню реальних зв'язків між власниками фінансових ресурсів та емітентами фінансових активів, які, в переважній більшості випадків, є територіально не зосередженими. Оскільки фінансові інститути об'єднують розрізаних суб'єктів фінансового ринку та опосередковують їх взаємодію, знижуючи в такий спосіб їхні транзакційні витрати, вони фактично конструюють ринок, забезпечують його функціонування та перетворюються на об'єктивно необхідну складову ринкового механізму. Крім того, наявність фінансових інститутів, які здійснюють трансформацію грошових потоків у межах ринку, дає змогу подолати суперечність між потребами суб'єктів господарювання та обмеженими фінансовими можливостями індивідуальних інвесторів, що зумовлена як часовим фактором, так і заощаджувальним потенціалом окремих власників капіталу. Потрібно наголосити, що в умовах недостатньо розвинутого ринку цінних паперів фінансові інститути взагалі становлять єдиний механізм, здатний забезпечити ефективний перерозподіл фінансових ресурсів на користь суб'єктів господарювання, котрі відчувають у них потребу внаслідок скорочення бюджетного фіксування [2].

Фінансові інститути є основними професійними учасниками фінансового ринку, які формують попит на фінансові ресурси й фінансові активи і в такий спосіб визначають рівноважну ринкову ціну на них. Оскільки фінансові інститути здатні найточніше оцінити ризиковість фінансових активів, вони сприяють встановленню такої ринкової ціни, яка узгоджує потреби суб'єктів господарювання в ліквідних засобах із можливостями власників фінансових ресурсів.

З огляду на те, що фінансові інститути за рахунок використання наукових методів управління інвестиційним портфелем мають можливість достовірно оцінити платоспроможність, кредитоспроможність і загальний стан емітентів фінансових інструментів, а, отже, ідентифікувати найприбутковіші й, водночас, найменш ризиковані напрямки вкладання залучених у інвесторів коштів. Індивідуальні власники капіталу на протигагу професійним учасникам ринку не завжди можуть правильно оцінити ризиковість фінансового активу й тому іноді вкладають кошти неефективно [2].

Забезпечуючи стабільне функціонування фінансового ринку, фінансові інститути завжди згодні не лише викупити, а й продати інвесторам фінансові активи. Таким чином, вони стабілізують ринок, здійснюючи операції із фінансовими інструментами з метою отримання прибутку та протидіють значним коливанням ринкових цін.

Як фінансово-економічне явище, фінансовий ринок є надзвичайно складною системою, у якій гроші та інші фінансові активи обертаються самостійно, незалежно від характеру обігу реальних товарів. Оскільки передача в користування фінансових ресурсів і капіталу відбувається через продаж фінансових активів та інструментів, можна стверджувати, що за формою фінансовий ринок є розгалуженою системою грошових і фінансових потоків, які виникають у процесі перерозподілу фінансових ресурсів і капіталу між власниками й

позичальниками [9]. Саме тому фінансовий ринок відображає кінцеву мету перерозподілу фінансових ресурсів, тобто, механізм трансформації заощаджень у інвестиції для ефективного розміщення тимчасово вільного капіталу.

Розвиток фінансового ринку значною мірою відображає гнучкість фінансової системи та швидкість, з якою вона може пристосовуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також до різноманітних процесів, які відбуваються за її межами. Розвинуті фінансові ринки стимулюють і посилюють фінансові потоки в економіці та зменшують суспільні витрати, в тому числі й кожного учасника ринку. Саме досконалий фінансовий ринок може точно й своєчасно відображати попит і пропозицію фінансових ресурсів та з найменшими затратами звести за допомогою посередників одне з одним постачальників і споживачів грошей або капіталу.

Як відомо, фінансовий ринок ефективно працює при:

- низьких темпах інфляції в державі;
- успішному розвитку економіки;
- стабільній законодавчій базі;
- сприятливому політичному кліматі;
- певному балансі інтересів у суспільстві.

Ці умови не завжди можливі навіть у економічно відносно розвинутих державах, тому фінансові ринки дуже часто потрясають кризи, що спричиняє ще радикальніший та економічно не завжди виправданий перерозподіл фінансових ресурсів як всередині країни, так і в міждержавних масштабах [3].

Варто зазначити, що побудова ефективного функціонування фінансового ринку потребує закладення в його основу певних принципів. До них належать: вільний доступ до ринкової інформації й ринкових інструментів дія всіх учасників фінансового ринку; прозорість ринку й реальний захист інвесторів; ліквідність фінансових інструментів ринку; конкурентність та ефективність; відповідність міжнародним стандартам.

Функціонування фінансового ринку неможливе без підвищення рівня довіри до фінансових посередників. Неврегульованість окремих аспектів діяльності фінансових посередників призводить до порушення прав та інтересів як їх самих, так й інших суб'єктів ринку. Пріоритетними для посередників мають бути стратегії інвестиційного спрямування, що забезпечують реалізацію сукупності реального й фінансового інвестування, досягнення високої рентабельності вкладень, збереження реальної вартості вкладених коштів протягом терміну інвестування, можливість швидкої реалізації фінансових активів.

Таким чином, розвиток суспільного виробництва неможливий без ефективного розподілу капіталу в рамках економічної системи, який на сьогодні може забезпечити лише фінансовий ринок. Тому становлення і розвиток фінансового ринку має стати ключовим елементом сильного економічного середовища, який підтримуватиме корпоративні ініціативи, забезпечуватиме фінансування реального сектора економіки через залучення інвестицій, здійснення платежів та перерозподілу капіталів. Як каталізатор економічного зростання фінансовий ринок повинен істотно впливати на забезпечення суверенітету держави й реалізацію її національних інтересів в умовах глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Багратян Г.А. Світова криза та Україна: проблеми й нові підходи до фінансового регулювання / Г.А. Багратян, І.С. Кравченко // Фінанси України. – 2016. – №4. – С.33-41.
2. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2016. – №12. – С. 5-12.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416с.
4. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж.М. Кейнс. – К. : АУБ, 1999. – 189с.
5. Леоненко П.М. Теорія фінансів: [навч. посіб.] / П.М. Леоненко, П.І. Юхименко, А.А. Ільєнко [та ін.] / [За заг. ред. О.Д. Василика]. – Київ. : Центр навчальної літератури, 2016. – 480с.
6. Львовичкін С. К. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / Львовичкін, С. В. Опарін, К. В. Федосов Р. К. // Економіка України. – 2008. – №11. – С.61-65.
7. Малютін О.К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2010. – №3. – С.92-100.
8. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): [монографія] / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 314с.
9. Фінанси: Підруч. / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611с.

Марія Деревянко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,

Наук. кер. – Табенська Ю.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Ринок банківських послуг

В статті розглянуто сучасні реалії функціонування банківських послуг. Висвітлені питання, присвячені функціонуванню суб'єктів господарської діяльності в частині використання бюджетних коштів. Досліджено особливості реалізації широкого спектру банківських послуг в Україні в кризовий період.

В сучасних умовах індустрія банківських послуг є однією з найшвидше зростаючих у світовій економіці. Цей процес не обминув і банківський сектор України. Банківські послуги активно впливають на розвиток економіки України як на макрорівні, так і на мікрорівні. По-перше, банківська послуга є одним із дійових факторів інтенсифікації відтворюваного процесу в цілому і такої його складової, як обмін, зокрема. По-друге, банківські послуги відіграють значну роль у задоволенні потреб населення, підвищенні його життєвого рівня шляхом надання споживчих кредитів і впливу на розвиток малого бізнесу.

Реформування економіки України, що супроводжується приватизацією і післяприватизаційною санацією підприємств, структурною реорганізацією галузей, в тому числі агропромислового комплексу, розвитком товарних, фондових бірж та позабіржових систем, що обслуговують рух грошей і капіталів, концентрацією

інвестиційних ресурсів у вітчизняних власників та інше, потребує адекватних банківських послуг на ринку фінансових послуг. Адже тільки банки та інші фінансово-кредитні інститути як фінансові посередники на ринку грошей і капіталів здатні забезпечити своєчасне і необхідне зустрічне покриття потреби в оборотних ресурсах та інвестиціях тимчасово вільними коштами інституційних секторів економіки. Серед них кошти населення, так званих домогосподарств, і запозичення є домінуючими.

Пріоритетний розвиток банківської системи і становлення інших кредитно-фінансових інститутів відіграє ключову роль у формуванні ринків грошей і капіталів через механізми та інструменти банківських і небанківських послуг фінансового характеру. Проте сьогодні ці ринки ще не на стільки розвинені як в Польщі чи Угорщині, а щодо Франції, Німеччини, Бельгії та інших країн відставання є доволі контрастним.

Банківські послуги є невід'ємною частиною сучасного ринку, покупцями на якому є окремі особи, домогосподарства та юридичні особи. Банківські послуги – поки що недостатньо сформована частина банківського підприємництва. Мета її функціонування – підвищення доходів банків і поліпшення задоволення потреб клієнтів, розширення їх купівельних можливостей, що, у свою чергу, сприяє розвитку національної економіки. Але досягнення цієї мети вимагає використання наукових принципів і ефективних методів управління банківськими послугами. Окремі аспекти цієї проблематики аналізувалися в наукових працях вітчизняних економістів, проте єдиного комплексного підходу до управління банківськими послугами дотепер не вироблено. Відсутність такого підходу зменшує можливості збільшення прибутку банків, знижує їх платоспроможність, негативно впливає на стійкість їх фінансового положення. Тому для підвищення ефективності діяльності банків на внутрішньому ринку і збільшення можливостей виходу на зарубіжні ринки капіталів необхідно розробити і використати активний цілеспрямований підхід до організації продажів банківських продуктів і управління ними.

Досліджуючи банківську систему будь-якої країни, необхідно враховувати, що її сучасний стан - це результат тривалого розвитку, плід складних юридичних та економічних перетворень, які спираються не лише на суто економічні та юридичні закони та тенденції, а й ураховують національні, культурні, моральні традиції народу. Функціонуюча національна банківська система в Україні перебуває в процесі розвитку і безумовно потребує подальшого вдосконалення.

У сучасних наукових дослідженнях чимало уваги приділяється проблемам розвитку банків та банківської системи в Україні. Банківські установи надають послуги, розробляють нові банківські продукти і здійснюють їх просування та поширення на ринку, а також підтримують уже існуючі банківські продукти. Зазначену діяльність банків об'єднує ринок банківських послуг, що є логічним результатом діяльності банків.

Відмітимо, що особливість ринку банківських послуг полягає в існуванні його лише в грошовій формі та наявності прямої залежності від розвитку ринків, які він обслуговує. Як правило, банківські послуги є одноразовими, відсутня можливість їх накопичення, вони не захищені патентами. Ринку банківських послуг притаманні всі невід'ємні атрибути ринку: об'єктами ринку виступають банківські послуги; суб'єктами ринку є продавці послуг - банки та покупці послуг - фізичні та юридичні особи, у тому числі й самі банки; ціна та канали продажу. Ринок банківських послуг охоплює широкий спектр послуг (від розрахунково-касових до зберігання та перевезення цінностей), які не передбачають відчуження ресурсів банку не зазнають ризиків, притаманних банківським операціям [1].

Входження України до світового фінансового ринку зумовлює необхідність приведення законодавчого регулювання її ринку банківських послуг до світових стандартів. Паралельно спостерігаються певні відмінності, пов'язані з історичними умовами формування національних ринків, у тому числі банківського. Розвинута банківська система є необхідною умовою нормального функціонування економіки, тобто функціонування суб'єктів господарської діяльності та державного бюджету. Лише через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки в цілому.

Крім того, надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки країни. Без залучення коштів населення у банківський сектор неможлива фінансова санація підприємств, які потребують фондів для функціонування і реструктуризації. Українська банківська система побудована відповідно до принципу дворівневості, який передбачає чітке розмежування сфер діяльності центрального (Національного банку України) і комерційних банків [2].

Банківська система України сьогодні вважається одним із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочато раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку.

Для клієнтів банку головною перевагою депозитів до запитання є їх висока ліквідність, що надає можливість безпосереднього їх використання як засобу платежу. Водночас основним недоліком даного виду рахунків є незначна величина процентної плати за ними або повна її відсутність. Дані обставини досить часто спонукають власників депозитів до запитання вишукувати інші, більш доходні способи розміщення своїх коштів. У зв'язку з цим комерційні банки намагаються запропонувати клієнтам по можливості більший асортимент додаткових послуг, пов'язаних з веденням рахунків до запитання. В Україні ринок таких послуг поки що не набув достатнього розвитку в силу обмеженості конкуренції у банківській сфері.

З цієї точки зору значний інтерес може представляти досвід комерційних банків країн з розвинутою ринковою економікою, де ведення депозитних рахунків до запитання нерідко супроводжується наданням клієнтам ряду додаткових послуг.

До таких послуг можна віднести операції банків, пов'язані з управлінням готівкою. Суть їх полягає у відкритті клієнтам спеціальних СМА-рахунків (cash management account), на яких клієнтам надається можливість зберігати певний обумовлений контрактом мінімум, необхідний для забезпечення поточних розрахунків, а всі кошти понад цього мінімуму вкладаються у різні види ліквідних активів - онкольні

позики, короткострокові цінні папери і т.д. - що приносять власникам прибуток. Коли ж на рахунку виникає нестача коштів, банк перетворює доходні зобов'язання на грошові кошти, які зараховуються на рахунок клієнта. Дещо подібними є операції і при відкритті АТS-рахунків (automatic transfer service), тобто автоматичних рахунків трансфертних послуг, завдяки яким банки автоматично перераховують кошти з депозиту до запитання понад встановлений мінімум на ощадні рахунки, що приносять проценти, а при необхідності здійснюють зворотну операцію.

Ще одним видом послуг зарубіжних комерційних банків, що дозволяє отримувати дохід за вкладом до запитання є відкриття NOW-рахунків (negotiable order of withdrawal) - оборотні накази про вилучення коштів. Це поточні рахунки, на які можна виписувати розрахункові тратти, аналогічні до чеків.

Таким чином, підсумовуючи викладений матеріал можна зробити наступні висновки:

1. Найбільш правомірним, є трактування послуг як результату банківської діяльності. Для досягнення цього результату банки здійснюють різного роду операції, основними з яких є пасивні, активні та комісійно-посередницькі.

2. Сектор банківських послуг в Україні несе на собі відбитки ліберального банківського законодавства, що надає суб'єктам другого рівня можливість проведення операцій в різних секторах ринку позичкового капіталу та дає клієнтам широкий вибір фінансових послуг. Таким чином, комерційні банки стають ключовою і базовою ланкою кредитних систем. За існуючої універсальної структури Закон «Про банки і банківську систему» не містить обмежень відносно окремих видів операцій і сфер фінансового обслуговування, крім положень статті 48, згідно якої банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі (за винятком реалізації пам'ятних, ювілейних та інвестиційних монет) та страхування, крім виконання функцій страхового посередника. Всі комерційні банки можуть надавати клієнтам повний набір послуг за умови отримання ліцензії на здійснення відповідних операцій.

3. Поступова стабілізація економічної ситуації в Україні вимагає від банків активізації їх роботи щодо надання депозитних послуг. Сьогодні основна частка депозитів до запитання, що розміщуються в банках, належить юридичним особам. Банкам доцільно більшу увагу приділяти розвитку депозитних послуг для населення. Це вимагає від банків нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, розширення кола депозитних рахунків з різноманітним режимом функціонування, впровадження нової техніки і технологій ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів (чекових книжок, кредитних карток, надання кредитів власникам поточних рахунків у формі овердрафту та ін.). Це дозволило б повніше задовольняти потреби клієнтів у різноманітних послугах та поліпшити якість обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>;
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року № 2663-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>;
3. Савченко Т. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг України /Т. Савченко // Економіка України. – 2007. – №8. – С. 27-32;
4. Васильченко З. Методологічні аспекти дослідження банківських установ, як фінансових посередників / З. Васильченко // Банківська справа. –2008. – № 4. – С. 11-23.

Оксана Дмитрук, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Юрій С.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації

В статті проведено дослідження сутності місцевих бюджетів та їх практичної реалізації в умовах бюджетної децентралізації. Визначено позитивний вплив бюджетних реформ на функціонування органів місцевого самоврядування.

Питання соціально-економічного розвитку регіонів України є одним із найактуальніших в країні. Основним завданням економічного розвитку громади є реалізація фінансової незалежності окремо кожної адміністративно-територіальної одиниці. Постійна нестача фінансових ресурсів, нестабільність доходних джерел місцевих бюджетів та їх залежність від бюджетних трансфертів зумовила провести владою певні кардинальні дії.

Місцеві бюджети займають провідну позицію в прогресі будь-якого регіону. Вони є основною фінансовою базою та головним джерелом доходів, завдяки яким здійснюються основні функції, які покладені на керівництво та управління адміністративно-територіальної одиниці. Саме формування місцевого бюджету дає можливість успішного соціально-економічного розвитку регіону. Від рівня та якості фінансового забезпечення, фінансової самостійності та самодостатності місцевих бюджетів залежить ефективне функціонування інституту місцевого самоврядування, що можливо досягти за умов раціонально побудованої системи децентралізації фінансових ресурсів.

Метою даного дослідження є моніторинг становлення та розвитку місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації.

Даною проблематикою займалися такі вітчизняні вчені, як Вакуленко В. М. [3], Євтушенко Н. М., Набатова Ю. О., Макачук І. М., Христинченко Н. П. [5] та інші.

Протягом останніх п'яти років вперше проходили реальні та повноцінні зміни в бюджетному процесі за часів незалежності нашої країни. З кінця 2014 року в Україні відбувалися зміни у бюджетному законодавстві, зокрема прийняття Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу» щодо реформи міжбюджетних відносин [1].

Проведення децентралізованих процесів виконання місцевих бюджетів здійснюється за рахунок збільшення повноважень та розширення фінансових джерел органів місцевого самоврядування. Щорічно вони

прописуються в «Постанові про Основні напрями бюджетної політики» [2]. Це і є процесом підвищення рівня реалізації бюджетної централізації.

Бюджетна децентралізація залежить від інших реформ, насамперед від адміністративно-територіальної та політичної, які передбачають і зміну територіальної організації влади, і перерозподіл відповідних повноважень.

На сьогодні не викликає сумніву, що одним із головних складників здійснення комплексу економічних реформ в Україні є проведення реформи у сфері публічних фінансів. Їхній розвиток за єдиними, чітко визначеними критеріями, з обов'язковим урахуванням взаємозв'язку окремих ланок публічних фінансів між собою створює підґрунтя для побудови сучасної системи управління фінансовими потоками як на державному, так і на місцевому рівнях [3].

Трансформація місцевих фінансів за сучасних умов характеризується низкою процесів, які відображаються поняттями фінансової (фіскальної), бюджетної та податкової децентралізації. Дані процеси охоплюють всю систему місцевих фінансів і визначають органами місцевого самоврядування не лише ряду видаткових повноважень щодо забезпечення власних самоврядних функцій та делегованих видаткових повноважень, а й розширення фінансової самостійності в межах формування централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. «Бюджетна децентралізація» розглядається як комплексне поняття, що охоплює процес розподілу повноважень між рівнями влади щодо формування фінансових ресурсів, надає можливість акумулювати та накопичувати такий обсяг фінансових ресурсів у місцевих бюджетах, який забезпечує зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування, що дає змогу забезпечити фінансову самостійність органів місцевого самоврядування у вирішенні власних самоврядних функцій та повноважень.

За кількістю місцевих бюджетів наша держава серед європейських країн поступається тільки Франції. Станом на 01.01.2016 р. кількість місцевих бюджетів в Україні становила 10838 одиниць, з них 24 обласних, 460 районних, 148 міст обласного і 224 міст районного значення, 592 селищних, 27 – бюджети районів у містах, 9199 сільських бюджетів, 4 районних бюджетів, які не мають міжбюджетних відносин, 159 бюджетів об'єднаних територіальних громад та бюджет м. Києва [4].

Основним джерелом дохідної бази місцевих бюджетів є податкові надходження та обов'язкові платежі. Згідно з останніми змінами у бюджетно-податковому законодавстві, відбулася передача органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації. Пріоритетами запроваджених змін визначено: розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та надання їм повної бюджетної самостійності щодо наповнення своїх бюджетів і здійснення видаткових повноважень.

Крім того, забезпечено збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі їм окремих доходів з державного бюджету: 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки, а також до місцевих бюджетів зараховано 80% екологічного податку, що раніше складало – 35%. Запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою 5 відсотків вартості реалізованого товару [5].

Відбулося розширення сфери оподаткування майнових податків – зменшення обсягів пільгових площ нерухомого майна, включення нежитлового (комерційного) майна до бази оподаткування та запровадження транспортного податку.

Що ж стосується практичного боку реформації місцевих бюджетів в умовах децентралізації, то його можна проаналізувати на прикладі виконання бюджету м. Чернівці за 2014-2016 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка місцевих податків і зборів бюджету м. Чернівці за 2014-2016 рр.

(тис. грн.)

Назва	Роки			Абсолютне відхилення, +/-			Відносне відхилення, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Податок на майно	153,6	99016,0	145085,0	98862,4	46069,0	144931,4	99,8	31,8	99,9
Єдиний податок	68215,4	79814,3	110230,0	11598,9	30415,7	42014,6	14,5	27,6	38,1
Туристичний збір	125,3	129,9	186,8	4,6	56,9	61,5	3,5	30,5	32,9
Збір за місця для паркування транс. засобів	875,0	879,8	820,0	4,8	-59,8	-55,03	0,5	-7,3	-6,3
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, що справлявся до 1 січня 2015 року	6 616,4	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом	75985,8	178560,6	255823,9	102574,8	77263,3	179838,1	57,6	30,2	70,3

Розглянувши подані показники, можна зробити висновок, що впродовж 2014-2016 рр. обсяг місцевих податків і зборів бюджету м. Чернівців зростає. Зважаючи на реформування системи оподаткування на місцевому рівні у 2015 році, рівень місцевих податків та зборів стрімко почав збільшуватися.

Так, у 2014 р. складав суму 75 985,8 тис. грн., а вже у 2015 році збільшився до 178 560,6 тис. грн., що на 57,6% більше від попереднього. У 2016 році обсяг місцевих податкових надходжень зріс до 255 823,9 тис. грн., що на 30,2% більше від попереднього року. Це зумовлено постійним зростанням за всіма показниками.

У табл. 1 вказаний збір за впровадження деяких видів підприємницької діяльності, який справлявся до 01.01.2015. Таким чином, у 2014 році його рівень становив 6 616,4 тис. грн.. Що ж стосується інших структурних елементів місцевих податків і зборів, то в жодному з них не відбулося спаду в обсягах. Так, податок на майно у 2015 році складав 99 016 тис. грн., а вже до 2016 року збільшився на 31,8% і становив 145 085 тис. грн. Єдиний податок в розрізі всіх місцевих податків та зборів займав одну з найбільших часток, і з 2014 р. по 2016 р. зріс на 38,1%, і складав 110 230,0 тис. грн. Через процес удосконалення розвитку туристичної галузі в місті, обсяг туристичного збору, станом на 2014 р. становив 125,3 тис. грн., а вже до 2016 р. сягнув до 186,8 тис. грн., що загалом вказує на успішний розвиток туристичної сфери.

В цілому, проаналізувавши показники дохідності бюджету м. Чернівці, можна відмітити зростання ролі бюджетних реформ, які відіграють позитивну роль у формуванні бюджету міста. Це свідчить про зростання фінансової самостійності бюджету м. Чернівці.

На сьогоднішній день в Україні ключова роль у розвитку системи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування належить реалізації політики бюджетної децентралізації, оскільки основу даної системи складають місцеві бюджети. Бюджетна децентралізація являє собою процес, що характеризує розподіл видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи, визначає особливості формування доходів місцевих бюджетів, а також описує систему міжбюджетних відносин. Тобто бюджетна децентралізація охоплює процес формування та використання фінансових ресурсів, що акумулюються в місцевих бюджетах.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу» від 28 грудня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
2. Проект Постанови про Основні напрями бюджетної політики на 2018-2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62047.
3. Вакуленко В. М. Управління місцевими фінансами : навч. посіб. / В. М. Вакуленко, Н. М. Гринчук. – К. : НАДУ, 2008. – 76 с.
4. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Місцеві бюджети. <https://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/local-budg>
5. Христинченко Н. П. Реформування органів місцевого самоврядування в умовах побудови демократичної правової держави / Н. П. Христинченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nashp/2011_2_1/Hrystich.pdf.

Оксана Дмитрук, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Простебі Л.І.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Бюджетна стратегія як інструмент економічного зростання держави

Бюджетна стратегія держави є одним з вагомих інструментів державного регулювання економіки на перспективу. Від ефективності реалізації бюджетного процесу залежить, зокрема, успішність функціонування держави.

Метою даного дослідження є розкриття та використання на практиці бюджетної стратегії як інструмента державного регулювання в умовах економічного розвитку держави.

Дану проблематику опрацювали такі вітчизняні вчені, як Літовкіна Т. В. [2], Максютя А. А. [3], Чугунов І. Я. [4] та інші.

На сьогоднішній день ведення стабільної та прогнозованої бюджетної політики є найбільш пріоритетним напрямом у функціонуванні держави. Саме бюджетна політика дає можливість мобілізувати і плановірно розподіляти фінансові потоки у залежності від визначених стратегічних і тактичних цілей соціально-економічного розвитку країни.

Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки забезпечує виконання частини функцій, покладених суспільством на державу:

- забезпечення соціального захисту населення, підтримка соціальної сфери;
- розвиток пріоритетних галузей економіки;
- забезпечення безпеки, державної оборони;
- підтримка апарату державного управління для належного виконання ними своїх функцій;
- підтримка міжнародних відносин.

При виборі напрямів бюджетної політики слід виходити зі створення стратегічних орієнтирів державної політики - створення економічних умов для інноваційного розвитку. Стабілізація та підвищення ефективності національної економіки, спрямування бюджетних коштів на досягнення стратегічних і тактичних цілей та завдань розвитку суспільства можливе за використанням прогресивної бюджетної політики [2].

На нинішньому етапі економічних перетворень у країні посилюється регулююча роль бюджету, яка полягає в перерозподілі валового внутрішнього продукту між сферами економічної діяльності, адміністративно-територіальними одиницями країни, різними соціальними групами населення для забезпечення ефективності соціально-економічного розвитку.

Підходи до визначення пріоритетних напрямів бюджетної стратегії повинні розроблятися з урахуванням циклічності розвитку економіки, стійкості бюджетної системи, що сприятиме досягненню показників соціально-економічного розвитку країни. Держава має виходити із необхідності забезпечення фінансової та соціальної стабільності. Передбачуваність бюджетної політики є одним із основних факторів загальної макроекономічної

стійкості. Для вирішення завдань, що стоять перед державою в бюджетній сфері, важливим є розуміння сутності бюджетної стратегії і змісту механізму її реалізації.

Становлення бюджетних відносин відбувається із розвитком економіки, однак можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами та результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Бюджетна політика є адаптивним механізмом у системі регулювання економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, спрямованим на забезпечення адекватності регулюючих заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища [4].

Одним з основних інструментів бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, зміст якого полягає у розробці основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньостроковий період, зважаючи на необхідність виконання завдань, які постають перед суспільством на певному етапі його розвитку.

У процесі перспективного бюджетного стратегічного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток. Проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики в Україні передбачає запровадження ефективної бюджетної стратегії.

З метою посилення впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня збалансованості і прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю. Для реалізації цих завдань передбачається:

- формування бюджетної політики як складової стратегічного бюджетного планування;
- забезпечення реальної збалансованості бюджету;
- подальше удосконалення механізму застосування середньострокового бюджетного планування, виходячи з основних напрямів соціально-економічного розвитку держави; подальше впровадження в практику роботи центральних органів виконавчої влади середньострокового бюджетного планування;
- підвищення якості казначейського обслуговування бюджетів усіх рівнів;
- забезпечення поетапного впровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів як складової їхнього середньострокового планування;
- подальше вдосконалення міжбюджетних відносин з урахуванням динаміки фінансово-бюджетних та соціально-економічних показників розвитку адміністративно-територіальних одиниць [3].

Упровадження стратегії розвитку економіки, пов'язаної із підвищенням рівня її ендогенної складової, потребує відповідних інституційних змін у системі бюджетного регулювання, що формується в певному суспільному середовищі.

З метою розробки та реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика має визначатися виходячи, з одного боку, із циклічності економічного розвитку, а з другого – із реального стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, істотне зменшення якого може призвести до ускладнень у проведенні ефективного бюджетного регулювання для позитивного впливу на економічне

зростання. На кожному етапі економічного розвитку є необхідність розробки такого бюджетного механізму, який забезпечив би втілення поставлених державою завдань.

Одним із основних інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, яке полягає в розробці основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на перспективу відповідно до завдань, що постають перед суспільством на певному етапі його розвитку. Завдяки перспективному бюджетному плануванню створюються умови для розв'язання найбільш важливих проблем державного впливу на економічний розвиток [3].

Згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки» від 8 лютого 2017 р. № 142-р [1], метою державного апарату є виконання певних завдань, зокрема:

- впровадження середньострокової бюджетної декларації як інструменту поєднання стратегічних пріоритетів держави з можливостями державного бюджету;
- створення надійних середньострокових рамок для планування бюджету;
- посилення ролі головних розпорядників бюджетних коштів у бюджетному процесі;
- затвердження оновленого календарного плану-графіка підготовки державного бюджету;
- підвищення рівня бюджетної дисципліни шляхом запровадження фіскальних правил;
- посилення відповідальності суб'єктів законодавчої ініціативи та суб'єктів нормотворення за проведення оцінки впливу на бюджет проектів законодавчих та інших нормативно-правових актів.

Результатами даної стратегії повинно стати успішне виконання вищевказаних завдань, зокрема впровадження та реалізації бюджетної декларації на прогнозовані періоди та складення Державного бюджету на її основі.

На сьогодні певною мірою розроблені та запроваджені у процесі бюджетного планування основні принципи програмно-цільового методу, однак з метою суттєвого підвищення рівня державного регулювання у сфері видатків бюджету необхідним є удосконалення насамперед науково-теоретичних положень та методологічних основ зазначеного методу з урахуванням як зарубіжного, так і вітчизняного досвіду з цього питання. Наукове обґрунтування проблеми удосконалення методології функціонування програмно-цільового методу планування видаткової частини бюджету, безперечно, підвищить якість і рівень керованості системи фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку держави.

Ефективна бюджетна політика держави має спиратися на довгострокову стратегію економічного й соціального розвитку України, а її напрями мають формуватися з чітким виділенням пріоритетів. Пріоритети

бюджетного стратегічного регулювання мають формуватися на засадах комплексного підходу, по-перше, у контексті формування концепції бюджетної політики держави та бюджетної політики регіонів з урахуванням виявлених проблем та аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають процеси розвитку суспільства і, по-друге, у процесі врахування ієрархічних складових державної системи пріоритетів.

Формування бюджетної політики неможливе без таких елементів, як визначення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на плановий рік, аналіз виконання бюджету за минулий рік і очікуване виконання за поточний рік, підготовка інструкцій про особливості складання розрахунків до проектів бюджетів на наступний рік [2].

Таким чином, виходячи з вищесказаного, можна підбити підсумки, що бюджетна стратегія держави – це один із основних та дієвих інструментів регулювання виконання функцій держави. Саме завдяки їй можливо розробити успішний план ведення бюджетної політики у соціально-економічному розвитку країни. Основою для довгострокового стабільного економічного розвитку є заходи державного регулювання, що реалізуються шляхом застосування сукупності ефективних економічних механізмів. При цьому бюджет як дієва складова системи державного регулювання економіки має узгоджуватися з основними напрямками економічного та соціального розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки» від 8 лютого 2017 р. № 142-р. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80/page>
2. Літовкіна Т. В. Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки Електронний ресурс – Режим доступу: <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream>
3. Максютя А. А. Бюджетна стратегія як інструмент економічного зростання. Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
4. Чугунов І.Я. Бюджетна стратегія в трансформаційній економіці Електронний ресурс – Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-2_0-pages-20_24

Оксана Іванків, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Простебі Л.І.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Bitcoin - валюта майбутнього

Актуальність цього дослідження зумовлена тим, що динамічний розвиток криптовалют призвів до виникнення в ній нового сектора - електронних грошей. У статті розглянуті основні напрямки розвитку криптовалют, поняття і значення біткойну та правовий статус віртуальних валют у світі.

В даний час електронні гроші набули особливої популярності, незважаючи на те, що з'явилися вони відносно недавно. Цьому сприяють такі чинники, як: зручність оплати товарів в інтернет магазинах, висока швидкість проведення транзакцій, застосування сучасних технологій для забезпечення безпеки угод. Одним з найбільш перспективних видів електронних грошей є криптовалюти.

Незважаючи на актуальність дослідження сутності криптовалют і її зростаючій ролі в економіці, слід зазначити слабку наукову розробленість даної теми. Багато в чому, це пояснюється новизною даного підвиду електронних грошей. У зв'язку з недостатньою розробленістю проблеми в процесі проведення дане дослідження перш за все спирається на періодичні інформаційно-описові видання, а також офіційні сайти біржі крипто валют.

Стаття присвячена розкриттю сутності категорії «криптовалюта» та «біткойн», основним видам існуючих криптовалют, їх розвитку, та правовому статусу у світі.

Криптовалюта (англ. Cryptocurrency) - вид цифрової валюти, емісія та облік якої заснований на криптографічних методах (наприклад, методи захисту інформації proof of work і асиметричного шифрування), а функціонування системи відбувається децентралізовано в комп'ютерній розподіленій (так званій - пірінговій) мережі [2, с. 299].

Bitcoin (BTC) є первинною сходинкою створення історії криптовалюти. Біткойн - це пірінгова система електронної готівки, яка використовує однойменну цифрову валюту, яку часто називають криптовалютою або віртуальною валютою. Він починався з опублікованого файлу з описом протоколу і принципу роботи платіжної системи у вигляді тимчасової мережі (документа, що потрапив до друку з 31 жовтня 2008 року) підписаного невідомою особою, яка працювала під псевдонімом Сатоші Накамото (Satoshi Nakamoto). За словами Сатоші, біткойн був створений для того, щоб кожна людина могла самостійно управляти своїми коштами без втручання з боку третіх осіб. Днем народження біткойна вважається день, коли був створений перший блок в мережі (генезис-блок), а точніше 03.10.2009 о 18:45 за Гринвічем [5].

Криптовалюту біткойн не можна назвати фінансовою «пірамідою». Криптовалюта - це реальний програмний продукт, зростання курсу якого залежить тільки від попиту і пропозиції, а не від подальших вкладників. Ця криптовалюта ґрунтується на двох якостях - абсолютної анонімності і надійності внутрішньосистемних транзакцій.

Біткойн не пов'язаний з банками, державами, запасами золота, так як є лише набором символів, які є результатом вирішення завдання, а на його курс може впливати тільки попит. Кількість біткойнів з моменту появи в 2009 році була обмежена 21 мільйоном монет. Саме це, за задумом творця валюти, має убезпечити її від інфляції. Адже біткойн, на відміну від традиційних валют, не можна додатково емітувати [4].

Надійність біткойну забезпечується тим, що:

- неможливо обійти складний процес майнінг, щоб отримати нерозподілені біткойни. Майнінг - це процес, що включає в себе використання апаратних ресурсів комп'ютера з метою виконання математичних обчислень для підтвердження транзакцій і забезпечення безпеки мережі біткойн;

- складно зламати чужий гаманець. Щоб перевірити хоча б половину всіх можливих пар приватних і публічних ключів, потрібно витратити не один десяток тисяч років. Близько 280 тис. користувачів в місяць реєструється на одному із онлайн-гаманців blockchain.info. Найпопулярнішими гаманцями для криптовалюти біткойн є: Multibit HD, Bitcoin Core, Bitcoin Knots, Armory, Electrum, BitGoBitGo.;

- неможливо витратити наявні біткойни більше одного разу. Кожна транзакція повинна отримати не менше шести підтверджень. Якщо буде виявлено перевитрату коштів, зайві транзакції будуть скасовані. Після свого підтвердження транзакції назавжди і абсолютно анонімно зберігаються в базі [6].

Кожен учасник мережі може здійснювати миттєві операції з криптовалютою без посередників. Тобто покупець передає гроші безпосередньо продавцеві. Не потрібно йти в банк або вносити гроші на Ківі-гаманець, ви просто відправляєте біткойн людині. Монети в системі - це криптографічні (математичні) хеш-коди. Кожен з них абсолютно унікальний і не може використовуватися двічі.

Як і будь-яка валюта, біткойн має свій курс. На момент написання статті 14.11.2017 1 Bitcoin = приблизно 6565.46 \$. Проте, обмінний курс Bitcoin дуже гнучкий (рис. 1) [5].

Bitcoin Charts

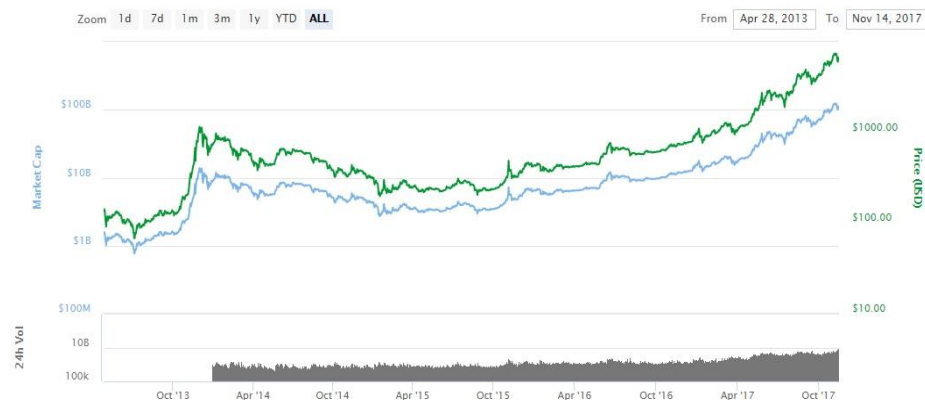


Рис. 1. Динаміка вартості курсу Bitcoin відносно USD з 01.10.2013 по 14.11.2017

Криптовалюта працює на системі блокчейн (blockchain) - ланцюжку блоків транзакцій, коли вся інформація зберігається на безлічі комп'ютерах, з'єднаних інтернетом. Виявилося, що технологія blockchain підходить не тільки для фінансових розрахунків, а й для розподіленого зберігання різних активів [4].

Популярність біткойну можна пояснити тим, що це перша подібна валюта у своєму роді. На даний час, існують тисячі інших криптовалют, заснованих на платформі Bitcoin або з нуля. У спину Bitcoin дихає Ethereum (Ефіріум). Це відносно нова криптовалюта, заснована в 2015-2016 році російським програмістом (Віталієм Бутеріном) і відразу набрала неабиякої популярності. Можна сміливо виділити наступні криптовалюти як найперспективніші, в них можна вкладати кошти в якості інвестиції і в цілому зберігати свої кошти (рис. 2) [5].

All

Coins

Tokens

USD

Next 100

View All

#	Name	Market Cap	Price	Volume (24h)	Circulating Supply	Change (24h)	Price Graph (7d)
1	 Bitcoin	\$109 472 411 822	\$6563.35	\$4 170 820 000	16 679 350 BTC	0.14%	
2	 Ethereum	\$31 740 395 642	\$331.59	\$1 073 100 000	95 722 967 ETH	5.28%	
3	 Bitcoin Cash	\$22 573 335 601	\$1343.47	\$3 199 850 000	16 802 263 BCH	7.06%	
4	 Ripple	\$8 046 070 856	\$0.208324	\$131 439 000	38 622 870 411 XRP *	2.96%	
5	 Litecoin	\$3 326 973 797	\$61.81	\$153 469 000	53 825 382 LTC	1.29%	
6	 Dash	\$3 290 657 088	\$428.01	\$167 699 000	7 688 182 DASH	3.48%	
7	 NEO	\$1 903 941 000	\$29.29	\$39 066 400	65 000 000 NEO *	3.82%	
8	 Monero	\$1 893 666 591	\$123.36	\$59 735 600	15 351 232 XMR	0.23%	
9	 NEM	\$1 727 568 000	\$0.191952	\$5 971 770	8 999 999 999 XEM *	0.76%	
10	 IOTA	\$1 703 927 111	\$0.613027	\$35 252 800	2 779 530 283 MIOTA *	2.46%	

Рис. 2. Лідери на ринку крипто валют, за кількістю вкладених активів, станом на 2017 рік.

Згідно сайту Coin Market Cap, сумарний обсяг ринку криптовалют - 156 млрд. \$. Bitcoin займає 45% від

загальної вартості ринку. Bitcoin є дуже волатильним, значно переважаючи за цим показником нерухомість, нафту або акції, потенційний прибуток від такої інвестиції надзвичайно великий у порівнянні з ризиком. Згідно з оприлюдненою інформацією, криптовалюти мають на диво високий коефіцієнт Шарпа (показник ефективності активу), що перевищує будь-який інший клас активів, в деяких випадках навіть облігації та інші цінні папери США [5].

Криптовалюта з кожним днем набирає все більше популярності. Валюти Bitcoin приділяється підвищена увага в фінансовому співтоваристві на тлі позитивних шумів від регуляторів в США і Європі, яка збільшила свою легітимність.

Так, у низці країн світу офіційно дозволені операції з Bitcoin. Зазвичай вони розглядаються як товар або інвестиційний актив і для цілей оподаткування підпорядковані відповідному законодавству. У деяких країнах Bitcoin визнають розрахунковою грошовою одиницею.

Наприклад, законодавство ЄС на сьогодні класифікує Bitcoin як "цифрове представлення вартості, не підтверджене центральним банком або державним органом і не прив'язане до юридично встановлених валютних курсів, яке може використовуватися як засіб обміну для покупки товарів і послуг, їх передачі та зберігання, і може набуватися в електронному вигляді". При цьому обмін традиційними валютами на одиницю Bitcoin звільняється від сплати податку на додану вартість (рис. 3) [7].



Рис. 3. Правовий статус Bitcoin у світі.

В Ізраїлі Bitcoin не підпадає під юридичне визначення валюти ані як фінансове забезпечення, ані як оподатковуваний актив. Щоразу, коли Bitcoin продається, продавець повинен сплатити податок на приріст капіталу. Народний банк Китаю вважає Bitcoin віртуальним товаром, а не валютою, і його продаж може обкладатися ПДВ. В Японії Bitcoin визнається цінністю, подібною до активів (asset-like values). Його продаж обкладається японським аналогом ПДВ. В Австралії Bitcoin розглядається як власність, а транзакції з ним – як бартер. У Канаді Bitcoin взагалі визначається як "нематеріальний актив", а транзакції з ним – також як бартер [1, с. 563].

Таким чином, у різних країнах Bitcoin класифікують по-різному – як віртуальну валюту, грошовий сурогат, нематеріальну цінність, віртуальний товар тощо.

Щодо України, вато зауважити що, наразі Bitcoin не має визначеного правового статусу, визначення якого ускладнюється відсутністю консолідованого підходу до класифікації Bitcoin та регулювання операцій з ним у світі. Та все ж, цікавим фактом є те, що у 2014 році українськими ентузіастами було створено громадську організацію, що має на меті поширення, розвиток та вивчення біткойну та інших віртуальних валют - Bitcoin Foundation Ukraine (BFU). Україна потрапила до першої десятки країн світу за використанням біткойн-нодів або вузлів, близько 40 % всіх угод з використанням даної криптовалюти були укладені на біржах з українським корінням [3].

Отже, в сучасному світі криптовалюта є інноваційною розробкою, поява якої стала можливою завдяки розвитку глобальних технологій високошвидкісної передачі інформації. У криптовалюти в порівнянні зі звичайними національними валютами існує досить велика кількість як позитивних, так і негативних характеристик і тільки подальший їх розвиток зможе виявити баланс переваг і недоліків в порівнянні з іншими грошима.

Разом з тим вже зараз слід відзначити популярність біткойну на світових фінансових ринках. У перспективі біткойн має усі можливості для становлення, заміною, або альтернативою паперовим грошам. Криптовалюта, або грошові сурогати, ймовірно, міцно увійдуть в життя майбутніх і навіть сьогоднішніх поколінь. Але для цього потрібно буде вирішити багато технологічних, юридичних і економічних питань.

Список використаних джерел:

1. Дудина О. И. Биткоин та его развитие / О. И. Дудина, О. В. Селина, В. С. Павелин. // № 3-3. – 2016. – С. 561–565.
2. Дурдыева Д. А. Современное состояние и развитие пирингово электронной платёжной системы в условиях глобализации мировой экономики / Д. А. Дурдыева, В. Ю. Исупова. // Теория и практика современной науки. – 2017. – С. 298–301.

3. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
4. Царев В. В. Электронные платежные системы – создание электронных коммерческих систем / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – СПб: Питер, 2016.
5. Cryptocurrency Market Capitalizations [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: <https://coinmarketcap.com>.
6. Огляд цифрових валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/internet_banking/stati/obzor_tsifrovih_kriptovalyut.
7. Біржа криптовалют Exmoney [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://exmoney.com>.

Оксана Іванків, 4 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми та перспективи податкового регулювання в Україні

У статті розглянуто сучасний стан податкового регулювання в Україні, проаналізовано основні проблеми та окреслено напрями їх подолання. Запропоновано модель податкової системи, яка дасть змогу забезпечити збалансованість бюджетної системи в умовах кризових явищ в економіці України з послабленням податкового навантаження без втрат бюджетних надходжень.

Сьогодні Україна перебуває в стадії формування податкової системи, головне завдання якої – створити умови для розвитку підприємництва і на цій основі забезпечити повне задоволення державних і соціальних потреб. Податки повинні слугувати не тільки джерелом отримання доходів бюджету, а й виступати найважливішим інструментом податкового регулювання економіки. Крім того, на сьогоднішній день зростає відповідальність за соціально-економічні наслідки прийнятих управлінських рішень у сфері оподаткування.

Чинна податкова система зазнає нищівної критики, як з боку наукових кіл, так і з боку підприємців та населення держави. Однак дедалі очевиднішим стає, що ця критика ґрунтується на емоційних і поверхових оцінках економічної дійсності, вона позбавлена глибокого аналізу фінансових зв'язків в економіці, усвідомлення дійсних потреб держави у фінансових ресурсах для виконання покладених на неї функцій щодо регулювання темпів і пропорцій розвитку економіки, підтримання на належному рівні суспільного добробуту, обороноздатності, систем державного управління.

Для створення відповідних умов підвищення конкурентоздатності економіки України на світовій арені держава повинна використовувати податкове регулювання як головний інструмент економічного впливу.

Державне податкове регулювання розглядалось у роботах В. Т. Александрова, Ф. Ф. Бутинця, Н. С. Вітвіцької, П. К. Германчука, М. М. Коцупатрого, Н. М. Малюги, О. І. Назарчука, О. А. Ногіної, Н. І. Петренка, Н. І. Рубана, І. Б. Стефанюка, М. Т. Фенченко, І. Ю. Чумакової, О. Д. Василика, А. М. Соколовської та інших. Однак, до теперішнього часу багато проблемних питань в сфері податкового регулювання залишаються невирішеними.

Мета статті – дослідити проблеми податкового регулювання в Україні та визначити основні напрями їх вирішення.

Стратегічною метою реформування економіки України є створення соціально-орієнтованої ринкової економіки, яка б на основі розвитку національного конкурентоспроможного виробництва забезпечила гідний рівень життя населення, добробут нації в цілому. Отже, ключовим завданням економічної політики держави є підвищення її конкурентоспроможності та створення для цього відповідних умов. При цьому держава має важливий інструмент економічного впливу – податкову систему. Глобалізаційні та інтеграційні процеси висувають нові вимоги до податкової системи. Ринкове реформування економіки супроводжувалося неодноразовими спробами удосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів, які не враховували реальний стан економіки [2, с. 87].

Податкове регулювання – це заходи непрямого впливу на економіку, економічні і соціальні процеси шляхом зміни видів податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зменшення або збільшення податкового навантаження, відрахувань до бюджету [1, с. 239].

Податкове регулювання, як процес, базується на свідомому, активному й цілеспрямованому використанні існуючої, незалежно від волі суб'єктів управління, регулювальної функції податків задля отримання певних соціально-економічних результатів. Тобто регулювальна функція податків виступає основою податкового регулювання [2, с. 37].

За складом та структурою сформована податкова система в Україні є системою, що використовує елементи податкових систем розвинутих країн. Норми європейського податкового законодавства були закладені в основу законів, що регулюють стягнення більшості податків. Однак, недосконалість та суперечності перехідної економіки, ринкове її реформування, високі соціальні зобов'язання держави у формуванні державних доходів призводять до того, що податкова система України має переважно фіскальний характер [5, с. 143].

За роки незалежності держава намагалася вдосконалювати податкову систему, але це були окремі законодавчі акти, які не змогли дієво вплинути на структурні диспропорції стану економіки, суттєві обсяги тіньових оборотів, платіжну кризу. Податкова система не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави та стимулом до збільшення економічної активності суб'єктів господарювання. Її нормативно-правова база складна, неоднорідна та нестабільна, окремі норми недостатньо узгоджені, а подекуди й суперечливі. Зауважимо, що це негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

Протягом останніх років податкова система України характеризувалась надзвичайно високим податковим навантаженням, набула поширення практика, коли тягар податкового тиску перекладався на ті підприємства, які працюють легально і доволі прибутково. Це спонукало керівників таких компаній шукати шляхи отримання податкових пільг, замість того, щоб підвищувати ефективність своїх підприємств. Створюється парадоксальна

ситуація: чим більше податків держава намагалася зібрати, тим менше платників їх сплачувало.

Держава повинна навчитися грамотно управляти доходами й відмовитися від діючої, нині жорсткої зарегульованості економіки, що штовхає підприємця в "тінь". Інакше кажучи, необхідно досягти збалансованості інтересів бюджету і конкретного підприємця.

На даному етапі розвитку податкової політики ключовими проблемами в оподаткуванні є:

- незахищеність податкової політики від некомпетентності та лобіювання;
- порушення балансу прав і відповідальності між платниками податків і податковими органами;
- нестабільність та суперечливість законодавчої бази;
- прогресуюче ускладнення податкових процедур і правил, а також ослабленість регулюючих функцій,

пов'язаних зі стимулюванням підприємницької активності.

Існуючі особливості податкової системи призвели до таких проблем системного характеру, як:

1) суттєвий розмір податкової заборгованості платників перед бюджетом і державними цільовими фондами, зумовлений відсутністю ефективних механізмів відповідальності суб'єктів господарювання за невиконання своїх фінансових зобов'язань;

2) ухилення від оподаткування та сплати податків, на масштаби якого впливає високий рівень податкових ставок, нерівномірний розподіл податкового навантаження, порушення принципу рівності платників перед законом, складність і недосконалість законодавства, яким регулюється підприємницька діяльність, неефективність державної бюджетної політики;

3) нерівномірне податкове навантаження, що спричиняє його зростання для законслухняних платників, позбавлених податкових пільг [4, с. 148].

Вже досить довго точаться дискусії щодо кола знайомих проблем: рівень податкового навантаження, перелік та ставки податків, податкові пільги тощо. Проблеми вкрай важливі, але відповідь на них є похідною від визначення стратегічних загальнодержавних цілей та місця держави у їх розв'язанні, що повинні бути втілені у чітко визначеній податковій політиці. Податкова система України упродовж усіх років знаходилася під значним впливом неоднозначних та нестабільних економічних і політичних чинників. Сьогодні настав час, коли всім – державі, підприємцям, громадянам – необхідно визначитися з основоположними принципами функціонування податкової системи на довготривалий термін.

Для розв'язання цих та багато інших проблем податкової політики є необхідною реалізація наступних напрямів податкового регулювання:

- підтримка не конкретних підприємств, а підприємництва загалом;
- зниження податкового навантаження за економічними законами за рахунок зміни податкових ставок та змін у механізмі обчислення та справляння податків;
- податкове стимулювання ефективної зайнятості населення;
- захист податкової політики від некомпетентності та лобіювання;
- встановлення плаваючих ставок податків, тобто, граничної ставки податку, яка автоматично знижується, зважаючи на підвищення ефективності роботи підприємства (плаваючі ставки податків дають змогу оптимізувати пропорції розподілу прибутку між державою і підприємством);
- гармонійне поєднання інтересів держави та платників податків;
- дотримання балансу прав і обов'язків усіх учасників податкових правовідносин та підвищення рівня їхньої відповідальності.

Створення моделі податкової системи, що відповідає зазначеним вимогам, дасть змогу забезпечити збалансованість бюджетної системи в умовах кризових явищ в економіці України з послабленням податкового навантаження без втрат бюджетних надходжень.

Отже, реформування податкової системи повинне проводитися згідно з пріоритетами державної політики, щодо соціально-економічного розвитку, сприяти сталому економічному зростанню, шляхом лібералізації податкової системи на основі виваженої політики, забезпечувати достатній обсяг сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, установити ліберальне ставлення до платників, які сумлінно виконують свої податкові зобов'язання, і посилити відповідальність за несплату податків.

Список використаних джерел:

1. Василик О. Д. Податкова система України : Підручник / О. Д. Василик. – К. : ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.
2. Данілов О. Д. Податкова система та шляхи її реформування : Підручник / О. Д. Данілов, Н. П. Фліссак. – К. : Парламентське видавництво, 2014. – 216 с.
3. Іванов Ю. Б. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Б. Іванов. // Формування ринкової економіки України. – 2016. Вип 13 – С. 36–39.
4. Нагорняк Г. Проблеми податкового регулювання в Україні та шляхи їх вирішення / Г. Нагорняк, Ю. Вовк. // Галицький економічний вісник. – 2015. – С. 140–152.
5. Соколовська А. М. Податкова система держави : теорія й практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2014. – 454 с.

Анна-Марія Кимпан, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф

Наук. кер. – Табенська Ю.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління якістю кредитного портфелю банківської установи

У статті розкрито сутність та об'єктивну необхідність кредитної політики банку в кризовий період, висвітлено сучасний стан та перспективи розвитку кредитної політики комерційних банків в сучасних умовах. Досліджено особливості управління якістю кредитного портфелю банківських установ.

Важливість кредиту полягає у тому, що за його допомогою забезпечується безперервність кругообігу

капіталу, обслуговується процес реалізації товарів, що вкрай необхідно в період становлення ринкових відносин. Сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання доходу формують кредитний портфель банку.

Кредитний портфель – це економічно обґрунтована та структурована сукупність кредитних угод і зобов'язань, сформованих відповідно до вимог кредитної політики банківської установи, органів банківського нагляду та прийнятного рівня кредитного ризику. Якісний кредитний портфель є результатом цілеспрямованих і ефективних управлінських рішень посадових осіб, які відповідають за кредитну діяльність банку.

Процес формування кредитного портфеля надзвичайно важливий для банківських установ, оскільки кредитні операції хоча і є найбільш прибутковими, водночас вони найбільш ризиковані. На формування кредитного портфеля впливають зовнішні та внутрішні фактори.

До факторів зовнішнього середовища належать: державне регулювання банківської діяльності через закони та нормативно-правові акти; податки і обов'язкові платежі; індекс інфляції; індекс промислового виробництва й інші чинники, що характеризують стан економіки; основні відсоткові ставки; валютний курс тощо. Внутрішніми факторами є: політика визначення відсоткових ставок залучення і розміщення, що встановлюється керівництвом банківської установи; політика обліку, яка визначається керівництвом; політика класифікації активів і створення резервів; політика залучення клієнтів; проведення оцінки ризику позичальників; встановлення лімітів на сектор ринку; політика управління ліквідністю; політика оплати праці; політика розвитку філіальної мережі банку та взаємовідносини головного офісу банку з філіалами; розвиток матеріально-технічної бази банку і банківських технологій та ін.

Слід зазначити, що на відміну від внутрішніх факторів зовнішні не залежать від діяльності банківських установ. Урядова політика країни, зміни в економіці суттєво впливають на кредитну діяльність банківських установ як безпосередньо (зміни в законодавчій базі здійснення кредитних операцій, позитивні та негативні зміни економічного середовища, у якому функціонує банківська установа), так і опосередковано (через вплив на клієнтів банку). Внутрішні фактори являють собою фактори впливу на формування кредитного портфеля, що залежать від діяльності керівництва банківської установи та від діяльності банку у цілому.

Основними факторами впливу на структуру та обсяг кредитного портфеля є:

- розмір банку (капіталу);
- правила регулювання банківської діяльності;
- офіційна кредитна політика банку;
- досвід і кваліфікація менеджерів;
- рівень дохідності різних напрямів розміщення коштів.

Важливим фактором впливу на структуру кредитного портфеля комерційного банку є прийняття нових нормативних документів Національним банком України щодо проведення кредитних операцій та внесення змін до діючої нормативної бази. У цих нормативах встановлені правила регулювання та обмеження кредитних операцій банківських установ. Значно впливає на формування кредитного портфеля загальний стан усієї банківської системи країни та конкурентоспроможність комерційного банку. При високому рівні конкуренції банківська установа має підтримувати відсоткові ставки за кредитами на певному рівні, які б задовольняли позичальників, і водночас приносили дохід. Тому, встановлюючи відсоткові ставки за кредитами, керівництво повинно брати до уваги рівень відсоткових ставок у конкурентів.

На формування структури кредитного портфеля комерційного банку істотно впливає такий внутрішній фактор, як прийнята банком кредитна політика. Вона визначає цілі, завдання, пріоритетні напрями діяльності щодо кредитних операцій, а також визначає засоби і методи їх реалізації. За своєю суттю кредитна політика являє собою документ, у якому зазначаються специфіка та напрями діяльності банківської установи; допустимий рівень ризику; дані про клієнтів установи; можливості банку; права і обов'язки працівників кредитних відділів. Кредитна політика має охоплювати такі основні напрями кредитної діяльності: організацію кредитного процесу; управління кредитними операціями; здійснення контролю за виданими кредитами; проведення аналізу кредитних операцій; формування резервів під можливі втрати за кредитними операціями. Від того, наскільки чітко, детально та якісно розроблено кредитну політику банківської установи залежить якість і склад структури кредитного портфеля.

У процесі формування кредитного портфеля важливу роль відіграють працівники, які задіяні у роботі з кредитними операціями банків. Їх напрями спеціалізації, досвід роботи та рівень кваліфікації впливають на якість і склад кредитного портфеля.

За факторами впливу на формування і регулювання кредитного портфеля комерційний банк повинен постійно здійснювати контроль, аналізувати і вчасно реагувати на їх зміни. Безпечність може призвести до негативних наслідків не лише у проведенні кредитних операцій, але й діяльності банківської установи в цілому.

Кожен банк здійснює свою діяльність з метою одержання доходу. При побудові кредитного портфеля банківська установа аналізує і знаходить найбільш прийнятні умови для надання кредитів, які б забезпечили їй не лише повернення кредиту, але й максимально можливий дохід при прийнятному рівні ризику.

Процес формування кредитного портфеля комерційного банку є безперервним, складним і вимагає великої уваги фахівців, високого рівня професійної підготовки працівників відділів, що здійснюють кредитні операції. Не менш важливим завданням є вибір методів управління.

У науковій літературі термін «управління кредитним портфелем» деякі дослідники визначають як функцію вищого керівництва, яка вимагає виявлення всіх існуючих видів ризику і визначення того їх максимально допустимого рівня, який банк готовий прийняти. Інші автори стверджують, що управління кредитним портфелем – це один із базових компонентів, що визначає кредитну політику банку.

Основними параметрами управління кредитним портфелем банківської установи є дохідність і ризик. Ці показники мають пряму залежність і тому чим вищі ризики тим більша дохідність від операції і навпаки. Але

якщо банківська установа бере на себе занадто високі ризики, то є загроза отримати й значні збитки. Тому дуже важливим завданням комерційних банків знайти таке оптимальне співвідношення цих показників, щоб здійснювати ефективну кредитну діяльність.

Окрім ризиків на дохідність кредитного портфеля також впливає його обсяг, структура і рівень відсоткових ставок за наданими кредитами.

Обсяг і структура кредитного портфеля банку визначаються такими чинниками:

- офіційна кредитна політика банку;
- правила регулювання банківської діяльності;
- величина капіталу банку;
- досвід і кваліфікація менеджерів;
- рівень дохідності різних напрямів розміщення коштів.

Важливим завданням, що постає перед менеджерами банківських установ в сфері кредитування, є розробка ефективної кредитної політики. Вона повинна визначати кредитну стратегію банківської установи, містити основні положення щодо здійснення організації кредитної діяльності банку, встановлювати і обґрунтовувати найбільш пріоритетні напрями кредитування саме для даного банку, містити перелік кредитів що не входять в кредитний портфель даного банку, визначати рівень допустимого рівня ризику, зазначати функції, права й обов'язки кредитних працівників тощо.

Список використаних джерел:

1. Конституція України [Текст] : за станом на 1 січня 2006 р. / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К.: Мін-во Юстиції України, 2006. – 124 с. – ISBN 966-7630-14-5.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 жовтня 2011 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
3. Кредит і банківська справа: підручник [Текст] / О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин, Т.Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
4. Крилова В. Особливості кредитної кооперації в Україні [Текст] / В.Крилова // Вісник НБУ. – 2013. - № 7. – С. 34-67.
5. Міщенко В. Сучасна практика споживчого кредитування в Україні [Текст] / В.Міщенко // Вісник НБУ. – 2013. – № 11. – С. 3-9.
6. Чікіта І. Еластичність попиту на кредити як фактор підвищення впливу банківської системи на економічне зростання [Текст] / І.Чікіта // Вісник НБУ. – 2013. – № 8. – С. 52-56.

Ярослав Кордяк, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф
Наук. кер. – Табенська Ю.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Банківське обслуговування малого та середнього бізнесу

У статті розкрито сутність та об'єктивну необхідність банківського обслуговування малого та середнього бізнесу, висвітлено проблемні питання та подано шляхи удосконалення якості банківського обслуговування малого та середнього бізнесу в контексті кредитування.

Сучасна економіка зараз розвивається в умовах ринкових відносин, які взаємодіють під впливом різних факторів. Малий та середній бізнес в Україні займає лише невелику частку у дохідності бюджету, порівняно зі своїми європейськими сусідами. Підвищення конкурентного середовища на ринку України повинно стимулювати підприємців до розвитку, а це в свою чергу призводить до збільшення обсягів кредитування банківськими установами малого та середнього бізнесу, який залучає ресурси та капітал у розвиток задля отримання у коротко чи довгостроковій перспективі фінансові прибутки. Зараз часто приватні підприємці мають побоювання стосовно фінансової вигоди від кредитів фінансово-кредитних установ, адже чимало отримало негативні наслідки після фінансової кризи, які відбулась досить недавно і її наслідки ми ще й досі бачимо. Тому у цьому дослідженні я намагався знайти механізми покращення взаємодії банків та підприємців у плані залучення грошових коштів у розвиток своїх ідей чи розширення виробництва. Останніми роками проводилися численні дослідження, включаючи дисертаційні роботи, присвячені тематиці діяльності іноземних банків у країнах з перехідною економікою.

Розвиток фінансово-кредитних відносин у сфері кредитування малого та середнього бізнесу висвітлювались у працях багатьох науковців як вітчизняних, так і зарубіжних. До них можна віднести таких науковців, як М. Фрідман, І. Фішер, серед українських – Дзюблюк О. В., Коробчук Т. І., Ковальчук В. М., Сарай М. І. У своїх працях, науковці зазначають про необхідність підтримки малого та середнього бізнесу, наводячи приклади фінансових результатів країн Європейського Союзу, окремих країн, тощо. На сьогоднішній день в Україні існує ще досі не вирішена проблема розвитку малого бізнесу, а саме він є одним із основних факторів макроекономічної стабілізації держави у час посткризового стану.

В умовах розвитку державної економіки, не раз зустрічається поняття «мале підприємництво» і «малий бізнес». Ці поняття є і справді дуже близькими та не тотожними. Розуміння бізнесу є набагато ширшим, ніж підприємництво. Воно охоплює всю сукупність відносин, які виникають серед учасників ринкових відносин та включає діяльність не тільки підприємців, але й споживачів, найманих працівників та державних структур. Бізнес включає будь-який вид діяльності, який приносить дохід чи особисту користь. Саме ринкові перетворення в Україні почалися на початку незалежності, а чіткого визначення цих термінів немає.

На сьогоднішній день в Україні існує ще досі не вирішена проблема розвитку малого бізнесу, а саме він є одним із основних факторів макроекономічної стабілізації держави у час пост кризового стану. У розвинених країнах, наприклад як Сполучені Штати Америки, Великобританія, Німеччина та Японія близько половини всього ВВП припадає на малий і середній бізнес. До соціального фактору малого і середнього бізнесу можна віднести те, що завдяки ньому забезпечуються нові робочі місця, знижується суспільна напруженість, поширюється вплив інноваційних технологій на виробничий процес, дохідність бюджету збільшується тощо. В країнах Європейського Союзу кредити у структурі фінансування малого бізнесу складають не менше, аніж

60%. А в Україні така частка кредиту складає менше, ніж 20%. Нажаль якщо в країнах Європейського союзу доходи від малих і середніх підприємств складають до 30-40% ВВП, то в Україні від 7% до 9%.

В країнах встановлено граничні величини, коли підприємство перестає відноситись до категорії малих. Ці обмеження стосуються чисельності працюючих, розміру фінансових ресурсів, щорічного обороту, інвестицій, валюти балансу тощо. Щодо визначення малого підприємства, існують кількісний, якісний і комбінований підходи. При кількісному підході застосовують доступні для аналізу критерії, таких як кількість зайнятих, обсяги продажу товару чи послуг, балансова вартість активів. При якісному підході використовують також доповнення певними кількісними показниками.

Бізнес, як соціально-економічне явище має в собі спектр суспільних відносин, серед яких: історичні, економічні, юридичні і психологічні моменти. За економічною суттю, бізнес становить економічні відносини, які виникають між людьми щодо організації власної справи, виробництва з метою отримання прибутку.

Бізнес в Україні знаходиться в зародковому стані, але сумнівів у тому, що саме він буде однією з основних сфер суспільного виробництва вже не існує. Вважається, що однією з характерних ознак розвитку малого і середнього підприємництва виступає процес його включення у господарську структуру державної економічної системи, її конкурентне середовище. Але сектор малого бізнесу на даний час вагомої ролі в Україні ще не становить. У деякій мірі це є наслідком недооцінення ролі цього як галузевого елементу ринкової економіки. Зародження малого підприємництва при умовах дестабілізації виробничих ресурсів при нових взаємовідносинах ставить все нові виклики щодо пошуку шляхів розвитку [4].

Роль і функції малого бізнесу полягають не лише у тому, що він є одним серед найважливіших факторів економічного розвитку суспільства, у якого існують ринкові методи господарювання. Важливою функцією також можна зазначити сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, він відкриває простір вибору шляхів та методів роботи на користь суспільства і забезпечення власного добробуту.

Кредитування малого і середнього бізнесу в Україні є вагомим чинником у розвитку державної економіки, адже для прикладу у розвинутих країнах на нього припадає близько 50% від всіх зайнятих громадян та навіть до 70-80% нових робочих місць, які створюються підприємцями. Також сам бізнес пом'якшує соціальну напругу і демократизацію ринкових відносин, він є основою формування середнього класу [2].

Банківські установи завдяки мікрокредитуванню можуть стати рушіями розвитку середнього класу населення, тобто малого і середнього підприємництва. Такі кредити є важливими для ведення бізнесу, адже завдяки ним підприємці можуть застосовувати нові технології у своїх виробництвах, покращувати становище фірми на ринку чи просто розпочати новий бізнес. Україна може дозволити Європейському банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) кредитувати малий і середній бізнес (МСБ) в національній валюті.

Для того, щоб Україна росла, недостатньо, щоб росли тільки великі корпорації. Також повинні розвиватися і малі та середні підприємства. І для цього вони потребують в місцевій валюті. Вони не експортують. Вони, як правило, виробляють для внутрішнього ринку.

Малий бізнес і банки виступають на ринку кредитування в якості ділових партнерів. Залежно від того, наскільки вони будуть розуміти проблеми і потреби один одного, настільки й залежать результати їхньої співпраці. Природно, що банки і представники малого бізнесу мають різні точки зору на кредитування малого і середнього бізнесу. Проте їх об'єднує єдина мета - знайти вирішення наболілих питань для благополучного розвитку банківського кредитування в Україні [2].

В даний час кредити банків, забезпечуючи господарську діяльність організації, сприяють їх розвитку, збільшення обсягів виробництва продукції, робіт, послуг. Значення кредитів банку як додаткового джерела фінансування комерційної діяльності особливо проявляється на стадії становлення організації, яке використовує кредитні ресурси при здійсненні довгострокових інвестицій, спрямованих на створення нового майна (при капітальних інвестиціях). На цьому етапі величезне значення мають довгострокові кредити банків. Короткострокові кредити допомагають підприємству постійно підтримувати необхідний рівень оборотних коштів, сприяють прискоренню оборотності засобів підприємства. Українські банки дуже неохоче йдуть на кредитування малого бізнесу, вважаючи його дуже ризикованим.

Ті програми фінансування, які все ж стали з'являтися останнім часом, не передбачають вкладати кошти на старті. Підприємство має опрацювати, як мінімум, півроку і представити переконливі докази своєї надійності. Природно, це істотно обмежує можливості розвитку малого бізнесу.

Разом з тим конкуренція на ринку мікро- і малих кредитів безсумнівно присутня. Даний вид кредитування несе в собі значні ризики, як для кредитора, так і для позичальника, внаслідок цього високі процентні ставки. Однак є деякі переваги: оперативність, відсутність паперової тяганини і застави. Обсяги видаваних банками кредитів малому бізнесу практично подвоїлися за останні кілька років, однак банкам і раніше доводиться витрачати значні кошти на рекламу, щоб залучити позичальників, незважаючи на те, що, як уже зазначалося, потреби в кредитуванні вельми високі.

Список використаних джерел:

1. Андреев А. Особливості становлення ринку банківських послуг в Україні // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 35-37.
2. Банківські послуги. Кредити [Електронний ресурс]. Режим доступу – <https://msb.aval.ua/bank/loans/>
3. Карамішева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г.М. Карамішева, А.Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1. – С. 34-38
4. Кредити для малого і середнього бізнесу в 2013 році стануть доступнішими всього на 1-2% – експерт [Електронний ресурс]. Режим доступу – http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/02/06/296141_ektion=branchen

Формування та виконання місцевих бюджетів в сучасних умовах

У статті досліджено доходну та видаткову частини місцевих бюджетів. Здійснено аналіз формування і виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за доходами та видатками.

Дослідження питання формування та виконання місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним в сучасних умовах. Адже, для забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в останні роки в Україні відбуваються процеси децентралізації місцевих фінансів. Реалізація економічної самостійності місцевих бюджетів потребує забезпечення органів місцевої влади достатніми фінансовими ресурсами для ефективного функціонування та управління економікою і соціальною сферою на окремій території.

Теоретичним та практичним аспектам формування та виконання місцевих бюджетів, присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, цю проблематику досліджували: Т. Боднарук [1], І. Волохова [2], О. Кириленко [3], В. Федосов, Т. Міхійко [4], К. Павлюк [5], та ін. В доробках даних авторів досліджуються особливості функціонування місцевих бюджетів. Проте, на нашу думку, дана проблематика потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження доходної та видаткової частини місцевих бюджетів та аналіз формування і виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за доходами та видатками.

Структура доходної частини місцевих бюджетів у відповідності до положень Бюджетного кодексу України включає: податкові надходження (встановлені законами України загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі); неподаткові надходження (адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності тощо); доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів, землі та нематеріальних активів); трансферти (кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі) [6].

Основним джерелом, що забезпечує мобілізацію доходів місцевих бюджетів є податкові надходження. У 2016 році до місцевих бюджетів України надійшло 146,9 млрд. грн. податкових надходжень, або на 48,7 млрд. грн.; це на 49,6 % більше ніж у попередньому 2015 році. Рівень виконання податкових надходжень становив 111,4 % річного плану [7].

Відмітимо, що доходи місцевих бюджетів ще поділяються на доходи загального та спеціального фондів. При цьому кошти загального фонду не мають цільової спрямованості і використовуються на фінансування поточних видатків, тоді як доходи спеціального фонду мають конкретне призначення, у тому числі, пов'язане з формуванням бюджету розвитку.

Зміст видатків місцевих бюджетів розкривається через сукупність грошових відносин, у які вступають органи місцевого самоврядування, місцевої виконавчої влади у процесі використання коштів місцевих бюджетів. При реалізації бюджетної політики на місцевому рівні обсяг і структура видатків місцевих бюджетів відображають пріоритети соціально-економічного розвитку адміністративних територій.

В Бюджетному кодексі визначено наступну класифікацію видатків бюджету [6]: за бюджетними програмами (програмна класифікація видатків у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі); ознакою головного розпорядника бюджетних коштів (відомча класифікація видатків); функціями, з виконанням яких пов'язані видатки бюджету (функціональна класифікація видатків); видатки бюджету класифікуються за економічною характеристикою операцій, що здійснюються при їх проведенні (економічна класифікація видатків бюджету – поточні та капітальні).

У відповідності до фінансової звітності департаменту фінансів Чернівецької облдержадміністрації проведемо моніторинг формування доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2016 роки.

На рис. 1. зображено інфографіку динаміки планових та фактичних показників доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014 - 2016 роки.

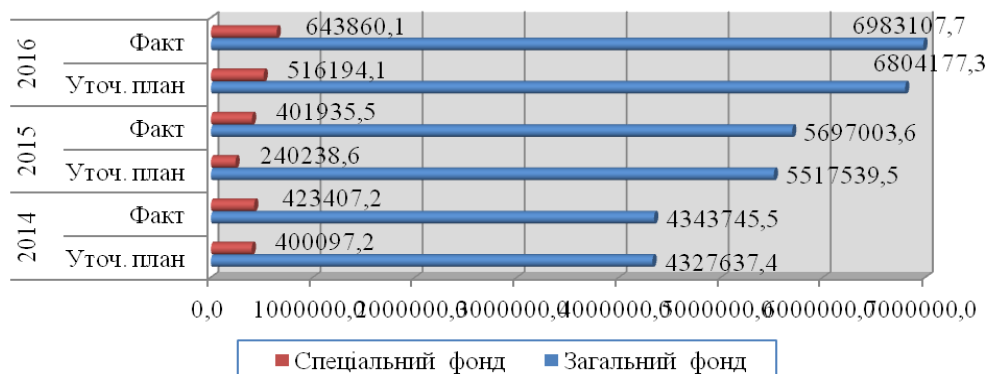


Рис. 1. Динаміка планових та фактичних показників доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014 - 2016 роки, тис. грн.

До місцевих бюджетів області у 2016 році фактично надійшло коштів у сумі - 7626967,8 тис. грн. А це -

104,2 % запланованих показників (7320371,4 тис. грн.). Перевиконання по формуванню загального фонду склало - 2,6 % (план - 6 804177,3 тис. грн.; факт - 6 983107,7 тис. грн.). А по формуванню спеціального фонду місцевих бюджетів порівняно з планом перевиконання склало - 24,7 % (план - 516194,1 тис. грн.; факт - 643860,1 тис. грн.).

На рис. 2. графічно зображено динаміку доходів місцевих бюджетів Чернівецької області в розрізі джерел формування за 2014-2016 роки. За аналізований період спостерігаємо чітку тенденцію до зростання загального обсягу доходів місцевих бюджетів Чернівецької області. Так, у 2014 році обсяг доходної частини становив - 4767152,6 тис. грн., у 2015 році - 6098939,1 тис. грн. та у 2016 році - 7626967,8 тис. грн.

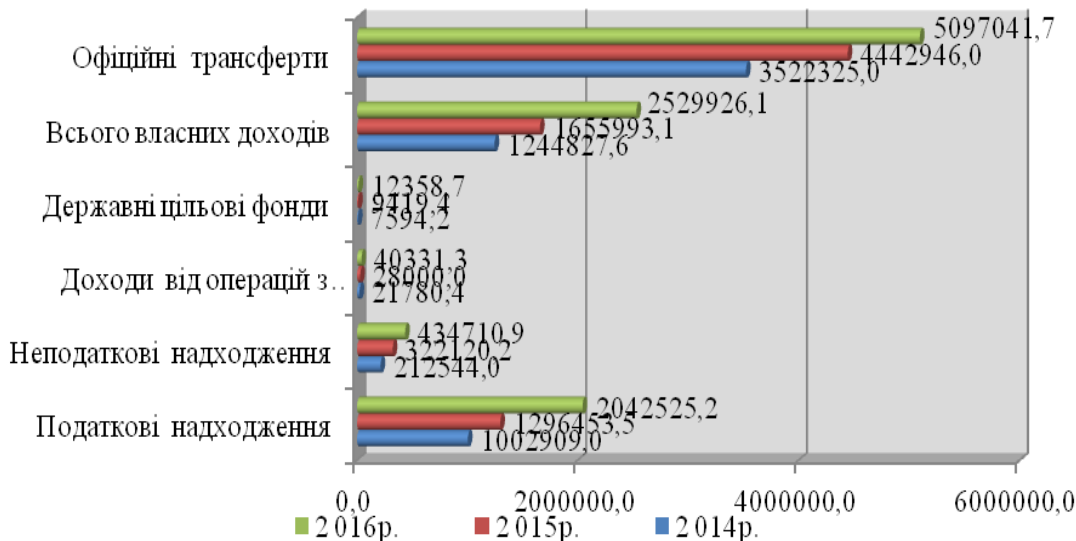


Рис. 2. Інфографіка динаміки доходів місцевих бюджетів Чернівецької області в розрізі джерел надходжень, 2014 - 2016 роки, тис. грн.

Загальний обсяг доходів досліджуваного бюджету у 2016 році збільшився на 25,1 % (або на 1528028,7 тис. грн.) порівняно з минулорічним показником та на 60% (або на 2859815,2 тис. грн.) порівняно з показником 2014 року.

У 2016 році найбільша частка у структурі доходів місцевих бюджетів Чернівецької області належить офіційним трансфертам (66,8 %). Питома вага податкових надходжень в загальній структурі доходної частини місцевих бюджетів області у 2016 р. становила - 26,8 %. Третє місце у структурі доходів місцевих бюджетів досліджуваного бюджету належить неподатковим надходженням (5,7 %). Найменша частка належала цільовим фондам та доходам від операцій з капіталом (0,2% і 0,5% відповідно).

Аналіз доходної частини досліджуваного бюджету показав досить високу залежність місцевих бюджетів Чернівецької області від фінансових ресурсів державного бюджету.

Графічні дані рис. 3. показують чітку тенденцію до зростання обсягу видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області протягом усього аналізованого періоду. Відповідно, в 2015 році видатки сягнули суми 5879051,5 тис. грн., що на 1170752,7 тис. грн. більше показника 2014 року. А у 2016 р. становили 7346981,1 тис. грн., що на 1467929,6 тис. грн. більше показника 2015 р.

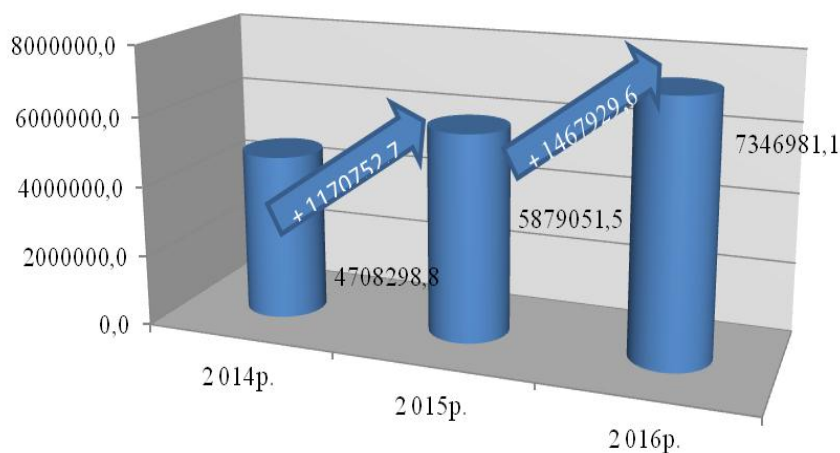


Рис. 3. Інформаційний графік динаміки видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014 - 2016 рр., тис. грн.

Структуру основних напрямків видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області у 2016 р. за функціональною класифікацією можна побачити на рис. 4.

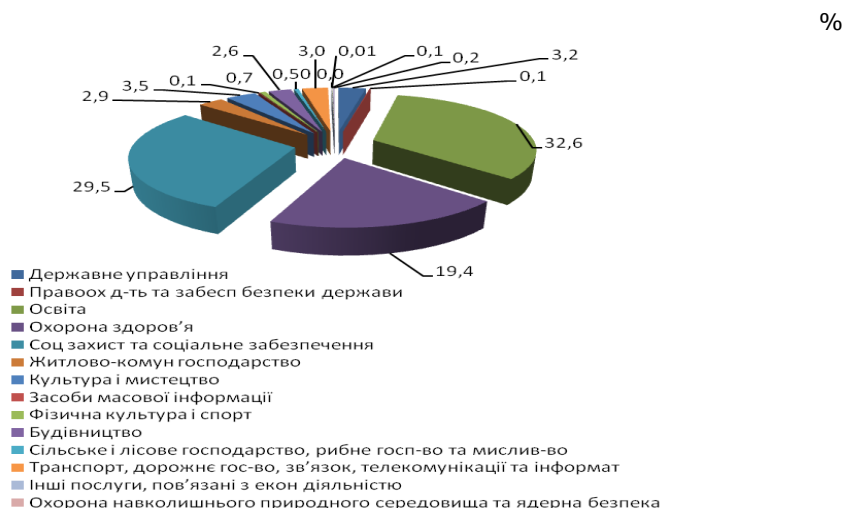


Рис. 4. Структура видатків місцевих бюджетів Чернівецької області за кодами функціональної класифікації, 2016 р.

Найбільша питома вага в загальній структурі видатків місцевих бюджетів області у 2016 році належить видаткам на освіту – 32,6 %. Друге місце в загальній структурі видатків належить видаткам на соціальний захист та соціальне забезпечення – 29,5 %; питома вага видатків на охорону здоров'я – 19,4 %; частка видатків на культуру та мистецтво – 3,5 %; питома вага видатків на державне управління – 3,2 %. Отже, видаткова частина місцевих бюджетів має соціальну спрямованість.

Отже, для того, щоб місцеві бюджети насправді стали основою фінансової самостійності місцевої влади, потрібно здійснити комплекс взаємопов'язаних заходів. По-перше, необхідно поступово переходити до децентралізації державних фінансів. Головною умовою такої децентралізації є чіткий розподіл компетенції між органами центральної влади та органами регіонального та місцевого самоврядування. По-друге, потрібно надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки в мірі та адекватності виконуваних ними функцій. Ще одним джерелом поповнення місцевих бюджетів могли б стати місцеві позики, але, на жаль, в Україні вони не набули належного поширення, притаманного європейським країнам.

Список використаних джерел:

1. Бондарук Т. Концептуальні засади реформування місцевих бюджетів України / Т. Бондарук // Світ фінансів. – 2011. – Вип.2. – С. 168 – 177.
2. Волохова І. С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні [Монографія] / І. С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2014. – 462 с. Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3983>.
3. Кириленко О.П. Місцеві фінанси : підручник [Текст] / О.П.Кириленко. – К: Знання, 2012. – 677 с.
4. Міхеєнко Т.В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні і практичні аспекти / Т.В. Міхеєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12(66). – С. 39–44.
5. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 24–37.
6. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 15 жовтня 2017 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання за 2016 рік / [Електронний ресурс]. Ін-т бюджету та соціально-економічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/429/130434/>.

Олександра Косюченко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Науковий керівник – Табенська Ю.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасний стан банківської системи України

Стаття присвячена аналізу сучасного стану банківської системи України, адже банківська система за своїми особливостями є досить важливим фінансово-правовим інститутом, оскільки здійснює контроль в державі за всіма кредитними та фінансовими розрахунками.

У будь-якій державі, незалежно від економічної системи та способу організації суспільних відносин, банківська система відіграє ключову роль, адже являє собою єдину систему, підпорядковану головній меті забезпечувати ефективний обіг фінансових ресурсів у державі. Від того, наскільки раціонально організована банківська система, наскільки вона відповідає економічній політиці держави, етапу розвитку економіки, залежить ефективність руху фінансових ресурсів і, в свою чергу, розвиток економіки.

Сучасний етап розвитку України характеризується гострою необхідністю створення цілісної програми соціально-економічного розвитку суспільства, а також забезпечення необхідних умов реальних перетворень фінансової, кредитної та грошової систем, адаптації їх до специфіки ринкових відносин. При цьому у сфері фінансового забезпечення економічної реформи подальшого вдосконалення потребує фінансове та податкове законодавство. З цієї позиції істотне значення має питання удосконалення правового регулювання банківської системи України.

В процесі становлення банківської системи, а також розвитку економіки України реєструються все нові комерційні банки, а ті банки, які не виживають в таких жорстких умовах ліквідуються або банкрутують.

Протягом останніх років пройшло інтенсивне зростання загальної кількості комерційних банків, склалася інфраструктура ринку, в обіг були введені основні інститути, задіяна система державного регулювання і контролю діяльності, необхідна законодавча база, підготовлена достатня кількість кваліфікованих банківських кадрів, склались базові передумови для повноцінного функціонування інститутів в умовах ринкової економіки.

У загальному вигляді під банківською системою розуміється сукупність різних видів банків та банківських інститутів, за допомогою яких здійснюється мобілізація коштів і надаються клієнтурі різноманітні послуги з прийому вкладів і надання кредитів.

Банківська система - це не довільне явище, а складова частина кредитно-грошової системи, елемент економічного базису суспільства, що розвивається за законами ринкової економіки. Ця система є внутрішньо організована, взаємопов'язана, має загальну мету та завдання.

Банківська система існує в будь-якій країні в певний історичний період і є складовою частиною кредитної системи держави. У країні повинна бути достатня кількість діючих банків і кредитних установ. Систему слід розглядати як таку, що систематично розвивається і постійно кількісно та якісно змінюється.

Банківська система в сучасній Україні є дворівневою структурою управління фінансовими ресурсами, представлена:

- НБУ і його структурами;
- комерційними банками різних форм власності, спеціалізації й територіального рівня.

Дворівнева структура банківської системи України визначена чинним фінансовим законодавством. Національний банк у банківській системі належить до верхнього рівня і здійснює функції, типові для центрального державного банку розвинутих європейських держав, є емісійним і розрахунковим органом державної влади, банком банків і банкіром уряду України [1, с. 261].

НБУ регулює діяльність банківської системи в межах законодавчої й нормативної баз, несе відповідальність перед суспільством за функціонування банківської системи загалом.

За НБУ закріплено виконання низки функцій, ключовими з яких є:

- функція центрального банку країни;
- функція емісійного центру;
- функція валютного органу;
- функція банку банків;
- функція органу банківського нагляду;
- функція центру грошово-кредитного регулювання економіки.

Основною функцією НБУ є забезпечення стабільності національної грошової одиниці.

Для реалізації своїх функцій НБУ здійснює такі види операцій:

- надання кредитів комерційним банкам для підтримки їх ліквідності;
- дисконтні операції з векселями й чеками;
- купівля-продаж на вторинному ринку цінних паперів;
- купівля-продаж валютних цінностей з метою монетарного регулювання;
- збереження, а також купівля-продаж банківських металів, дорогоцінних каменів та інших цінностей без

ліцензування й квотування;

- розміщення золотовалютних резервів країни;
- прийняття на збереження й в управління державних цінних паперів та інших цінностей;
- ведення рахунків Державної казначейської служби України;
- операції з обслуговування державного боргу, пов'язані з розміщенням державних цінних паперів, їх погашенням і виплатою доходу по них;
- інші операції, необхідні для виконання покладених функцій [2].

Комерційні банки є основною ланкою фінансової системи України. У сучасній банківській практиці виділяють значну кількість різноманітних ознак, за якими класифікують банки. Відповідно до умов розвитку національної економічної системи банки можуть бути класифіковані:

1) за формою власності: в Україні банки створюються і функціонують у статусі державних установ («Ощадбанк»), акціонерних товариств (переважна більшість банків), товариств з обмеженою відповідальністю, спільних підприємств («ПУМБ», та ін.). ;

2) за територіальним характером діяльності: регіональні - банки, що діють на окремій території; республіканські - банки, що здійснюють операції в багатьох регіонах через мережу філій; міжнародні - банки, що активно працюють на світових ринках і мають філії та представництва за кордоном;

3) за наявністю мережі філій: банки, що відкрили філії та територіально відокремлені підрозділи; безфіліальні банки;

4) за сферою діяльності: універсальні - банки, що здійснюють різноманітні операції та надають комплексні послуги; спеціалізовані - банки, що виконують певні специфічні операції та обслуговують окремі галузі економіки, функціонуючи в означеному сегменті ринку. На сучасному етапі найпоширенішими є такі види спеціалізованих банків: іпотечні, інвестиційні, ощадні, зовнішньоекономічні, клірингові [3, с. 205].

До спеціалізованих банків в Україні відносять «Державний експортно-імпортерний банк України» та «Державний спеціалізований комерційний Ощадний банк України». Державний статус дає змогу цим банкам зберігати свою спеціалізацію в кризових умовах, оскільки держава виступає своєрідним гарантом їх стабільності та фінансової стійкості.

Решта українських банків намагається, відповідно до власних можливостей, максимально диверсифікувати свою діяльність, пропонуючи комплексне банківське обслуговування та здійснюючи різноманітні операції, передбачені чинним законодавством.

Банківська система за своїми особливостями є досить важливим фінансово-правовим інститутом, оскільки здійснює контроль в державі за всіма кредитними та фінансовими розрахунками. Головною і найбільш характерною ознакою є те, що на чолі всіх банківських системи стоїть Центральний банк, який регулює та контролює майже всі процеси які відбуваються у банківській сфері.

Очевидно, що поступовий розвиток економічних процесів вимагає подальшого вдосконалення функціонування банківської системи України. Отже, розвиток вітчизняної банківської системи має бути спрямований, перш за все:

- на підвищення рівня капіталізації банків та забезпечення їх надійними джерелами ресурсів, збалансованими за обсягами, ціною і термінами;
- на розширення спектра та підвищення якості надання банківських послуг;
- на забезпечення діяльності вітчизняних банків відповідно до міжнародних стандартів корпоративного управління;
- на розвиток ефективних систем ризик-менеджменту та вдосконалення управління ризиками;
- на забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників банків на високому рівні.

Отже, сучасна банківська система країни - це сфера різноманітних послуг своїм клієнтам: від традиційних депозитно-позичкових і розрахунково-касових операцій, що визначають основу банківської справи, до найновіших форм грошово-кредитних і фінансових інструментів, що використовуються банківськими установами (лізинг, факторинг, траст та ін.). Сучасна банківська система України як система ринкового типу знаходиться в процесі становлення і має перспективи подальшого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Базель II: проблеми та перспективи використання в національних банківських системах : монографія / за ред. А. О. Єпіфанова, І. О. Школьник ; [А. О. Єпіфанов, І. О. Школьник, П. Райхлінг та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 261 с;
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679 –[Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/pro%20національний%20банк>;
3. Щегорцов В.А., Таран В.А. Гроші, кредит, банки. Підручник. - М.: Изд-во ЮНИТИ, с.205.

Олександра Косюченко, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування» д.с./ф,

Науковий керівник – Москальов А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Шляхи впровадження досвіду США у розвиток фінансової системи України

Стаття присвячена аналізу розвитку фінансової системи України на прикладі розвинутої зарубіжної країни, адже прагнення України економічно розвиватись вимагає змінити деякі ланки вітчизняної фінансової системи.

Побудова ефективної фінансової системи потребує ґрунтовних наукових досліджень, глибокого аналізу причин і наслідків створення та використання фондів фінансових ресурсів, впливу цих процесів на всі аспекти життя держави.

Сутність фінансової системи полягає у тому, що вона є базовою основою, яка забезпечує діяльність та функціонування економіки країни як в цілому, так і в окремих її проявах. Ефективна фінансова система –це рушійна сила, яка рухає життя не тільки країни, але і кожного її жителя. Вона підтримує баланс, який забезпечує динамічний розвиток усіх сфер та ланок господарства країни, а також підтримує виконання соціального захисту на необхідному рівні через діяльність певних інститутів.

Перед Україною, як сучасною демократичною, соціальною та правовою державою, постає проблема розбудови власної фінансової системи. Сформована на сьогодні фінансова система України може розглядатися як підґрунтя для розробки та впровадження більш ефективної фінансової системи, яка буде надійною основою економіки та забезпечить життя населення на належному рівні. А функції фінансової системи нашої держави ще раз підтверджують важливість запровадження ефективної фінансової системи, яка зможе керувати та забезпечувати нормальну діяльність усіх органів та інститутів, а також забезпечить здійснення необхідних фінансових процесів та операцій.

Однією із найважливіших ланок фінансової системи є державні фінанси, які покликані забезпечити соціальний захист населення та надавати необхідні суспільні послуги [1, с. 18-25].

Окрім оптимізації управління державними фінансами, можна покращити фінансову систему через використання зарубіжного досвіду, тому розглянемо одну із найрозвинутіших зарубіжних держав – Сполучені Штати Америки.

В даний час фінансова система США в міру свого економічного розвитку та великого впливу на світові фінанси більш ніж будь-яка інша національна система є частиною світової фінансової системи. Особливістю фінансової системи США є те що вона із самого початку розвивалась на основі ринкових принципів шляхом створення власних інститутів та відповідних методів їх функціонування. Характерною рисою фінансової системи США є тенденція до підвищення рівня саморегулювання, це визначається великою кількістю та надійністю фінансових інструментів. Також система США досягла високого ступеню розвитку та стала фундаментальною основою економіки країни, що забезпечує можливість до динамічного розвитку та подоланню кризових явищ.

До елементів фінансової системи США належать:

- фінанси федерації, які включають федеральний бюджет, спеціальні фонди федерального рівня, фінанси державних підприємств;
- фінанси штатів, що мають власний бюджет, спеціальні фонди та фінанси підприємств, котрі знаходяться у власності штату;
- місцеві фінанси, до яких входять місцеві бюджети, фінанси комунального господарства, різноманітні фонди.

Для фінансової системи США притаманний високий рівень автономності при якому кожен з рівнів державного управління самостійно проводить податкову та бюджетну політику при цьому через державні фінанси перерозподіляється близько третини ВВП.

Всі урядові видатки розподіляються між рівнями фінансової системи приблизно у таких пропорціях: на федеральні фінанси припадає 60%, на фінанси штатів — 15% і на місцеві фінанси — 25%. Із загальнодержавного рівня забезпечується національна оборона, деякі програми соціального захисту, видатки на обслуговування державного боргу, на розвиток економіки, на зовнішні зв'язки, фінансування загальнодержавної влади [2, с. 28-30].

Фінансова система США складається із таких основних компонентів: фінансові інститути, фінансові ринки та фінансові інструменти. Фінансовими інститутами є банки, компанії, фірми і установи діяльність яких пов'язана із організацією руху грошових коштів, що виконують роль фінансових посередників. Функції нагляду за діяльністю фінансових інститутів та ринків здійснюють спеціальні державні органи та установи основними з яких є Федеральна резервна система та Комісія у справах біржі і цінних паперів.

Значне місце в системі державних фінансів належить спеціальним фондам США, які функціонують як самостійні фінансові установи. Доходи цих фондів формуються за рахунок податкових і неподаткових надходжень, також за рахунок коштів федерального бюджету. Найбільш значними є фонди соціального страхування. До основних загальнонаціональних систем (фондів) соціального страхування та забезпечення відносяться страхування за старістю, у зв'язку з втратою годувальника та страхування здоров'я. Крім того, існує страхування по безробіттю, по тимчасовій непрацездатності, система державної допомоги людям похилого віку, інвалідам і нужденним. На додаток до цього є досить урізані системи родинних допомог, які частково фінансуються федерацією, але перебувають у віданні влади штатів і місцевих органів. Також у США в залежності від цілей використання виділяються наступні спеціальні фонди: економічні фонди, призначені для регулювання господарського життя, до яких належать інвестиційні, кон'юнктурні, фонд перебудови і розвитку; науково-дослідницькі фонди, що використовуються для фінансової підтримки наукових досліджень; військово-політичні фонди. Вагоме значення для оцінки фінансової системи США мають фінанси промислових корпорацій, активи яких більш ніж у 2 рази перевищують видатки федерального бюджету [3].

Кожна країна повинна забезпечувати сталий економічний розвиток. Задля підтримки стабільності в економіці використовуються різні інструменти грошово-кредитного регулювання, вибір яких є складним процесом. Тому антикризовому управлінню належить особлива роль у забезпеченні економічного зростання держави.

Україна, спрямовуючи зусилля та прагнучи бути державою з ринковою економікою, стикається з проблемами, пов'язаними з кризовими явищами, що притаманні країнам, які функціонують у рамках ринкової моделі розвитку. Тому у роботі досліджується антикризове управління інших держав та досвід, який Україна може перейняти для удосконалення управління в кризовий період.

Криза – це крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі, що загрожує її життєздатності в навколишньому середовищі. Криза являє собою єдність двох процесів: руйнування та створення. Через неї одні елементи, структури та функції руйнуються і виникають інші.

Антикризове державне управління в країнах з розвинутою ринковою економікою виражається в різних формах. США реалізують політику антикризового управління через вдосконалення законодавства у галузі зайнятості, збільшення робочих місць, особливо для молоді, розробку регіональних структурних програм. В параграфі 310 гл. 58 Зводу законів США зазначено, що ефективні заходи уряду повинні розробляти спеціально розроблені і програми зі зниження високого рівня безробіття, зі зменшення безробіття серед окремих груп працівників; посилення ролі експорту і покращення міжнародної конкурентоспроможності сільськогосподарських та промислових товарів, а також автомобілебудування.

Позитивним досвідом для України було б використання механізму антикризового державного управління в періоді екстремального розвитку. Цей механізм припускає посилення державного контролю над галузями і підприємствами в період кризи до централізованого адміністрування в сферах виробництва і розподілу продукції [4, с. 276].

Високий рівень організації ринкових інститутів та інструментів в економіці США з якісним державним регулюванням забезпечують сталість та надійність долара, як світової валюти. Завдяки стану найбільш стійкої та забезпеченої світової валюти долар активно застосовується в світових торгових та фінансових операціях.

Таким чином, на сьогодні у США створена одна з найбільш ефективних систем протидії легалізації доходів та фінансування тероризму. Це зумовлено, на наш погляд, насамперед тим, що США, маючи одну з провідних економік світу, володіють широкою мережею як кредитних організацій міжнародного рівня, так і кредитних організацій, що популярні більше на внутрішньому ринку США.

Проаналізувавши зарубіжну практику, а саме американський досвід організації систем протидії легалізації доходів незаконного походження та фінансування тероризму, можна зробити висновок про те, що в даній країні розроблений та запроваджений достатньо ефективний механізм боротьби з подібною загрозою. При цьому ефективні заходи щодо протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, необхідно, на нашу думку, урахувати у практичній діяльності державних органів України.

Список використаних джерел:

1. Полозенко Д.В. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення/ Д. В. Полозенко // Фінанси України. – 2013. – №11 – С. 18-25;
2. Череп А.В. Особливості розвитку сучасної фінансової системи в ринкових умовах/ А. В. Череп // Економіка та держава. – 2014. – №6. – С.28-30.;
3. Финансовая система США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/finsyst/us2.htm>.
4. Державне управління : підручник : у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України ; ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]. – К. ; Дніпропетровськ : НАДУ, 2013. – Т. 2. – 276с.

Фінансові проблеми місцевого самоврядування та шляхи їх подолання

У статті розкрито сутність та об'єктивну необхідність місцевих бюджетів в адміністративно-територіальному устрої країни, висвітлено сучасний стан та перспективи розвитку місцевих бюджетів в Україні.

Демократичний розвиток країни передбачає ефективне функціонування територіальних громад, здатних вирішувати питання самоврядного розвитку. Така здатність потребує відповідного фінансового забезпечення, що реалізується через формування місцевих бюджетів, за рахунок видатків яких фінансуються заклади освіти, культури, охорони здоров'я, засоби масової інформації, житлово-комунальне господарство, різноманітні молодіжні програми. Саме з місцевих бюджетів проводять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення.

Проблеми функціонування місцевих бюджетів на сучасному етапі мають багато аспектів. Це, в першу чергу, розподіл повноважень та коштів між різними рівнями бюджетної системи, проблеми розширення дохідної бази бюджетів, підвищення результативності бюджетних видатків тощо.

Нестабільність дохідної бази місцевих бюджетів, недостатньо ефективний механізм міжрегіонального перерозподілу бюджетних надходжень, значні відмінності в рівні економічного розвитку регіонів, умовах життя у них ведуть до соціальних конфліктів і політичної нестабільності. Сьогодні особливо гостро стоїть проблема децентралізації державних фінансів, що передбачає запровадження нових підходів до розподілу коштів між державою (центром) і її громадами та їхнього використання на фінансування місцевого господарства, утримання об'єктів соціально-культурного призначення, проведення інвестиційної політики, здійснення соціального захисту населення, охорону навколишнього середовища. У цьому контексті актуальним є дослідження особливостей управління коштами бюджету на місцевому рівні, розробці шляхів та напрямів підвищення його ефективності.

З огляду на необхідність побудови ефективної системи управління коштами місцевих бюджетів, яка відіграє важливу роль у забезпеченні їхнього безперебійного функціонування, цій проблематиці присвячено чимало наукових праць таких українських та зарубіжних науковців як О. Кириленко, О. Катасонова, С. Клімова, М. Корнєєв, М. Кульчицький, О. Орлюк, В. Плєскач, В. Рошило, І. Чугунов, Ф. та інші. Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей процесу управління коштами місцевих бюджетів, аналіз доходів та видатків місцевих бюджетів, а також виділення за його результатами проблем, які виникають у результаті виконання місцевих бюджетів.

Фінансові ресурси, що зосереджуються у місцевих бюджетах, перебувають у розпорядженні органів місцевого самоврядування. Управління коштами місцевих бюджетів ґрунтується на знанні економічних законів розвитку суспільства, закономірностей розподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу між державою і суб'єктами господарювання, державою і населенням, між галузями економіки і між територіями.

Бюджетний процес відіграє центральну роль в управлінні бюджетними коштами та є регламентованою нормами права діяльністю, пов'язаною із складанням, розглядом, затвердженням бюджетів, їхнім виконанням, розглядом звітів про виконання бюджетів [2]. Формування дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів починається на стадії планування. Планування – важливий інструмент управління, який забезпечує місцевим органам влади можливість впливу на економічний розвиток території у перспективі.

Процес формування місцевих бюджетів доцільно розділити на чотири етапи:

1) аналітичний: аналізується видаткова частина бюджету у попередніх та поточному періодах, фіксуються тенденції розвитку;

2) пошуковий: виявляються можливості внаслідок прийняття нових рішень, реалізації нової політики місцевих органів влади, формуються нові цілі;

3) програмний: визначаються шляхи та умови досягнення окреслених цілей, проводиться їхня оцінка;

4) організаційний: здійснюється розподіл завдань між конкретними розпорядниками бюджетних коштів, виконавцями бюджетних програм, які забезпечують досягнення визначених цілей [4]. Відповідно до положень Бюджетного кодексу України обов'язковим є складання прогнозу на плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди, на відміну від попереднього планування, яке робилось на один рік. При прогнозуванні за точку відліку необхідно брати оцінку стратегії діяльності з урахуванням програм та рішень місцевих органів влади та поточної економічної ситуації у регіоні.

Формування місцевого бюджету має ґрунтуватись на пріоритетах регіональної бюджетної політики. Прогнозні та програмні документи соціально-економічного розвитку території, прогноз фінансового балансу на наступні роки мають бути підставою для визначення пріоритетних напрямів видатків. У бюджетному процесі повинні бути враховані середньострокова та довгострокова перспектива, встановлений зв'язок із загальними цілями соціально-економічного розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць. Як правило, при плануванні бюджету на середньострокову перспективу (3-5 років) бюджетні показники переглядають щороку, приводячи їх у відповідність із напрямами бюджетної політики, які можуть змінюватися з року в рік. Умовою при щорічному перегляді середньострокового бюджету є аналіз бюджетної політики минулого періоду.

Наступним етапом у процесі управління бюджетними коштами є виконання місцевих бюджетів, яке можна розділити на декілька стадій:

1. Встановлення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів на основі затвердженого бюджетного розпису. До затвердження розпису фінансовим органом затверджується тимчасовий розпис на відповідний період, на основі якого відбувається фінансування бюджетних видатків відповідно до структури призначень.

2. Затвердження кошторисів розпорядником бюджетних коштів. Кошторис визначає сферу відповідальності для керівника установи, розпорядника коштів, фінансового органу та органу Державної казначейської служби України та є основним засобом контролю за діяльністю розпорядника бюджетних коштів.

3. Взяття бюджетних зобов'язань. Головний розпорядник бюджетних коштів у першу чергу повинен забезпечити проведення захищених видатків бюджету, до переліку яких належать видатки на оплату праці працівників бюджетних установ, нарахування на заробітну плату, придбання медикаментів, забезпечення продуктами харчування, оплату комунальних послуг та енергоносіїв тощо.

4. Отримання товарів, робіт та послуг та їх використання з метою виконання бюджетних програм. Шляхом збору інформації про видаткову та дохідну частини бюджету проводять постійний моніторинг його виконання, здійснюють контроль за відповідністю фактичних показників плановим.

Жодна система не може бути успішною, якщо вона не має дієвого контролю. Цей інструмент забезпечує ефективне управління видатками місцевих бюджетів та сприяє досягненню визначених цілей. Умовою ефективного бюджетного процесу, важливими факторами для формування показників проекту бюджету на наступний рік є звітність, моніторинг та оцінка результативності управління коштами місцевих бюджетів. Інформація, що міститься у звітах про виконання місцевих бюджетів, допомагає оцінити ефективність реалізації бюджетних програм, виявити недоліки та помилки, своєчасно їх усунути.

Моніторинг та оцінка здійснюються на підставі даних офіційної звітності, зокрема фінансової або казначейської, а звітність, своєю чергою, має формуватися таким чином, щоб містити дані, необхідні для моніторингу та оцінки [5, с. 170]. Моніторинг та оцінка мають різне призначення. Моніторинг забезпечує безперервний процес збору та обробки даних щодо показників виконання місцевих бюджетів.

Оцінка ефективності роботи місцевих органів влади щодо використання бюджетних коштів дозволяє своєчасно попередити можливі проблеми, пов'язані з виконанням бюджету, виявити тенденції, встановити причинно-наслідкові зв'язки існування певних трендів та розробити заходи для покращення якості суспільних послуг й ефективності видатків місцевих бюджетів. У той час, як моніторинг зосереджується на поточних операціях та порівнянні показників, оцінка – на аналізі кінцевих результатів виконання місцевих бюджетів.

Основні завдання системи моніторингу та оцінки зводяться до наступного:

- визначити, чи місцеві органи влади виконують покладені на них повноваження і функції з дотриманням вимог бюджетного законодавства;
- визначити, чи дотримуються бюджетними установами, що фінансуються з місцевих бюджетів, вимоги бюджетного законодавства при використанні наданих асигнувань;
- визначити, чи відбувається діяльність місцевих органів влади та установ, що фінансуються з місцевих бюджетів, при здійсненні операцій з бюджетними коштами відповідно до затверджених кошторисів та бюджетних розписів;
- оцінити фінансову та кредитну спроможність органів місцевого самоврядування за допомогою фінансових коефіцієнтів;
- оцінити економічну ефективність та результативність конкретної бюджетної програми та визначити шляхи підвищення результативності її виконання, оптимізації бюджетних видатків, перерозподілу коштів в межах програми або, у разі потреби, кількох програм;
- визначити вартість різних суспільних послуг, що надаються місцевими органами влади, а також чинники, що визначають вартість цих послуг, для розробки ефективної регіональної політики й оцінки обсягу бюджетних ресурсів, необхідних для виконання власних та делегованих повноважень місцевого самоврядування.

Подальше удосконалення менеджменту бюджетних коштів потребує запровадження формування бюджетів із урахуванням стратегічних цілей соціально-економічного розвитку території на багаторічну перспективу та результатів діяльності учасників бюджетного процесу, досягнутих у попередніх бюджетних періодах.

Список використаних джерел:

1. Конституція України [Текст] : за станом на 1 січня 2006 р. / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К. : Мін-во Юстиції України, 2006. – 124 с. – ISBN 966-7630-14-5.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 жовтня 2011 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 11 жовтня 2011 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>
5. Алакоз І. С. Шляхи зміцнення фінансового стану органів місцевого самоврядування в Україні [Текст] / І. С. Алакоз, А. Ю. Савенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2, Т.1. – С. 168-171.

Олексій Кузьмін, 6 курс, спец. «Фінанси ,банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торгівельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми оподаткування юридичних осіб в Україні та шляхи їх вирішення

Досліджено особливості функціонування системи податкового адміністрування в Україні. Висвітлено низку проблем, які перешкоджають ефективному функціонуванню механізму справляння податків та сформульовано рекомендації, які сприятимуть його вдосконаленню.

Як свідчить світова практика, податкові надходження є об'єктивно необхідним елементом фінансового господарства сучасної держави. За рахунок податкових надходжень формується переважна більшість доходів бюджетів різних рівнів, що дозволяє акумулювати централізовані фінансові ресурси задля фінансування створення суспільних благ належної якості. Але платники податків, прагнучи максимізувати фінансову

результативність своєї діяльності, цілком природно намагаються мінімізувати податкові зобов'язання. У таких умовах держава змушена вживати необхідних заходів для підтримки функціонування системи податкового адміністрування, основним завданням якої є забезпечення повноти та своєчасності податкових надходжень відповідно до вимог чинного податкового законодавства.

Проблематика адміністрування податків є актуальною і широко висвітлюється у науковій літературі. Проблема адміністрування податків та процеси управління податковою системою, зокрема у частині організації їх справляння, перебувають у полі зору провідних українських учених. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили В. Мельник, В. Андрущенко, О. Воронкова, А. Крисоватий, О. Бандурка, В. Марченко, А. Берlach, Л. Касьяненко, М. Весельський, Л. Олейнікова, А. Соколовська, Т. Бугай та ін. Однак дискусійність багатьох положень відносно механізму справляння податків з юридичних осіб, підвищення його ефективності вимагає подальшого вирішення цієї проблеми.

Мета даної роботи полягає у виявленні негативних факторів, що перешкоджають ефективному функціонуванню механізму оподаткування та розробленні пропозицій, спрямованих на підвищення його ефективності.

Для виконання поставленої мети під час проведення досліджень використовувалися монографічний метод, методи наукового аналізу та синтезу, контент-аналізу.

Аналіз наукової літератури показав, що серед сучасних вчених відсутнє єдине розуміння понять «податкове адміністрування» та «справляння податків». Існує широкий «арсенал» думок щодо визначення категорій «податкове адміністрування» та «справляння податків», який вказує на те, що наукова полеміка навколо соціально-економічної природи та їх призначення ще далеко не завершена.

Великий внесок в розвиток податкових дефініцій зробив М. Весельський, який один із перших визначає поняття «справляння податків» як сукупність дій державних органів і платників податків, спрямованих на внесення встановленого законом податку, збору до бюджету чи до державного цільового фонду [3, с. 55].

Так, Марченко В. у своїй роботі проводить історичний аналіз поняття та визначає зміст «справляння податків» та відповідно «сфери справляння податків», а також сутність, систему засобів та особливості адміністративно-правового регулювання справляння податків. Автор порівнює термін «справляння податків» із «адмініструванням податків» та розцінює останнє як більш загальне, без правового визначення відносин, які перебувають у виконавчій чи розпорядчій сфері, коли наявним є певний суб'єкт – представник держави [8, с. 28].

Вітчизняний вчений [1, с. 121-122] дає визначення поняття «справляння податків» як правовідносин, які зумовлюють виконання податкових зобов'язань платниками податків та здійснення уповноваженими органами держави контрольних функцій щодо своєчасності, вірогідності, повноти нарахування та сплати тих податків, які віднесені до їх відання. Крім того у порівнянні із поняттям «адмініструванням податків», поняття «справляння податків» розцінюється як більш загальне, без правового визначення відносин, які перебувають у виконавчій і розпорядчій сферах, коли наявним є владний суб'єкт – представник держави.

Вітчизняні науковці у зміст поняття «адміністрування податків» закладають наступні елементи [4, с. 13]: управлінська діяльність і властиві їй усі етапи управління; правовідносини, які складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів з погашення податкового боргу; принципи ефективного управління податковою системою за даних соціально-економічних умов тощо.

Отже, на сьогоднішній день поняття «адміністрування податків» і «справляння податків» є самостійними категоріями та широко вживаються у науковій літературі та законодавстві.

Як свідчить світова практика, результативність функціонування податкової системи залежить від якості управління нею. Діяльність держави з управління податковою системою визначається конкретними цілями та завданнями податкової політики в певний етап розвитку країни. Відповідно механізм управління податковою системою необхідно розглядати як діяльність держави з управління складовими елементами податкової системи.

Основними елементами системи податкового адміністрування є: контроль за дотриманням податкового законодавства платниками податків; контроль за виконанням податкового законодавства податковими органами; організаційне, методичне та аналітичне забезпечення контрольної діяльності тощо.

Система податкового адміністрування як особлива організаційно-управлінська діяльність у сфері податкових відносин знаходить свій прояв через реалізацію притаманних їй функцій. Основними функціями податків є фіскальна, стимулююча та контрольна функції. Фіскальна функція забезпечує формування та мобілізацію надходжень до бюджетів різних рівнів і державних цільових фондів, які згодом використовуватимуться для фінансування потреб суспільства. Сутність стимулюючої функції полягає у створенні таких умов оподаткування, які сприятимуть, з одного боку, розвитку економічних процесів і явищ, а з іншого – підвищенню ступеня добровільності сплати податків у країні. Контрольна функція передбачає контроль з боку держави за фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання з метою забезпечення своєчасного та в повному обсязі надходження податкових платежів до бюджетів і державних цільових фондів [2, с. 36].

Ефективність функціонування системи адміністрування податків залежить від належного правового забезпечення, зокрема стабільного податкового законодавства. Правове забезпечення функціонування системи адміністрування включає Податковий кодекс, Конституцію України, Митний кодекс України та інші нормативно-правові акти, які регламентують відносини пов'язані з оподаткуванням [8, с. 74].

Так, у Податковому Кодексі України в статті 1 «Сфера дії Податкового кодексу України» зазначено, що Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження й обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [9, с. 69].

Наразі, нормами Податкового кодексу України передбачено 7 загальнодержавних і 4 місцеві податки та збори. Зокрема, до загальнодержавних податків належать: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; екологічний податок; рентна плата; мито. До місцевих податків та зборів належать: податок на майно; єдиний податок; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір.

До компетенції органів податкової служби також належить адміністрування єдиного соціального внеску, справляння якого регулюється Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Крім того, на період реформування Збройних сил України в Україні справляється військовий збір [10].

Як зазначено в економічному енциклопедичному словнику, механізм справляння податків — це комплекс законодавчого забезпечення, заходів і послідовність їх використання органами державної податкової служби відносно справляння та внесення належної суми податкового платежу до бюджету. Справляння податків передбачає дії уповноважених державних органів, що не виключає активності платника. У цьому процесі механізм справляння податків передбачає самостійне обчислення та сплату платником належних сум податкових платежів, а також певні визначені дії відносно конкретного платника з боку державних органів. Стягнення податку здійснюється тоді, коли платник ухиляється від внесення належних коштів до бюджету або робить це несвоєчасно і не в повному обсязі.

Проведений науковий аналіз, дозволив виділити такі причини появи податкової заборгованості платниками на макро- і мікрорівні. На макрорівні: високе податкове навантаження; низькі темпи зростання економіки; недостатній обсяг грошової маси; висока інфляція; стагнація виробництва; спад споживчого попиту і купівельної спроможності; інші соціально-економічні причини. На мікрорівні: погіршення фінансового стану платника податків; несвоєчасне виконання податкових зобов'язань; низький рівень податкової культури платників податків; заборгованість в результаті проведення заходів податкового контролю; ухилення від оподаткування [7, с. 131].

Основними елементами механізму справляння податків є: добровільна сплата фізичними та юридичними особами податків; контроль і забезпечення сплати податків; стягнення податків.

Засобами примусу сплатити фізичними та юридичними особами податкових платежів є: попереджувальні; запобіжні; стягнення податків; податкова застава; застосування санкцій. Невнесені податкові платежі стягують такими примусовими засобами: виставленням інкасового розпорядження на безспірне стягнення сум дебіторської заборгованості; списанням коштів з валютних рахунків; вилученням готівки з каси боржника; зверненням на майно суб'єкта господарювання; підготовкою і переданням матеріалів на банкрутство. У разі несвоєчасного та неповного внесення до бюджету належних платежів, несвоєчасного подання звітності, порушення при обчисленні податків податкові органи застосовують до платників фінансові санкції, штрафи за адміністративні порушення тощо.

Результати проведених наукових досліджень, дозволили виявити такі недоліки механізму справляння податків в Україні: велика кількість малоефективних податків, які потребують істотних адміністративних витрат, що перевищують доходи бюджету, що забезпечуються за рахунок їх справляння; нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження; неврегульованість правових гарантій для учасників податкових відносин, відсутність прозорих і ефективних механізмів захисту прав платників податків; недостатній рівень повноважень працівників податкових органів задіяних у сфері контролю за діяльністю юридичних осіб; низький рівень інформованості суспільства з питань оподаткування; відсутність нових технологій для здійснення багатьох функцій в електронному вигляді для спрощення багатьох процедур для учасників податкових відносин; менталітет платника податків, який спрямований, перш за все, на приховування доходів і мінімізацію податків тощо [7, с. 131].

На наш погляд, для вирішення перерахованих вище проблем у справлянні податків наступне: встановити органами справляння податків та зборів паритетні відносини між суб'єктами податкових відносин; створити прозорий та зрозумілий для платників податків механізм справляння податків та зборів; спробувати максимально спростити процедури для справляння заборгованості шляхом розвитку електронних сервісів; реформувати податкове законодавство, з метою позбавлення від неточностей, які існують на сьогоднішній день; при проведенні податкових перевірок приділяти більше уваги особам, що умисно ухиляються від сплати встановлених законодавством податкових платежів, при цьому зменшити кількість перевірок сумлінних платників податків; змінити підходи до організації та проведення виїзних податкових перевірок за рахунок впровадження аналізу, виявлення перспективних напрямів й об'єктів перевірки, планування, координації й забезпечення узгодженого і синхронного проведення контрольних заходів по відношенню до всіх ланок і організацій; розробити комплекс заходів, спрямованих на поліпшення обслуговування платників податків, розширення сфери послуг, що надаються, спрощення виконання обов'язків платника податків; реорганізувати бізнес-процеси та створити повну організаційно-технологічну модель діяльності податкових органів; модернізувати систему обліку платників податків і побудувати загальнодержавну систему реєстрації юридичних осіб; застосовувати економіко-математичні й статистичні моделі аналізу та прогнозування в діяльності податкових органів; удосконалити систему обліку податкових платежів; централізувати інформацію з обробки даних в податковій системі України; застосовувати сучасні підходи до проектування крупно-масштабних автоматизованих інформаційних систем; внести зміни до податкового законодавства, що забезпечать зрозумілість, чіткість, однозначність та неприпустимість розширювального тлумачення норм податкового законодавства; змінити характер камеральних податкових перевірок, що часто дублюють виїзні податкові перевірки; забезпечити платникам податків можливість простої, зрозумілої та максимально швидкої реалізації їх законних прав та вимог тощо [5, с. 137-138; 6, с. 88].

Отже, виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновки про те, що адміністративній основі управління податків належить одна з головних ролей. Серед основних чинників системи адміністрування податків, які впливають на ефективність податкової системи виділяють – урегульованість питань взаємовідносин органів податкової служби з платниками податків; ефективність методики адміністрування податкових зобов'язань, її затратність та адекватність економічним умовам в країні; оптимальність структури органів, які задіяні у системі адміністрування податків тощо. Від ефективності системи адміністрування податків залежить здатність держави контролювати дотримання податкового законодавства платниками податків, регулювати економічні процеси та приймати ефективні рішення з питань оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О. М. Податкове право: навч. посіб./О. М. Бандурка, В. Д. Понікаров, С. М. Попова – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.
2. Бугай Т. В. Концепція реформування податкової системи України : наукові та практичні аспекти / Т. В. Бугай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – №2. – С. 32-46.
3. Весельський М. Поняття і механізм справляння податків / М. Весельський // Право України. – 1999. – №6. – С. 54-57.
4. Воронкова О. М. Міжнародний досвід оцінювання ефективності податкового адміністрування та його значення для України // Наука й Економіка. – 2011. – № 3(23). – С. 12-18.
5. Касьяненко Л. М. Правові основи здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України: дис.. канд. юрид. наук: 12.00.07 / Касьяненко Л. М.; НУДПСУ, – Ірпінь, 2004. – 232 с.
6. Крисоватий А. І. Планування та прогнозування податкових надходжень: навч. посіб. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Маслій; Терноп. нац. екон. ун-т, Ф-т фінансів. – Т.: ТНЕУ, 2011. – 260 с.
7. Линник О. І. Проблеми оподаткування підприємств в Україні / О. І. Линник, Л. С. Чернова // Международные конференции : Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум» – НТУ «ХПІ», 2013. – С. 130-132.
8. Марченко В. Б. Адміністративно-правове регулювання у сфері справляння податків: дис.. канд. юрид. наук: 12.00.07 / Марченко В. Б.; НУДПСУ. – Ірпінь, 2009. – 252 с.
9. Податковий кодекс України // Все про бухгалтерський облік. Спецвипуск. – 2012. – № 17–18. – 24 лютого.
10. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: sfs.gov.ua

Анастасія Куліш, 3 курс, спец. «Економіка підприємства», д/ф,
Наук. кер. – Ватаманюк О. С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Причини та методи ухилення від оподаткування

У статті розглянуто та проаналізовано поняття «ухилення від оподаткування». Висвітлено основні причини, що спонукають платників податку ухилятися від сплати податкових платежів. Проаналізовано методи ухилення від сплати податків. Розглянуто негативні наслідки, які має несплата податків для економіки України.

На сьогодні українська податкова система формується у складний період, де наявне кризове явище майже у всіх сферах економіки. За таких умов дедалі більшого значення набуває необхідність забезпечення повного акумулювання податків, оскільки, один з основних способів наповнення бюджету є справляння податків. Останнім часом багато суб'єктів господарювання свідомо ухиляються від сплати податків, це стало для них нормою поведінки, у результаті вони отримують кошти для ведення бізнесу, вирішення проблем пов'язаних з їхньою діяльністю, проте як наслідок цього, в Україні починає розквітати корупція. Введення владою нових податків змушує платника шукати все нові методи, що дозволять уникнути сплати податків. Унаслідок ухилення від сплати податків руйнується формування фінансових надходжень у державний бюджет, це призводить до ряду негативних наслідків в економіці.

Метою даної статті є розкриття причин та з'ясування, які існують методи ухилення від сплати податків. Аналіз наслідків, які спричиняє ухилення оподаткування для формування державного бюджету.

У зв'язку із зазначеним, розгляд даної теми є актуальним на сьогодні, тому що зростання рівня ухилення від оподаткування суттєво впливає на макроекономічні показники. Тому, державні органи влади повинні поставити за пріоритет боротьбу з ухиленням від сплати податків, тоді підвищиться надходження податкових платежів до бюджету держави, в результаті існуватиме чесна конкуренція, поліпшиться рівень життя в країні, підвищиться конкурентоспроможність на світовому ринку, зменшиться відтік капіталів за кордон, корупція.

Дослідженням проблем ухилення від сплати податків займалися такі українські вчені, як Мельник В., Вишневський В., Соколовська А., Дудоров О., Веткін А., Майбуrow І., Бурак П., Білик М.

Так, В. Мельник відстоює ідею, що для сплати податків необхідно налагодити "атмосферу довіри та партнерства у взаємовідносинах між платниками податків та контролюючими органами" [3, с. 15].

У свою чергу А. Соколовська та І. Майбуrow, базуючись на результатах аналізу моделі раціонального вибору платників податків, дійшли висновку, що для скорочення рівня ухилення від оподаткування більш важливе значення має "висока ймовірність виявлення податкових ухилень" [4, с. 10].

В. Вишневський та А. Веткін до основних чинників, що заважають виявленню податкових правопорушень у корпоративному секторі України, відносять корупцію чиновників і політиків, а також активну діяльність посередників, спрямовану на приховування від оподаткування реального доходу вітчизняних підприємців. Науковці відзначають, що для протидії податковим ухиленням покарання за податкові порушення мають нести не лише самі платники податків, а й посередники. Крім того, вони обґрунтовують доцільність скасування податку на прибуток підприємств з метою зменшення зацікавленості суб'єктів господарювання занижувати свій реальний дохід в цілях ухилення від оподаткування [5, с. 342–367].

Ухилення від сплати податків — дії платників податків, спрямовані на несплату податків шляхом заниження доходу та оцінки майна або повного приховування їх [1].

Ухилення від сплати податків виникло історично та розвивалось з появою самих податків. Платник намагається мінімізувати суму податків, захистити своє майно від «розкрадання». Це явище притаманне будь-якому суспільству. Причиною цього є нерозуміння користі від суспільних благ, які фінансуються шляхом

податкових надходжень. Держава з високим рівнем національної свідомості та розвинутою економікою, досягла цього за допомогою розроблення податкового законодавства за участі державних органів та платників податків, представлені громадськими організаціями. У такому середовищі існує контроль за розподілом бюджетних коштів, вони мають певну мету, існує довіра платника податків державним органам. Якщо це країна з неформованими громадськими інститутами, наявна корупція, сплата податку для платника є примусовим стягненням, адже він не бачить на що витрачаються кошти з державного бюджету, він намагається ухилитися від податку будь-якими шляхами, усе це негативно відображається на економічному стані країни. Також негативним наслідком може стати зростання корумпованості, дисбалансу в розвитку різних секторів економіки, скорочення податкової бази.

За статистичною інформацією Генеральної прокуратури України, сума несплачених податків, зборів та інших обов'язкових платежів за I квартал складає 7507753,453 грн., II квартал - 3738040,388 грн., III квартал - 8616767,847 грн. [6].

Ухилення від сплати податків становить значну частину тіньової економіки країни. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі у I кварталі 2017 року рівень тіньової економіки склав 37% від офіційного ВВП, що на 6 відсоткових пунктів менше за показник I кварталу 2016 року. Слід зазначити, що рівень тіньового сектору у порівнянні з минулим роком знизився на 6%, але рівень цього сектору все ще залишається високим, проводяться витончені тіньові операції, це означає, що ухилення від сплати податків залишається масовим явищем [2].

Серед основних причин, які спонукають платників податків ухилитися від їх сплати, можна віднести:

- Відсутність моральної відповідальності за ухилення від оподаткування;
- Відсутність податкової культури, значну роль відіграє український менталітет, люди не розуміють навіщо платити податки, залишати їх частини заробітної плати;
- Недосконалість законодавства, існує велика кількість роз'яснень нормативних актів, але є випадки, коли роз'яснення невірно тлумачать закон, тому матеріал податкового права є складним для розуміння;
- Високий рівень нестабільності, тобто види податків та ставки постійно змінюються;
- Слабкий зворотній зв'язок суб'єктів податкових відносин, низький рівень довіри платників до державних органів влади, вони не можуть перевірити, що кошти від отриманих податків використовують ефективно;
- Погіршення фінансового становища господарської діяльності платника;
- Недосконалий апарат податкового контролю;
- Високий рівень корупції, на сьогодні поширена адміністративна корупція, а державні службовці збільшують кількість перевірок, підвищують податки та штрафи, внаслідок чого вони втрачають своє призначення, свою ефективність.

Найпоширенішими видами ухилення від оподаткування є:

- Здійснення підприємницької діяльності без державної реєстрації, ліцензії;
- Неподання податкової декларації;
- Відображення в документах неправдивої інформації, приховування виручки, заниження сум заробітної плати;
- Приховування отриманого доходу шляхом заміни реалізованого товару іншим;
- Отримання грошових коштів під виглядом фінансової допомоги;
- Працевлаштування працівників без укладання договору відповідно до законодавства;
- Ухилення від оподаткування шляхом використання пільг, наприклад збільшення на підприємстві кількості працівників інвалідів, ПДВ нараховується за ставкою 0% без належних підстав;
- Фіктивне банкрутство.

Кримінальну відповідальність за ухилення від сплати податків передбачено статтею 212 " Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів ". Вона передбачає покарання за умисне ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів таких осіб: службових осіб підприємств незалежно від форми власності; осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи; інших осіб, які зобов'язані сплачувати податки, збори та інші обов'язкові платежі.

Отже, досить актуальною залишається проблема ухилення від податків, це потребує негайного вирішення, адже це спричиняє негативні наслідки для економіки країни. До державного бюджету надходять недостатньо коштів, наслідком є не виплата заробітної плати, а також не реалізуються державні програми. Зменшити проблему ухилення від податку можна шляхом вдосконалення податкового законодавства. Доцільно буде створення податкової системи, яка збалансує державні та приватні інтереси, внаслідок буде розвиватися підприємництво та дозволить збільшити обсяг та стабілізувати податкових платежів до бюджету держави, внаслідок зростатиме національна скарбниця країни.

Список використаних джерел:

1. Словник основних термінів [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua>
2. Рівень тіньової економіки у I кварталі 2017 року [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/News>
3. Мельник В.М. Податковий кодекс та фіскальне партнерство: обумовленість та суперечності / В.М.Мельник, М.М.Мельник // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 14–20.
4. Майбуrow И.А. Проблема уклонения от налогов: теоретический анализ, изучение факторов и последствий / И.А.Майбуrow, А.М.Соколовская // Вестник УРФУ. Серия: экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 4–15.
5. Вишневский В. П. Налогообложение: теории, проблемы, решения. / В. П. Вишневский, Е. Н. Вишневская, А. С. Веткин. // Донецк : ДонНТУ, ИЭП НАН Украины. – 2006. – С. 504 с..
6. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення по державі [Електронний ресурс] // Генеральна прокуратура України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.gp.gov.ua>

Сільський бюджет та його роль у соціально – економічному розвитку території

Стаття присвячена аналізу сільського бюджету Кам'янської сільської ради та його ролі у соціально – економічному розвитку території. Здійснено аналіз виконання дохідної та видаткової частини сільського бюджету. Розглянуто проблеми та напрями удосконалення, формування та виконання бюджету.

Бюджет – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Бюджет села – головний фінансовий документ певної територіальної громади, до якого максимально включатимуться всі кошти і видатки, що здійснюються на даному рівні. Тільки через включення до бюджету, що приймається безпосередньо населенням або вибраним органом представників територіальної громади, можна забезпечити найбільшу ефективність, прозорість, достовірність, контрольованість формування і розподілу фінансових ресурсів на макrorівні управління, який є однією з найважливіших складових сучасних демократичних держав – сільський бюджет [1, с. 96].

Основною метою є визначення особливостей формування сільського бюджету та забезпечення комплексного, багатofункціонального соціально – економічного розвитку території та вплив на нього сільського бюджету.

Об'єктом дослідження є сільський бюджет та його вплив на соціально – економічний розвиток території.

Предметом дослідження – є фінансові відносини, які виникають у процесі формування та виконання сільського бюджету.

Бюджет сільської громади – це не тільки фінансовий план, у якому особлива увага приділяється механізмам платежів, обліку й звітності, він одне з основних знарядь економічної стабілізації та економічного зростання. Це зумовлює необхідність проведення комплексу заходів щодо забезпечення повного і своєчасного надходження до бюджету доходів і здійснення витрат, постійного аналізу доходів і витрат бюджету в плані їх впливу на економічний стан села [4, с. 36-39].

Первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень є територіальна громада села, селища, міста. Територіальні громади в порядку, встановленому законом, можуть об'єднуватися в одну сільську, селищну, міську територіальну громаду, утворювати єдині органи місцевого самоврядування та обирати відповідно сільського, селищного, міського голову. Територіальні громади села, селища, міста, що добровільно об'єдналися в одну територіальну громаду, можуть вийти із складу об'єднаної територіальної громади в порядку, визначеному законом. Сільські, селищні, міські ради є органами місцевого самоврядування, що представляють відповідні територіальні громади та здійснюють від їх імені та в їх інтересах функції і повноваження місцевого самоврядування, визначені Конституцією України, цим та іншими законами.

Органи місцевого самоврядування в селах, селищах, містах, районах у містах (у разі їх створення) самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети згідно з Бюджетним кодексом України. Самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі законом загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів відповідно до закону [7].

Формування стійкого бюджету й ефективного механізму розвитку сільських територій, яке є нині на порядку денному урядових структур і місцевого самоврядування, передбачає збалансоване розв'язання економічних, соціальних проблем на селі. Ґрунтуються дані проблеми на децентралізації повноважень держави і створенні сприятливого для місцевого самоврядування фінансового середовища формуванням самодостатності й соціальної мобілізації сільських територіальних громад.

В умовах нестабільної економічної і політичної ситуації в країні актуалізується проблема розвитку окремих регіонів. Ефективне задоволення потреб населення залежить від фінансової самодостатності території. Саме сільський бюджет виступає важливим елементом системи фінансового регулювання сільської території його збалансованість та оптимальність являє собою одну з основних умов економічного зростання території. Сільський бюджет дає змогу цілеспрямовано впливати на темпи розвитку сільського виробництва. У зв'язку з цим, завдання підвищення ефективності управління соціально – економічними процесами на території та її фінансове забезпечення на етапі розвитку набуває особливої актуальності [8, с. 133].

Виконання бюджету є основною стадією бюджетного процесу, навколо

якої сконцентровані і заради якої існують усі інші стадії, які є допоміжними та обслуговуючими щодо неї. На стадії виконання бюджету розвиваються правовідносини виконання бюджету. Разом з тим в юридичній літературі висловлено думку про те, що виконання бюджету є важливим елементом бюджетних правовідносин. Однак наведена думка видається дискусійною, оскільки стадія будь – якого процесу взагалі не може бути елементом правовідносин, а є сферою розвитку відповідних правовідносин. Тому, на нашу думку, методологічно виправданим буде почати дослідження правовідносин виконання бюджету саме зі стадії виконання бюджету як тієї сфери бюджетної діяльності, де розвиваються ці правовідносини. Актуальність такого дослідження підкріплюється недостатністю наукових праць і публікацій, у яких докладно б розглядалося виконання бюджету як стадія бюджетного процесу [5, с. 174-180].

Науковці які займаються вивченням проблеми сільського бюджету у соціально – економічному розвитку сільських територій та досягли результатів у своїх наукових дослідженнях, а саме: В.Г. Андрійчук, О.Г. Булава, М.Й. Малік, С.М. Кваша, А.В. Лісовий, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та

інші. Необхідність обґрунтування теоретичних засад соціально - економічного розвитку сільських територій зумовлюють актуальність теми, що розглядається [2, с. 11-12].

Одним із перших у вітчизняній економічній літературі почав досліджувати фінансові проблеми органів місцевого самоврядування професор О.Д.Василик, який довів, що від фінансових можливостей залежить виконання реальних владних функцій органами місцевого самоврядування і самостійність завжди буде лише формальною, якщо залишатиметься залежність у фінансовому розумінні. К.В.Павлюк розглядає фінансову незалежність місцевого самоврядування як можливість самостійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку даної території, що входить до компетенції відповідного рівня місцевого управління. Вона також зазначає, що передумовою фінансової незалежності є розумна, з точки зору економічної доцільності, децентралізація влади та адекватний розподіл повноважень, відповідальності та фінансово - економічної бази між центром та органами місцевого самоврядування. Інший український вчений, В.І.Кравченко, поряд з поняттям „фінансова незалежність” застосовує поняття „фінансова автономія” місцевих органів влади. Він визначає фінансову автономію як фінансову незалежність цих органів при виконанні покладених на них функцій. Важливим є також його зауваження, що головним критерієм, який засвідчує фінансову автономію місцевих органів влади, є наявність у них прав прийняття рішень у сфері власних фінансів [8, с. 133-138].

Аналіз та оцінка сучасного стану сільських територій базового рівня досліджуваної області відображають продовження прояву на істотно переважній більшості з них деградаційних процесів соціального, виробничо - господарського, природоохоронного та іншого змісту й характеру. Найбільш загрозливими у цьому відношенні є масове вимирання сільських поселень з небезпекою відмирання частини з них, втрата сільськими поселеннями демографічно - відтворювального потенціалу, зниження продуктивної здатності частини сільських домогосподарств. Проте і за цих обставин частина базових сільських територій все ще зберігає відроджувальний потенціал [1, с. 96].

Для розвитку сільських територій запропоновано об'єднання сіл в громади, яким державою надані додаткові повноваження і які повинні бути підкріплені фінансовою базою місцевих бюджетів і підтримкою з боку держави у вигляді трансфертів. Вирішення законодавчих, організаційних та соціальних потреб дасть змогу бюджетам сільських рад та об'єднаним громадам мати достатній обсяг коштів на виконання не тільки делегованих повноважень, а й розвитку та можливості сільських жителів отримувати якісні послуги [3, с. 16].

Список використаних джерел:

1. Організація роботи органів місцевого самоврядування. Серія : Бібліотека керівника місцевої ради / С.І. Чернов, С.В. Клименко, М.І.Тітов. – Х. : Фактор, 2011. – 96 с.
2. Лешкевич В.В. Структура державного бюджету країни. Бюджетна система // Економіка в школах України. - 2007. - № 4. - С. 11-12
3. Литвиненко Л. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі як складова Програми економічних реформ /Литвиненко Л. // Казна України – 2011. – №3. – С. 16-18.
4. Петренко В. Е. ефективність роботи органів місцевого самоврядування сільських громад / В.Петренко, О.Прокопенко // Аспекти самоврядування. – 2006. – № 5. – С. 36-39.
5. Яришко О.В. Фінансовий аналіз діяльності бюджетних організацій / О.В. Яришко, Є.Ю.Ткаченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – №4. – С.174-180.
6. Павлюк К.В. Організація обліку в сільських радах в контексті казначейського обслуговування місцевих бюджетів / С.98-99
7. ЗУ «Про місцеве самоврядування в Україні» із змінами та доповненнями – [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>]
8. Василик О.Д. // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць. – Вип. 6. – Т.5. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С.133-138.

Марина Липка, 6 курс, спец. "Фінанси, банківська справа та страхування", з/ф,
Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Моніторинг виконання видаткової частини місцевих бюджетів

У статті досліджено сутність поняття "видатки місцевих бюджетів". Здійснено аналіз видаткової частини місцевих бюджетів Глибоцького району за 2014-2016 роки.

Дослідження видаткової частини місцевих бюджетів та оцінка їхньої ролі у реалізації бюджетної політики на місцевому рівні є надзвичайно актуальним питанням на сучасному етапі розвитку економіки країни. Стан соціально-економічного розвитку територій залежить від основних підходів місцевих органів влади до реалізації бюджетної політики та концентрації зусиль на виборі найбільш дієвих важелів і інструментів механізму її реалізації, одним із яких є видатки місцевих бюджетів.

Теоретичному і практичному дослідженню видаткової частини місцевих бюджетів присвячені наукові статті багатьох вітчизняних вчених. Зокрема, варто відмітити праці таких науковців: О. Василик [1], В. Кравченко [2], І. Легкоступ [3], Т. Мигович [4], О. Назар [5], К. Павлюк [1] та ін. В наукових доробках вказаних авторів досліджуються методологічні засади планування та виконання видаткової частини місцевих бюджетів. Вважаємо, що дана тема потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження сутності поняття "видатки місцевих бюджетів" та здійснення аналізу видаткової частини місцевих бюджетів Глибоцького району за 2014-2016 роки.

Для відображення особливостей здійснення видатків місцевих бюджетів, розглянемо наукові підходи щодо визначення їх сутності. Так, В. Кравченко [2] вважає що видатки місцевих бюджетів це головний елемент фінансів місцевих органів влади; точне відображення функцій і завдань, які покладені на місцеву владу.

О. Василик і К. Павлюк [1] вважають, що видатки місцевих бюджетів безпосередньо пов'язані з інтересами широких верств населення й суттєво впливають на загальні соціальні процеси в державі й, насамперед, на рівень добробуту населення, освіченості, забезпеченості медичними послугами, а також послугами в галузі

культури, спорту, соціальної захищеності на випадок непередбачуваних обставин.

Т. Мигович [4] трактує дану дефініцію стверджує, що це економічні відносини, які виникають між суб'єктами господарювання та органами місцевої влади для забезпечення розвитку адміністративно-територіальної одиниці та задоволення потреб відповідної громади через розподіл і використання грошових фондів місцевого самоврядування за цільовим призначенням.

В наукових працях І. Легкоступа [3] відмічається, що видатки місцевих бюджетів - це законодавчо затверджені кошти централізованих фондів місцевих органів влади та самоврядування, що спрямовуються на планове фінансування їх делегованих та власних повноважень з метою ефективного розвитку підвідомчих територій та населених пунктів.

Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [6], дефініція "видатки місцевих бюджетів" трактується як видатки, які здійснюються органами місцевого самоврядування на потреби територіальних громад, їх розмір і цільове спрямування визначаються відповідними рішеннями про місцевий бюджет.

Узагальнюючи наукові підходи, до сутності дефініції "видатки місцевих бюджетів" відмітимо, що видатки місцевих бюджетів - це соціально-економічні відносини, які виникають між суб'єктами господарювання, з приводу розподілу та використання грошових фондів місцевого самоврядування, за цільовим і територіальним призначенням з метою розвитку адміністративно-територіальних одиниць та задоволення суспільних потреб.

Склад видатків місцевих бюджетів є своєрідним індикатором пріоритетності тієї чи іншої функції держави, наявної компетенції органів місцевої влади. Відповідно, видатки місцевих бюджетів відображають направленість бюджетної політики на локальному рівні. Особливості функціонування видатків місцевих бюджетів виявляються у їх складі та структурі.

Аналіз структури видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією показує їх однозначну соціальну спрямованість, що притаманно всім місцевим бюджетам України (переважання в структурі видатків витрат на соціальний захист і соціальне забезпечення, утримання об'єктів соціально-культурної сфери). Так, у 2016 році більшість видатків місцевих бюджетів традиційно спрямовувалась на соціально-культурну сферу. У звітному періоді сукупна частка цих видатків у структурі видатків місцевих бюджетів склала 78,7%, що на 1,9 % менше рівня попереднього 2015 року. У структурі видатків найбільші зміни відбулися за видатками на соціальний захист і соціальне забезпечення, їх частка зросла на 4,5 % і становила 30,4 %. Частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становила у 2016 році 41,4%, що на 0,7% більше попереднього періоду. При цьому частка загального фонду не змінилась і склала 38,6 %, частка видатків спеціального фонду зросла на 2,96 % і становила 60,7 % [7, с. 75].

На основі статистичних даних Фінансового управління Глибочкої райдержадміністрації проведемо аналіз виконання місцевих бюджетів району за видатками протягом 2014-2016 років [8].

Статистичні показники свідчать, що протягом періоду аналізу спостерігається недовиконання видаткової частини місцевих бюджетів Глибочького району.

Відмітимо незначне збільшення відсотку виконання видаткової частини місцевих бюджетів Глибочького району. Зокрема, обсяг виконання видаткової частини місцевих бюджетів у 2014 р. склав - 95,0 % від затвердженого уточненого показника на звітний рік (факт - 335629,9 тис. грн., при запланованих показниках - 353275,5 тис. грн.); в 2015 р. досяг - 97,8 % від затвердженого уточненого показника на звітний рік (факт - 399203,2 тис. грн., при запланованих показниках - 408173,2 тис. грн.); у 2016 р. обсяг виконання склав - 98,3 % від затвердженого уточненого показника на звітний рік (факт - 427704,8 тис. грн., при запланованих показниках - 435132,5 тис. грн.).

Показники діаграми (рис. 1.) показують тенденцію до збільшення абсолютних обсягів видаткової частини місцевих бюджетів Глибочького району протягом періоду моніторингу.

тис. грн.

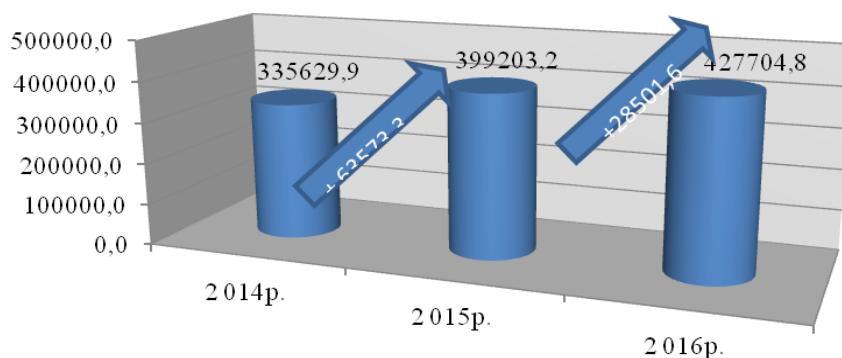


Рис. 1. Динаміка загального обсягу видатків місцевих бюджетів Глибочького району за період з 2014 по 2016 роки [8].

Відповідно, видатки у 2014 р. становили 335629,9 тис. грн., у 2015 році їх обсяг склав - 399203,2 тис. грн., що на 63573,3 тис. грн. (або 18,9 %) більше показника минулого року. А в 2016 році їх обсяг склав 427704,8 тис. грн., що на 28501,6 тис. грн. (або 7,1 %) більше показника 2015 р. та на 92074,9 тис. грн. від показника 2014 року. Відносне відхилення за період дослідження склало - 27,4 %.

Аналіз динаміки видатків місцевих бюджетів Глибочького району за період з 2014-2016 рр. показав збільшення обсягів фінансування по наступним напрямкам: видатки на державне управління збільшилися на

27,5 % (або на 2751,4 тис. грн.); видатки на освіту збільшилися на - 3,9 % (з 118507,4 тис. грн. у 2014 р. до 123071,0 тис. грн. в 2016 році); видатки на охорону здоров'я збільшилися на 8,8 % (або 3553,7 тис. грн.); видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення збільшилися на - 46,1 % (або 65286,1 тис. грн.); видатки на культуру і мистецтво збільшилися на - 0,1 % (або 5,5 тис. грн.); видатки на житлово-комунальне господарство збільшилися на 92,5 % (або 1604,9 тис. грн.); видатки на фізичну культуру і спорт також зросли (з 1557,6 тис. грн. у 2014 р. до 2329,2 тис. грн. у 2016 р. (на 49,5 %)); видатки на будівництво зросли на 275,3% (або 10487,7 тис. грн.); видатки на транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатику збільшилися на 25,9 % (або 1173,1 тис. грн.); видатки не віднесені до основних груп (на 398,5 %); видатки на інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю (на 1566,7%), видатки на засоби масової інформації (на 21,3 %).

З місцевих бюджетів Глибоцького району відбулося зменшення обсягу фінансування протягом 2014-2016 років по таких напрямках: видатки на цільові фонди (на 30,8 %); видатки на правоохоронну діяльність та забезпечення безпеки держави збільшилися на - 4,2% (з 1881,6 тис. грн. у 2014 р. до 1802,2 тис. грн. у 2016 році); видатки на фінансування сільського і лісового господарства, рибного господарства та мисливства (з 82,4 тис. грн. у 2014 р. до 37,1 тис. грн. в 2016 р.); видатки на охорону навколишнього природного середовища та ядерну безпеку збільшилися на 100 %, оскільки у 2016 році фінансування взагалі не було.

За аналітичний період найбільше спрямовувалося коштів на фінансування соціального захисту. Зокрема, у 2014 р. частка даних видатків складала - 42,2 %, у 2015 році - 38,2 %, у 2016 році - 48,4 %. Спостерігаємо зростання частки видатків на соціальний захист за весь період моніторингу на 6,2 %. Питома вага видатків на освіту в загальній структурі також значна. Таким чином, видаткова частина досліджуваних місцевих бюджетів надмірно соціально спрямована. А це негативно впливає на здійснення інвестицій в економічний розвиток регіону.

В умовах жорсткої обмеженості фінансових ресурсів необхідними є перегляд та оптимізація структури бюджетних видатків, упорядкування видаткових повноважень центральних та місцевих органів влади. Для вирішення проблем, які притаманні вітчизняній системі планування видатків місцевих бюджетів, забезпечення ефективного і повноцінного виконання органами місцевого самоврядування покладених на них повноважень необхідно інтегрувати в бюджетний процес прогресивні методики планування. Одними з таких є програмно-цільовий метод та планування бюджету на середньострокову перспективу. Це дасть змогу досягти конкретних результатів, визначених регіональною бюджетною політикою.

Список використаних джерел:

1. Василик О.Д. Бюджетна система України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: – Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. – 487 с.
3. Легкоступ І.І. Розподіл функцій та видатків між рівнями бюджетної системи держави / І.І. Легкоступ // Наукові праці НДФІ. – 2009. – Вип. 2. – С. 71-84.
4. Мигович Т.М. Аналіз структури видатків місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Т. М. Мигович. - Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file>
5. Назар О. Методологічні засади засади планування видаткової частини місцевих бюджетів / О. Назар // Актуальні проблеми державного управління. – 2016 – № 1 (65). - С. 131-135.
6. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
7. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання за 2016 рік / [Електронний ресурс]. Ін-т бюджету та соціально-економічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/429/130434/>.
8. Статистичні дані Фінансового управління Глибоцької районної державної адміністрації за 2014-2016 роки.

Тетяна Мала, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Голик М.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оподаткування юридичних осіб: проблеми адміністрування та шляхи їх вирішення

Дана стаття присвячена розгляду проблем адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів юридичних осіб. Виділені шляхи вирішення проблем адміністрування податків суб'єктів господарювання у сучасних умовах.

На сучасному етапі в Україні особливу роль відіграє ефективність організації системи оподаткування. Комплекс податкових заходів істотно впливає на економічну діяльність юридичних осіб, стимулюючи економічну та інвестиційну діяльність в країні.

Все це, з одного боку, різко підвищує роль та значення податків, що справляються з юридичних осіб, за допомогою яких забезпечується значна частина податкових надходжень до бюджету держави. З іншого боку, важливого значення набуває дослідження теорії та практики оподаткування юридичних осіб в Україні.

Метою статті є розгляд проблем адміністрування податків, що справляються з юридичних осіб, та виділення шляхів їх вирішення.

Свого часу дослідження питань адміністрування податків та зборів підприємств розглядалися у наукових працях А. В. Дмитренка, Т. В. Кошук Н. М. Круглої, А. І. Крисоватого, С. М. Теслі, І. Ю. Шмичкової, С. І. Юрія, та інші. Проте, попри значну наукову спадщину щодо висвітлення зазначених питань, присвячених проблемам адміністрування податків юридичних осіб, все ще вимагаються додаткові напрацювання з огляду на динамічний розвиток податкового законодавства на сучасному етапі реформування вітчизняної податкової системи.

Основним джерелом наповнення бюджету держави є податкові надходження, отримані від фізичних і юридичних осіб. Податки є найбільш важливим регулятором соціально-економічних процесів на макроекономічному та мікроекономічному рівнях, що сплачуються періодично, тому формується постійний потік

коштів до бюджету: в Україні вони акумулюються на Єдиному казначейському рахунку в Національному банку України і водночас витрачаються відповідно до регламентованих Державною казначейською службою України дій розпорядників бюджетних коштів.

Нині в Україні існує два види системи оподаткування: загальна та спрощена. Відтак, загальну систему оподаткування обирають усі юридичні особи, які добровільно не обрали іншу систему оподаткування, або для яких встановлені обмеження щодо вибору системи оподаткування.

Відповідно, під такі обмеження підпадають наступні категорії підприємств: ті, що належать до грального бізнесу; те, що здійснюють виробництво та продаж підакцизних товарів; те, що здійснюють видобуток, виробництво та продаж дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння; ті, що здійснюють патентну діяльність; довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи тощо [3].

Юридичні особи, що знаходяться на загальній системі оподаткування, сплачують згідно Податкового кодексу України такі основні податки, збори та обов'язкові платежі [2; 4]:

1. податок на прибуток підприємств (ставка у 2016 р. – 16%);
2. податок на додану вартість (ставка у 2016 р. – 20%);
3. єдиний соціальний внесок (ставка у 2016 р. – 22%);
4. військовий збір (ставка у 2016 р. – 1,5%);
5. акцизний збір;
6. екологічний податок;
7. мито;
8. плата (податок) за землю;
9. збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
10. інші податки і збори, відповідно до податкового законодавства України.

Щодо спрощеної системи оподаткування, то вона зазнала суттєвих змін саме у 2015 році. Сьогодні платники єдиного податку-юридичні особи можуть бути представлені 2 групами – III та IV(с/г товаровиробники).

Ставка єдиного податку для юридичних осіб передбачена в розмірі:

- 3% суми доходу у разі сплати податку на додану вартість;
- 5% суми доходу у разі, якщо підприємство не є платником податку на додану вартість.

Підприємства можуть прийняти рішення про перехід на спрощену систему оподаткування лише один раз протягом календарного року.

Головними чинниками, які підштовхують платників уникати сплати податків, є [1]:

- кількість податків та рівень податкових ставок;
- складність у розрахунках податкових сум;
- високий рівень нестабільності;
- рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки;
- рівень довіри платників до владних структур;
- рівень корупції у державі.

Зважаючи на те, що оподаткування складається не лише із ставок податків, але й з умов їх адміністрування, можна було б передбачити, що великі ставки податків компенсуються в законодавстві простотою їх обрахування, звітності і сплати, що могло б посилити позиції вітчизняних підприємств.

Удосконалення адміністрування податків юридичних осіб в Україні в сучасних умовах виступає дуже важливою проблемою. Її вирішення суттєво вплине на поповнення державного бюджету, подальший розвиток підприємництва, інвестування галузей національної економіки та соціальний захист населення. Тому, вважаємо, що удосконалення системи оподаткування в Україні у частині адміністрування податків юридичних осіб повинно здійснюватися наступним чином:

- вивільнити від оподаткування ту частину прибутку, яка інвестується у виробництво, а також прибутку від приросту обсягів експортної продукції;
- визначити напрями розвитку системи оподаткування – пряме чи непряме оподаткування повинно бути розвинуто, визначити переваги та недоліки прямого та непрямого оподаткування.

Варто звернути увагу на те, що будь-який процес реформування має, щонайменше, дві складові: реформування законодавчої бази та впровадження у життя положень реформованого законодавства, при чому ключова роль при проведенні реформ належить саме останній складовій, яка залежить як від конкретних виконавців, так і від громадськості, яка повинна здійснювати всебічний контроль діяльності державних органів при реалізації податкової реформи.

Потребу в реформуванні має і фіскальний механізм. Варто забезпечити умови, що сприятливі для ведення підприємницької діяльності, а також залучення інвестицій через стимулюючу податкову систему [5].

Для цього варто:

- наблизити податкове право по стандартів Європейського Союзу;
- забезпечити прозорість діяльності податкової служби;
- знизити податкове навантаження на економіку;
- підвищити ефективність податкових інструментів, які стимулюють пріоритетні галузі діяльності;
- зрівняти права та обов'язки щодо сплати податків для всіх суб'єктів господарювання.

Значну роль слід відвести податковим стимулам для малих підприємств, які щойно почали здійснювати свою діяльність, а також для підприємств, які працюють в пріоритетних галузях. Також, вважаємо, що було б доцільно забезпечити такі підприємства податковими кредитами та зниженими ставками оподаткування.

Отже, надмірно ускладнені системи адміністрування податків для юридичних осіб є причиною високого

рівня ухилення від сплати податків, а значні витрати на стягнення призводять до появи неформальних секторів, збільшення корупції та зменшення припливу інвестицій в країну. Натомість, прості системи адміністрування податків сприяють зростанню бізнес-структур, збільшенню обсягів інвестицій і є рушієм розвитку економіки країни в цілому. Отже, підсумовуючи, зазначимо, що система оподаткування юридичних осіб в Україні потребує значного нормативно-правового реформування та організаційної модернізації.

Список використаних джерел:

1. Бабіч В. Оподаткування прибутку підприємств: фінансові та облікові аспекти / В. Бабіч, А. Поддєрьогін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 3 – 10.
2. Податковий Кодекс України : кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Тесля С.М. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу / С.М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 280-286.
4. Черножукова А.М. Сучасний стан та перспективи розвитку системи оподаткування малих підприємств в Україні [Електронний ресурс] / А.М. Черножукова, А. В. Гречко // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського "Актуальні проблеми економіки та управління". – 2016. – №10. – Режим доступу: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/61380/pdf_5.
5. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ф. О. Яро- шенко, П. В. Мельник, А. І. Мярковський та ін.; за ред. М. Я. Азарова. – К. :Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с.

Віталій Мельничук, 6 курс, спец. "Фінанси, банківська справа та страхування", з/ф,
Наук. кер. – Простебі Л.І.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні та практичні аспекти формування доходної частини місцевих бюджетів

У статті досліджено деякі теоретичні аспекти доходної частини місцевих бюджетів. Здійснено аналіз формування місцевих бюджетів Чернівецької області за доходами.

В сучасних умовах розвитку України дослідження теоретичних та практичних аспектів формування доходної частини місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним. Адже, доходи місцевих бюджетів є основою органів місцевого самоврядування та головним фактором розвитку регіонів. Наявність достатнього обсягу доходів розширює можливості місцевих органів влади та закріплює їх економічну самостійність.

Теоретичним та практичним аспектам формування доходної частини місцевих бюджетів, присвячені праці багатьох вітчизняних вчених. Зокрема, варто відмітити наукові праці: І. Луніної [1], О. Катасонової [2], Т. Міхійенко [3], К. Павлюка [4], О. Сунцової [5], та ін. У своїх працях дані автори досліджують особливості формування доходної частини місцевих бюджетів, проблеми та шляхи їх вдосконалення.

Мета статті: дослідити доходну частину місцевих бюджетів та провести моніторинг виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за доходами.

Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом джерел та закріплених в установленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів (відповідно до положень Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»)[6].

Структура доходів бюджету (відповідно до бюджетної класифікації) визначена Бюджетним кодексом України. Вона включає [7]: податкові надходження (встановлені законами України загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори; неподаткові надходження (адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності тощо); доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів, землі та нематеріальних активів); трансферти (кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі).

Вертикальний розподіл бюджету дає змогу виділити у його складі загальний та спеціальний фонди. До доходів загального фонду місцевих бюджетів належать доходи, визначені статтями 64, 66 і 69 Бюджетного кодексу, та трансферти місцевим бюджетам. Спеціальний фонд бюджету використовується на фінансування конкретно визначених завдань та повинен формуватися з конкретно визначених джерел надходжень.

В залежності від типу повноважень доходи місцевих бюджетів поділяють: доходи на здійснення власних повноважень; доходи на здійснення делегованих повноважень.

Формування доходної частини місцевих бюджетів на поточний момент відбувається у достатньо складних економічних умовах. Адже, в країні активізувались процеси реформування як податкової, так і бюджетної системи.

Розглянемо особливості формування доходів місцевих бюджетів області за 2014-2016 роки, згідно з фінансовою звітністю Департаменту фінансів Чернівецької облдержадміністрації.

В табл. 1. представлена динаміка планових і фактичних надходжень до місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2016 рр.

Можемо відмітити, що протягом періоду дослідження дохідна частина місцевих бюджетів області зазнала перевиконання (в розрізі як загального так і спеціального фондів).

Зокрема, у 2016 році до місцевих бюджетів області фактично надійшло коштів у сумі - 7626967,8 тис. грн. А це - 104,2 % запланованих показників (7320371,4 тис. грн.). Перевиконання по формуванню загального фонду склало - 2,6 % (план - 6 804177,3 тис. грн.; факт - 6 983107,7 тис. грн.). А по формуванню спеціального фонду місцевих бюджетів порівняно з планом перевиконання склало - 24,7 % (план - 516194,1 тис. грн.; факт - 643860,1 тис. грн.).

Планові і фактичні доходи місцевих бюджетів Чернівецької області за період з 2014 по 2016 роки, тис. грн.

Назва фонду	2014 р.			2015 р.			2016 р.		
	План	Факт	%	План	Факт	%	План	Факт	%
Загальний фонд	4 327 637,4	4 343 745,5	100,4	5 517 539,5	5 697 003,6	103,3	6 804 177,3	6 983 107,7	102,6
Спеціальний фонд	400 097,2	423 407,2	105,8	240 238,6	401 935,5	167,3	516 194,1	643 860,1	124,7
Всього	4 727 734,6	4 767 152,7	100,8	5 757 778,1	6 098 939,1	105,9	7 320 371,4	7 626 967,8	104,2

Структура доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016 рік представлена на круговій діаграмі (рис. 1.).

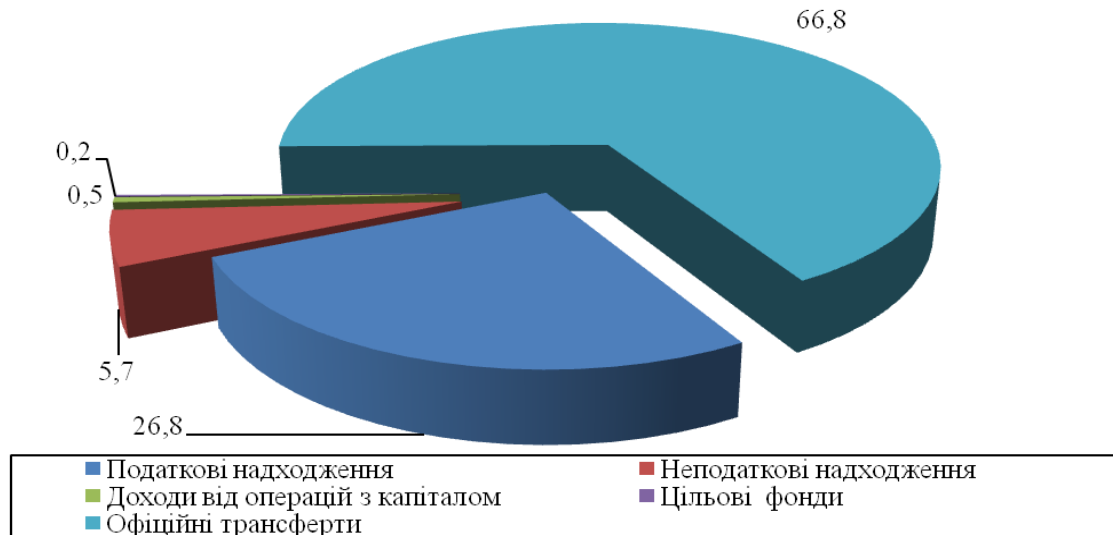


Рис. 1. Інформаційний графік структури доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016 р. (%)

Інформаційний графік показує, що у 2016 році найбільша частка у структурі доходів місцевих бюджетів Чернівецької області належить офіційним трансфертам (66,8 %). Питома вага податкових надходжень в загальній структурі доходної частини місцевих бюджетів області у 2016 р. становила - 26,8 %. Третє місце у структурі доходів місцевих бюджетів досліджуваного бюджету належить неподатковим надходженням (5,7 %). Найменша частка належала цільовим фондам та доходам від операцій з капіталом (0,2% і 0,5% відповідно).

На рисунку 2. зображено питому вагу власних доходів та офіційних трансфертів у структурі доходної частини місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014 - 2016 рр.

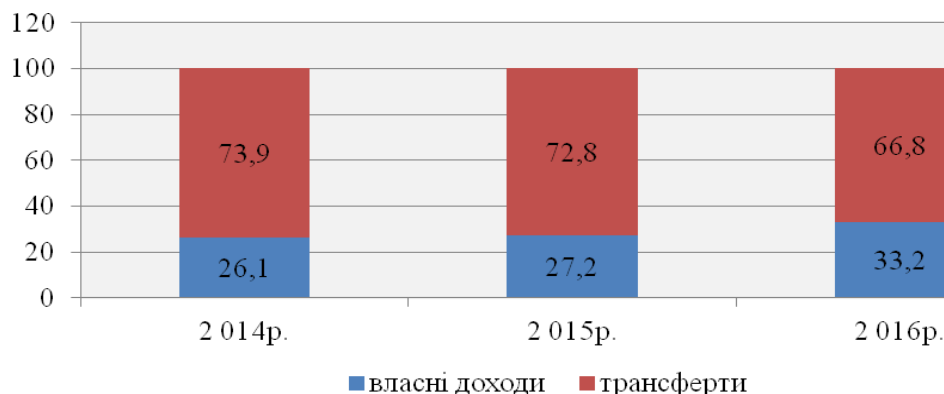


Рис. 2. Частка власних доходів та офіційних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів Чернівецької області за 2014-2016 р. (%)

Проведений моніторинг доходної частини аналізованих місцевих бюджетів показав досить високу їх залежність від фінансових ресурсів державного бюджету. Хоча можемо відмітити, що спостерігається тенденція до зниження частки офіційних трансфертів в загальній структурі доходів місцевих бюджетів області. Отже, проблема фінансової незалежності органів місцевої влади є актуальною.

Місцеві органи влади набувають позиції реально діючих суб'єктів лише за умови реалізації демократичних засад на усіх рівнях державної влади, окрім того необхідно постійно вдосконалювати механізм фінансово-бюджетної децентралізації в умовах євроінтеграції та глобалізації, саме для цього необхідно вжити наступні заходи [8, с.127]:

- необхідно постійно зміцнювати ресурсну базу місцевих бюджетів заради забезпечення повноцінної дієздатності органів місцевого самоврядування;
- проводити своєчасне переформатування міжбюджетних відносин, керуючись соціально-економічними показниками та динамікою фінансово- бюджетних процесів розвитку регіонів;
- належно підтримувати та впроваджувати інноваційні процеси (важелі, інструменти) у бюджетну систему для реального посилення економічного потенціалу територіальних одиниць;
- коректне формування заохочень та стимулів, щодо нарощування обсягів власних джерел фінансування місцевими органами виконавчої влади та місцевого самоврядування;
- повноцінне використання програмно-цільового методу у плануванні та виконанні місцевих бюджетів;
- забезпечити дієвість та ефективність фінансового контролю на державному, регіональному та місцевому рівнях.

Посилення ролі податкових надходжень можливе за таких умов: формування податкової культури населення, у тому числі платників податків; інформування платників податків щодо податкового законодавства; роз'яснення щодо порядку застосування податкового законодавства та організація навчання платників податків; підвищення ролі органів місцевого самоврядування та податкової служби в легалізації доходів підприємств; удосконалення практики справляння податку на нерухомість, який є потенційним джерелом диверсифікації доходів місцевих бюджетів в Україні; збільшення впливу органів місцевого самоврядування на наповнення місцевих бюджетів шляхом розширення їхніх прав стосовно місцевого оподаткування; розвиток інституту місцевих податків і зборів, який відображатиме спрямування політики органів місцевого самоврядування в галузі зайнятості, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища [9].

Таким чином, можемо зробити висновок, що реформа бюджетної децентралізації направлена на пошук достатніх обсягів фінансових ресурсів, які б в повній мірі забезпечили фінансову незалежність місцевих бюджетів. Відмітимо, чітку тенденцію до нарощування фінансової бази місцевих бюджетів, яка створює передумови для успішного соціально-економічного розвитку регіонів. Проте, необхідно постійно вдосконалювати механізм фінансово-бюджетної децентралізації в умовах євроінтеграції та глобалізації.

Список використаних джерел:

1. Луніна І., Декларації та реалії бюджетної децентралізації / І. Луніна, Д. Серебрянська // Дзеркало тижня. – 2015. – №43. – с.8..
2. Катасонова О. М. Актуальні проблеми формування дохідної бази місцевих бюджетів / О. М. Катасонова // Економічний простір. – 2011. – № 12. – С. 114-118.
3. Міхеєнко Т.В. Формування доходів місцевих бюджетів: теоретичні і практичні аспекти / Т.В. Міхеєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12(66). – С. 39–44.
4. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 24–37.
5. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : навч. посіб. [Текст] / О. О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
6. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
7. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 20 жовтня 2017 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
8. Мироненко М.Ю. Роль держави у формуванні програм соціально-економічного розвитку регіонів в умовах глобалізації / М.Ю. Мироненко // Інвестиції: практика і досвід. – 2014. – № 23. – С. 126-129
9. Брежнева-Єрмоленко О.В. Роль податкового потенціалу в забезпеченні розвитку регіону / Брежнева-Єрмоленко О.В., Місоченко А.Е // «Молодий вчений». – № 12.1 (40). – 2016 р. – с. 651-654.

Октавіян Николайчук, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф
Наук. кер. – Табенська Ю.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Інститут казначейства в системі управління державними фінансами

У статті розкрито теоретичні основи казначейського обслуговування місцевих бюджетів в Україні; запропоновано автором напрями удосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів в Україні, яке внесло суттєві новачі та якісно нові підходи до управління регіональними фінансовими ресурсами на рівні адміністративно-територіальних одиниць.

Ступивши на шлях проведення політичної, економічної й адміністративної реформ, Україна здобула реальну можливість перебудови господарської системи держави на благо народу. Процес формування громадянського суспільства та ефективної, соціально справедливої економічної системи торкається як правового поля країни та її господарського механізму, так і фінансової системи держави. Дана випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню та аналізу функціонування Державної казначейської служби України як важливого учасника реформування сфери державних фінансів.

Бюджет держави – основний інструмент забезпечення її функціонування. Саме від його складу, структури і виконання залежить якість, ефективність і темпи розвитку країни. Більше того, безпека кожної суверенної держави може бути повноцінно забезпеченою виключно у випадку наявності адекватного фінансового плану і налагодженого процесу його виконання. При цьому, саме виконання бюджету супроводжується низкою проблемних моментів, які негативно позначаються на житті суспільства. У основному законодавчому акті, що регулює питання бюджетних правовідносин – Бюджетному кодексі України (БКУ) – зазначено: «При виконанні державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів. Казначейство України забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного

казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України»[2].

Згідно з чинним законодавством, казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;

2) контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;

3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів Міністерства фінансів України;

4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами». [2]

За таких умов процес казначейського обслуговування бюджету потребує дотримання відповідних вимог, серед яких можна виділити такі:

- відкриття рахунків з виконання бюджету в системі органів Державної казначейської служби України (ДКСУ) на Єдиному казначейському рахунку (ЄКР);

- фінансування витрат, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний бюджетний рік, у межах реальних надходжень і в терміни, що надають змогу виконати бюджетну програму та погасити державний борг (його частку);

- реалізація попереднього і поточного контролю у процесі фінансування витрат.

Насамперед, зупинимось детальніше на різноманітних наукових підходах до визначення самого поняття «виконання бюджету». Так, «виконання бюджету» визначається як «завершальна стадія бюджетного процесу, в ході якої здійснюється формування і використання бюджетного фонду».

В Україні основним фінансовим агентом держави, що займається виконанням бюджетів, є Державна казначейська служба України. Як бачимо, усі перелічені визначення не дають змоги побачити роль казначейських органів у виконанні бюджетів. Очевидно, що у найпростішому визначенні виконати бюджет означає забезпечити повне і своєчасне надходження усіх запланованих доходів і проведення усіх запланованих видатків відповідно до чинного законодавства. Відтак, органи казначейської служби безпосередньо не втручаються у процес виконання податкових зобов'язань, оскільки вони лише «супроводжують», реєструють надходження на відповідних рахунках. Іншою значною складовою виконання бюджету є фінансування видатків, а органи казначейства через свою пасивну роль в бюджетному процесі не виступають як єдиний орган мобілізації фінансових ресурсів для проведення необхідних видатків.

Основою виконання бюджету є відображення усіх операцій щодо руху бюджетних коштів на балансових рахунках казначейства. Казначейству належить право відкриття і закриття рахунків обліку бюджету, а також визначення відповідного режиму.

Таким чином, у вузькому розумінні процес виконання бюджету за доходами і видатками означає:

- зарахування доходів на єдиний казначейський рахунок (ЄКР);
- розподіл доходів, що підлягають перерозподілу відповідно до чинного законодавства;
- проведення видатків бюджету відповідно до законодавчо затверджених обсягів;
- повернення надміру та помилково сплачених до бюджету коштів.

У науково-економічній літературі поряд із терміном «виконання бюджету» часто зустрічається і поняття «касове виконання бюджету». При цьому, не існує чіткої межі між цими поняттями, що спричиняє плутанину у визначеннях, а також підміну понять. Тому є необхідність більш глибокого дослідження цих категорій.

Важливим є і той факт, що низка вчених до сьогодні вважають, що переведення касового обслуговування бюджетів до компетенції органів казначейства було недоречним. Серед аргументів такої позиції найчастіше називаються:

- додаткові адміністративні затрати на організацію виконання казначейських функцій;

- дублювання певних функцій, зокрема, в частині контролю (при цьому, в чинній редакції Бюджетного кодексу повноваження різних органів бюджетного контролю чітко розмежовані);

- зниження якості контролю за цільовим використанням бюджетних коштів у зв'язку із формальним ставленням до цього представників органів казначейської служби (контроль здійснюється головним чином на предмет наявності відповідної статті в кошторисі, відповідності витрат по даній статті, а не економічне обґрунтування доцільності проведення такого роду видатків конкретною установою).

Відтак, в економічних наукових колах і донині має місце дискусія про необхідність існування Казначейства як окремого органу, про його роль в процесі бюджетного менеджменту, а також про проблеми модернізації організаційної структури, методологічних та технологічних процесів казначейської системи виконання бюджетів. Для досягнення більш повних наукових результатів досліджень варто, насамперед, розглянути усі політичні, соціальні і, звичайно, економічні передумови заснування на той час нового фінансового агента держави – Державної казначейської служби України (на той час – Державного казначейства України).

Бюджетний процес є одним із базових фінансових процесів держави, який є чи не найпріоритетнішим об'єктом впливу різноманітних державних грошово-кредитних та податково-бюджетних інструментів. Безумовно, саме своєчасне та ефективне виконання бюджету як за доходами, так і за видатками, знаходиться в числі першочергових завдань держави.

Перехід до казначейської системи виконання бюджетів дозволив унеможливити практично всі вищезгадані негативні явища. Тому основні завдання, поставлені перед керівництвом держави, а саме забезпечення ефективного виконання бюджетів усіх рівнів, були досягненні.

Після введення казначейської системи виконання бюджетів відбулися зміни і у взаємовідносинах між учасниками бюджетного процесу. Усі фінансові ресурси одержувачів бюджетних коштів знаходилися у великій

кількості комерційних банків при банківській системі, в той час, як при казначейській системі вони зосереджені в руках єдиного органу, який є відповідальним за їх збереження, а також забезпечує можливість контролю державою за прийнятими до оплати з державного бюджету грошовими зобов'язаннями бюджетних установ.

Нині роль Державної казначейської служби України суттєво підвищується. Пріоритетом діяльності даних органів є удосконалення методів фінансового контролю і попередження неефективного та нецільового використання видатків бюджетів усіх рівнів.

Надзвичайно важливими є питання деталізації обліку окремих стадій бюджетного процесу, що забезпечує більш повну реалізацію принципів, закладених у Бюджетному кодексі України, а також дозволяє максимально нівелювати невідповідності реального стану державних фінансів попереднім прогнозам, що неминуче виникають в умовах невизначеності економічної ситуації. Казначейство України бере безпосередню участь в даних процесах.

Система органів казначейської служби є інститутом управління грошовими потоками бюджетних коштів на загальнодержавному рівні. Формування певної організаційної структури ДКСУ, при функціонуванні вже існуючого органу управління державними фінансами – Міністерства фінансів України, мало вагомим підстави. Проте, практика функціонування казначейських органів демонструє їхню в деякій мірі пасивну роль в процесі виконання бюджету без права суттєвого самостійного впливу на ключові управлінські рішення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України [Текст] : за станом на 1 січня 2006 р. / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К. : Мін-во Юстиції України, 2006. – 124 с. – ISBN 966-7630-14-5.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 жовтня 2011 р. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
3. Васильєва Н. Підвищення соціальної спрямованості місцевих бюджетів / Н. Васильєва // Управління сучасним містом. – 2010. - 1-3.
4. Харченко С.І. Повноваження органів Казначейства України з контролю дотримання бюджетного законодавства-запобіжник бюджетних правопорушень [Текст] / С.І.Харченко // Фінанси України. - 2013. - №6 – 7-18

Лідія Новак, 3 курс, спец. «Фінанси банківська справа та страхування», д/ф,

Наук. кер. – Ватаманюк О.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні

Стаття присвячена перспективам розвитку іпотечного кредитування в Україні. Досліджено можливості подальшого розвитку іпотечного кредитування в Україні та формулювання основних напрямків діяльності у даній сфері. На основі дослідження визначено заходи щодо поліпшення стану іпотечного кредитування.

Іпотека – це вид застави нерухомого майна (землі, підприємств, споруд, будов, інших об'єктів, безпосередньо пов'язаних із землею) з метою отримання грошової позики. Житлове іпотечне кредитування – це надання приватним особам довгострокових кредитів для придбання житла під заставу нерухомості. Іпотечне кредитування є одним із перспективних напрямків розвитку банківського кредитування, оскільки іпотека є одним із найважливіших інструментів, що підвищує та покращує забезпечення кредиту. Особливого значення це набуває для нашої країни, оскільки економіка якої, як відомо, відрізняється високим ступенем ризику та невизначеності. Забезпечені ж кредити, в порівнянні з бланковими, є безпечнішими для банків, оскільки при їхньому неповерненні, банк реалізує заставу і повертає свої кошти. Таким чином, іпотечне кредитування має досить вагоме значення безпосередньо для функціонування, підвищення стабільності та ефективності банківської системи країни. На сьогодні дослідження особливостей та напрямів розвитку іпотечного кредитування є досить актуальним.

Таким питанням як визначення проблем та перспектив розвитку іпотечного кредитування присвятили праці багато вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, А. Д. Бухаревич, В. Кудрявцев, Т.П. Каблук, М.Я. Дем'яненко, М.М. Федорова, О.І. Костюкевич, Я.М. Шалімова, С. Волкова, О.В. Жук, Н. Гришук, О.П. Ніверська, І.В. Пастернак, О.Т. Євтух, О.О. Холява та багато інших.

Метою даної статті є дослідження можливостей подальшого розвитку іпотечного кредитування в Україні та формулювання основних напрямків діяльності у даній сфері.

Згідно із Законом України «Про іпотеку», «іпотека» – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому Законом» [1].

Згідно Закону України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» іпотечне кредитування – це правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами [2, с. 22].

Іпотечне кредитування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку будь-якої держави, оскільки, по-перше, є ефективним інструментом об'єднання фінансового ринку з ринком нерухомості, що сприяє капіталізації ресурсів, а по-друге, сприяє розвитку ринку нерухомості, вирішенню житлової проблеми, підтримці соціальної стабільності.

В Україні існує ряд стримуючих факторів майбутнього розвитку іпотечного ринку, до них відносять: ризики іпотечного кредитування (валютний ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентних ставок); недостатній рівень розвитку нормативно-законодавчої бази; недостатній рівень технічного забезпечення процесу іпотечного кредитування; несприятлива ситуація на ринку нерухомості в Україні.

Перспектива розвитку та ефективності іпотеки в Україні значно залежать від економічного зростання,

стабільності цін та обмінного курсу національної грошової валюти, удосконалення фінансово-кредитної системи та ринку нерухомості. Іпотечне кредитування – це надійний і перевірений спосіб залучення приватних інвестицій, іноземних та вітчизняних інвесторів. Лише надійні гарантії, зокрема застава нерухомості та емісія на її основі іпотечних цінних паперів, дозволять мобілізувати в значних масштабах заощадження населення і спрямовувати їх на інвестування перспективних секторів економіки. Тоді в такому разі в Україні буде можливою поява зарубіжних інвесторів, які, через придбання іпотечних цінних паперів, здійснюватимуть інвестування в українську економіку [3, с. 16].

Складність функціонування іпотечного ринку в Україні обумовлена негативною специфікою щодо формування та розподілу іпотечного капіталу, неможливістю впровадження складних інструментів зменшення ризиків, неефективною взаємодією іпотечного ринку з фондовим, банківським, інвестиційним. Таким чином, становлення іпотечного ринку в Україні є однією з найбільш важливих проблем на сучасному етапі, що потребує негайного та невідкладного розв'язання.

Перевагами іпотечного кредитування як форми залучення фінансових ресурсів є те, що процес іпотечного кредитування дозволяє вирішити цілий ряд соціально-економічних проблем суспільства. По-перше, воно забезпечує розвиток довгострокового житлового будівництва. По-друге, вирішує проблему кредитування підприємств агропромислового комплексу. По-третє, розвиток іпотечного кредитування сприяє реформуванню економіки держави загалом.

Необхідність створення та розвитку цивілізованого іпотечного ринку в нашій країні є об'єктивною реальністю обумовленою сучасним етапом становлення ринкових відносин в Україні. Формування і налагодження функціонування іпотечного ринку відкриває нові фінансові можливості і стимули для економічного і соціального розвитку країни шляхом включення в ринковий оборот такого виробничого ресурсу як нерухомість і, в першу чергу, землі й активізації на цій основі механізмів довгострокового кредитування вітчизняної економіки [4, с. 22].

Головним перспективним напрямком становлення і вдосконалення механізму іпотечного кредитування є створення нових інститутів, зокрема формування спеціалізованих іпотечних банків; удосконалення діючих інститутів в основному, це ощадно-позичкові установи, які на даний момент ще не виконують більшості функцій, притаманних цим інститутам в процесі іпотечного кредитування в розвинутих країнах.

Приклад багатьох розвинених країн свідчить, що водночас із розв'язанням проблеми забезпечення житлом іпотека сприяє утворенню в державі якісно нових фінансово-кредитних відносин, установленню фінансової та економічної стабільності за рахунок високорозвинутого ринку заставних і цінних паперів. Нині зрозуміло, що без використання всіх можливостей цивілізованої іпотеки українській економіці не обійтись. [3, с. 24]

Зробивши підсумок вище викладеного матеріалу, на нашу думку, можна запропонувати такі заходи щодо покращення стану іпотечного кредитування:

- 1) необхідно прийняти та запровадити відповідні нормативно-правові акти, задля врегулювання роботи інститутів-організацій, та також необхідно покращити та вдосконалити стандарти при видачі і обслуговуванню іпотечних кредитів, які є обов'язковими для кредиторів по всій Україні;
- 2) потрібно створити умови задля кращого залучення фінансових ресурсів у сферу іпотечного кредитування;
- 3) держава має відігравати активну та стабільну участь у процесах, що відбуваються на іпотечному ринку;
- 4) необхідно поступово змінювати ставлення більшості населення до інституту іпотеки, проводити широку роз'яснювальну роботу;
- 5) завершити формування нормативно-правової бази з питань іпотечного кредитування;
- 6) сприяти розвитку конкуренції між банками на вітчизняному ринку;
- 7) потрібно сформувати сприятливі умови для залучення фінансових ресурсів у сферу іпотечного кредитування;
- 8) знизити процентні ставки та збільшити терміни кредитування відповідно до іноземних стандартів.

Реалізація зазначеного вище у комплексі з продовженням ринкових реформ в Україні сприятимуть економічному зростанню та соціально-економічному розвитку.

Отже, у сучасних умовах розвиток іпотечного кредитування для України є важливим і становить актуальний напрямок кредитно-банківської реформи. Саме іпотечний кредит, на нашу думку, є одним з головних самостійних інститутів ринкової економіки. Він сприяє водночас виникненню і розвитку інших складових ринкової інфраструктури. Задля ефективного та надійного розвитку системи іпотечного кредитування важливе значення має правове, нормативне та інформаційне забезпечення, саме воно впливає на всі складові елементи системи іпотечного кредитування. Іпотечне кредитування має стати ефективною формою залучення вільних фінансових ресурсів та їх соціально вигідного розміщення.

Список використаних джерел:

1. Про іпотеку [Електронний ресурс]: Закон України від 05.07.2012 р. № 5059-VI. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/898-15>
2. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати [Електронний ресурс]: Закон України від 20.11.2012 р. № 5492-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/979-15>
3. Жук О. В. Стан і перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / О. В.Жук // Економічний простір. – 2009. – №23. – С. 308-315.
4. Пастернак І. В. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / І. В. Пастернак, О.М. Петрашук // Економічні науки. Фінансові відносини. – 2011. – №3. – С. 24-28.

Видатки на соціальний захист населення

В науковій статті розкрито сутність та необхідність здійснення видатків на соціальний захист населення. Проаналізовано використання коштів місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення. Обґрунтовано пропозиції щодо покращення системи соціального захисту населення.

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин важливим є обґрунтування напрямів удосконалення механізму фінансового забезпечення соціального захисту населення та завдань його розвитку. Активізація фінансового регулювання даної сфери потребує посилення ефективності використання бюджетних коштів, підвищення адаптивності державної фінансової та соціальної політики. Проблему фінансового забезпечення системи соціального захисту населення слід вирішувати з урахуванням макроекономічних тенденцій, демографічних змін, цінової кон'юнктури на ринках продовольства, послуг у сфері освіти, охорони здоров'я.

У статті 46 Конституції України проголошується, що громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, створення мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення займають значне місце у видатках бюджету при тому, що не встановлено стабільних структурних економічних пропорцій і сфера фінансування соціальних видатків є найбільш нерегульованою, а також у період загострення кризових явищ у соціально - економічній сфері.

Іншим важливим чинником, є той факт, що Україна пов'язує перспективи свого подальшого розвитку з входженням в європейські структури. Це зобов'язує дотримуватися відповідних європейських стандартів у найважливіших галузях, в тому числі і в сфері соціального захисту. Сучасний депресивний стан економіки унеможливорює підтримання належних соціальних стандартів для переважної більшості населення. Проблеми соціального захисту актуальні для всіх без винятку країн світу, адже в кожній країні, навіть з високим рівнем добробуту, існують групи людей похилого віку, інваліди, багатодітні сім'ї, безробітні, які потребують соціальної допомоги. В Україні у зв'язку із погіршенням фінансового стану більшості громадян, політичною, економічною кризою зростає кількість осіб, що потребують державної підтримки та соціального захисту.

Основні засади формування та розвитку системи фінансового забезпечення соціального захисту населення знайшли відображення у працях вітчизняних вчених В.Баранової, Т. Боголіб, О.Василика, В.Гейця, В.Глуценка, О. Кириленко, Е. Лібанової, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луніної, І. Лютого, О. Макарової, П. Нікіфорова, В.Новікова, Д. Полозенка, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, Л. Черенько, А. Чухна, С. Юрія та інших.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з цієї теми, цю проблему треба вивчати та аналізувати механізми фінансування послуг соціальної сфери, зокрема, соціального захисту населення з місцевих бюджетів та розробляти напрями їх удосконалення.

Витрати на соціальний захист населення залежать від розвитку економіки. У країнах з ринковою економікою склалася троїста система фінансування соціальних програм, суб'єктами якої виступають держава, роботодавці та одержувачі соціальних виплат.

Соціальний захист включає в себе систему заходів, які захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації не тільки внаслідок безробіття, а й у випадку втрати чи різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми, інвалідності, похилого віку тощо.

Важливою складовою соціальної політики держави є соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають і при цьому рівень соціального захисту населення залишається незмінно низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати.

У статті 46 Конституції України проголошується, що громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, створення мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними [1].

Важливою складовою соціальної політики держави є соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають і при цьому рівень соціального захисту населення залишається низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати.

Україна переживає політичну та економічну кризи, а це негативно впливає на життєвий рівень людей, породжує бідність населення. Головним завданням є захистити окремі найбільш вразливі категорії населення, що у свою чергу вимагає фінансового забезпечення. Кошти на соціальний захист та соціальне забезпечення виділяються із державного та місцевих бюджетів.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення займають значне місце у видатках бюджету при тому, що не встановлено стабільних структурних економічних пропорцій і сфера фінансування

соціальних видатків є найбільш нерегульованою.

Витрати на соціальний захист населення залежать від розвитку економіки. У розвинутих країнах з ринковою економікою склалася троїста система фінансування соціальних програм, суб'єктами якої виступають держава, роботодавці та одержувачі соціальних виплат.

Соціальний захист включає в себе систему заходів, які захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації не тільки внаслідок безробіття, а й у випадку втрати чи різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми, інвалідності, похилого віку та інше.

Сучасна система соціального захисту населення в Україні включає такі основні елементи: сукупність державних соціальних гарантій, у тому числі соціальні пільги окремим категоріям населення; традиційну форму державної, соціальної допомоги та соціальне страхування.

Головна відмінність українських соціальних стандартів від їхніх європейських аналогів в тому, що в Україні ці величини часто збільшуються виходячи суто з політичних міркувань, без урахування економічної динаміки та реальних можливостей економіки. (2, с.114).

У 2016 році на утримання установ, здійснення заходів та забезпечення виплати державних допомог, пільг, субсидій та інших соціальних виплат на соціальний захист та соціальне забезпечення у Чернівецькій області спрямовано 2 млрд. 554 млн. 600 тис. 172 грн.

Із загальної суми видатків - 2 млрд. 368 млн. 491 тис. 790 грн. становлять видатки, що здійснюються за рахунок соціальних субвенцій з державного бюджету, а 186 млн. 108 тис. 382 грн. - видатки місцевих бюджетів.

Відповідно до ст.102 Бюджетного кодексу України фінансування витрат, пов'язаних з наданням пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот, на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу у 2016 році здійснювалося з місцевих бюджетів за рахунок коштів відповідних субвенцій з державного бюджету:

на надання пільг ветеранам війни і праці направлено 92 млн. 099 тис. 784,85 грн;

- на пільги ветеранам військової служби, ветеранам органів внутрішніх справ направлено 8 млн. 625 тис. 937,21 грн.;

-на пільги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, на надання пільг в оплаті за житлово-комунальні послуги та на придбання твердого палива спрямовано - 5 млн. 415 тис. 189,84 грн.;

-на пільги працівникам освіти, охорони здоров'я і культури - 19 млн. 743 тис. 725,44 грн.;

-на надання пільг багатодітним сім'ям направлено 22 млн. 480 тис. 564,85 грн.

Для надання додаткових виплат населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг за рахунок відповідної субвенції з державного бюджету направлено 748 млн. 423 тис. 929,46 грн., що на 543 млн. 251 тис. 010,36 грн. більше, ніж за 2015 рік, що пов'язано із внесенням змін до законодавчих актів України, удосконаленням порядку надання житлових субсидій населенню та ростом цін і тарифів на житлово-комунальні послуги.

На виплату державної допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям упродовж 2016 року область отримала субвенцію з державного бюджету у загальній сумі 1 млрд. 425 млн. 129 тис. 664 грн. Із зазначених коштів на виплату державної соціальної допомоги, нарахованої за 2016 рік спрямовано 1 млрд. 425 млн. 72 тис. 677 грн.

Видатки, пов'язані з наданням пільг на медичне обслуговування громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, становлять 898 тис. 200 грн. На здійснення інших видатків на соціальний захист населення з місцевих бюджетів спрямовано 19 млн. 813 тис. 108 грн. Зазначені кошти спрямовані на виконання заходів, передбачених місцевими програмами, виплату грошової допомоги на поховання непрацюючих в працездатному віці громадян, одноразової матеріальної допомоги малозабезпеченим жителям області, дітям-сиротам, вихованцям дитячих будинків сімейного типу за окремими рішеннями органів місцевої влади, допомоги батькам, чії сини загинули в Афганістані, надання допомоги сім'ям учасників АТО, волонтерам, переселенцям та сім'ям загиблих учасників АТО, на харчування бездомних та соціально незахищених громадян та інші виплати, що носять разовий характер [3].

Саме в кризових умовах обмеженості бюджетних ресурсів зростає значення підвищення ефективності їх використання і саме цей період є найбільш своєчасним для реалізації непопулярних, проте вкрай необхідних структурних реформ у соціальній політиці держави [4, с. 200].

Водночас слід підкреслити, що реалізація намагань України стати повноправним членом Європейського Союзу потребує значних змін у сфері соціального захисту населення. Позитиву в цій сфері соціально-економічних відносин можна досягти не тільки на шляху економічного зростання, а й створенням інституційних механізмів, які б сприяли останньому. Це нерозривно пов'язано з формуванням у нашій державі такого соціального середовища, яке б базувалося на європейських традиціях соціальної державності [5].

Необхідністю є удосконалення системи соціального захисту населення, яке має базуватися на покращенні фінансування конкретних заходів, передбачених відповідними державними програмами, які в свою чергу, мають сприяти розвитку економіки та піднесенню рівня життя населення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: за станом на 20.04.2010 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: від 28.06.1996 р. № 254 /96-ВР. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
2. Толубяк В.С. Фінансові механізми пенсійного забезпечення: Монографія / В.С.Толубяк-Тернопіль: ТзОВ «Терно-граф», -2011.- 336с.
3. Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016рік.
4. Скулиш Ю.І. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні: монографія / Ю.І.Скулиш-К.-2009.-288с.
5. Руженський М.М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України. Монографія/ М.М. Руженський - К.: ІПК ДСЗУ, 2013.-318с.

Сучасний стан банківського кредитування в Україні

Стаття присвячена особливостям банківського кредитування в Україні. Розкрито основні фактори, що перешкоджали розвитку вітчизняної банківської системи протягом 2015-2017 років. Визначено проблеми банківського кредитування та обґрунтовано напрями їх вирішення.

За роки незалежності банківська система України стала домінуючою ланкою на ринку кредитних ресурсів. Однак динамічний розвиток банківської діяльності в Україні відбувався переважно екстенсивним шляхом, що обумовлює актуальність проблеми реформування системи кредитування. У банківській практиці нагромадилось чимало проблем, пов'язаних з порушенням принципів кредитування: повернення, терміновості, забезпеченості, платності, цільової спрямованості; кредитування позбавлене стимулюючої функції.

У зв'язку з цим необхідно звернути увагу на виявлення тих тенденцій, котрі в даний час переважають у кредитних взаємовідносинах банків з клієнтами, та на пошук шляхів удосконалення організації системи банківського кредитування. Актуальність дослідження даного питання підкреслюється також тим, що розробка проблематики розвитку банківського кредитування в Україні є темою для наукових розробок багатьох науковців, зокрема, Л.О. Примостики, Ю.І. Стрільчук, Н.К. Жукової, А.О. Єпіфанов, В.І. Міщенко та ін.

У ринковій економіці роль кредиту найбільшою мірою проявляється в оптимізації пропорцій суспільного відтворення. Роль кредиту – це результат «роботи» його функцій, що полягає у забезпеченні потреб додатковими коштами позичальників для нормального здійснення виробничої та іншої діяльності, грошових розрахунків, уникаючи неплатежів, запровадження передових технологій та новітньої техніки у виробництво, вирішення житлової проблеми тощо.

Банківське кредитування відіграє важливу роль в економічному розвитку країни, сприяє підвищенню соціальних стандартів, впливає на формування платоспроможного попиту, що стимулює процес суспільного відтворення. Значну частку серед банківських кредитів займає кредит для громадян, що є економічними відносинами, які виникають щодо передачі банком позичальнику вартості у користування для задоволення особистих потреб, не пов'язаних з веденням підприємницької діяльності, на умовах повернення, строковості та платності. Розвиток та удосконалення кредитування населення є однією з передумов ефективної, прибуткової роботи банків, а також зростання задоволення потреб населення [1, с. 685]. Відповідно до сучасних світових тенденцій фінансового ринку банківський сектор виходить на якісно новий рівень функціонування, що спонукає до аналізу та виявлення особливостей стану банківського кредитування в Україні.

Аналіз кредитів, наданих фізичним особам, протягом 2015 року засвідчив зменшення депозитної бази банків, погіршення платоспроможності кредиторів та зміни курсу валюти. Крім цього, простежувалися труднощі й із обслуговуванням кредитів банківськими установами, особливо в іноземній валюті через зміну курсу гривні до іноземних валют, зниження реальної заробітної плати та міграцію [2, с. 845]. У цілому по Україні в 2015 р. 81% виданих кредитів отримали нефінансові корпорації, 2% – інші фінансові корпорації, близько 0% – сектор загального державного управління, 17% – інші сектори економіки. За видами економічної діяльності у 2015 р. спостерігався наступний розподіл кредитних ресурсів: 33,48% – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, 25,09% – переробна промисловість, 9,27% – операції з нерухомим майном, 6,14% – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, 5,73% – професійна, наукова та технічна діяльність, 5,26% – будівництво, решта – інші види діяльності [3, с. 11]. В умовах високих темпів зростання обсягу активів, банки не змогли забезпечити адекватне нарощування обсягів капіталу, внаслідок чого проявилась негативна тенденція відставання темпів зростання капіталу від темпів зростання активів, та підвищився ризик зростання диспропорцій в розвитку банківської системи.

У 2016 році кредитування було млявим і нерівномірним попри те, що банки мали чималу ліквідність. У цілому кредитний портфель скоротився, але завдяки масштабній реструктуризації гривневі кредити підприємствам зросли, а валютні – прискорили зниження. Банки систематично видавали нові кредити лише агрокомпаніям. Портфель кредитів, виданих домогосподарствам, продовжує знижуватися. У 2017 р. ступінь активізації кредитування залежав, у першу чергу, від темпів відновлення платоспроможності підприємств та прогресу в посиленні захисту прав кредиторів [4].

Зважаючи на дані аналізу, в найближчій перспективі кредитна активність банків буде низькою. Зростання кредитного портфеля можна очікувати на незначному рівні лише в корпоративному секторі. Причому кредитування клієнтів українськими банками здійснюється та буде здійснюватися в обмежених обсягах і переважно для покриття потреб в оборотних коштах. Таким чином звуження кредитування, в першу чергу інвестиційного, через незадовільну якість кредитних портфелів негативно впливає на економічний розвиток країни. А низька якість кредитного портфеля є одним з найважливіших негативних чинників, що не дозволяє українським банкам забезпечити достатній рівень доходів [5, с. 209].

Банки здійснюють кредитування за рахунок залучених коштів – депозитних вкладів. У складних фінансових умовах, які склалися в Україні, та при високому рівні конкурентності серед великої кількості працюючих банківських установ, основним фактором, який впливає на прийняття клієнтом позитивного рішення щодо розміщення банківського вкладу, залишається високий рівень процентної ставки за депозитом. Основний дохід банки отримують завдяки двом основним складовим: процентному та комісійному доходам. Так як рівень процентного доходу зменшується через зменшення обсягу кредитування та збільшення кількості неплатоспроможних клієнтів, то частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів зростає [6, с. 766].

На нашу думку, до основних проблем, що постають перед банківською системою України належить, зокрема,

недосконалість законодавчої бази щодо кредитних механізмів. Особливо слабкими є законодавчі основи процесу забезпечення кредитів, питань контролю у процесі кредитування, повернення та передбачення інфляційних ризиків. Ці питання потребують підвищеної уваги, особливо в умовах нестабільного зовнішнього середовища, в якому сьогодні функціонують банки. Другою причиною низької ефективності кредитної діяльності банків є видача кредитів неплатоспроможним або недобросовісним позичальникам. Для уникнення цієї проблеми банкам слід розробити та затвердити ряд внутрішніх положень щодо критеріїв та методики оцінки фінансового стану позичальників, перевірки їх платоспроможності та адекватно планувати резерви під кредитні ризики.

По-третє, однією з найбільш важливих причин низької ефективності кредитування є завелика частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків. Для розв'язання даної проблеми банкам необхідно чітко контролювати допустимий рівень проблемних кредитів у загальному обсязі, також бути обережними з пільговими ставками або строками погашення, що пропонуються для залучення клієнтів.

Проблему становить також недотримання кредитних принципів та гонитва за доходами, з метою подолання якої банкам рекомендовано здійснювати чіткий контроль над обсягом позичок з неналежними ризиками або незадовільними строками погашення. Важливою проблемою є й неякісний аналіз або відбір ризиків у процесі формування кредитного портфелю. Для захисту від збитків у такому разі банкам рекомендована диверсифікація кредитного портфелю [3, с. 15].

З огляду на ризикований характер кредитної діяльності банків і, відповідно, невизначеність протягом терміну дії кредитної угоди, виникає потреба у проведенні спеціального контролю – моніторингу, який спрямований на виявлення, оцінку та ліквідацію можливих ризиків, які виникають на всіх етапах кредитного процесу. Банківський контроль та управління кредитним процесом – необхідна передумова оптимізації системи організації кредитування в комерційних банках. У процесі контролю за кредитними операціями особливу увагу банк повинен приділяти таким проблемам: 1) дотримання принципів кредитування; 2) виявлення проблемних кредитів і розробка заходів з ліквідації заборгованості; 3) аналіз якості та структури кредитного портфеля банку в цілому; 4) контроль кредитного ризику; 5) моніторинг кредитного ринку і розробка заходів щодо розширення участі в ньому банку тощо.

Банки повинні розробляти і пропонувати на ринку все більшу кількість кредитних продуктів і технологій. Це сприятиме перш за все підвищенню конкурентоспроможності українських банків та забезпеченню виробництва вкрай необхідними кредитними ресурсами

Список використаних джерел:

1. Стрільчук Ю.І. Інноваційні підходи до банківського кредитування населення / Ю.І. Стрільчук // Економіка і суспільство. – 2017. - № 8. – С. 684-689.
2. Солоділова К.В. Сучасний стан кредитування в Україні / К.В. Солоділова, О.В. Шафранова // Молодий вчений. – 2017. - № 3 (43). – С. 844-847.
3. Карпець О.С. Оцінка і аналіз сучасного стану ринку банківських кредитів в Україні / О.С. Карпець, І.М. Чуйко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. - № 5. – С. 10-15.
4. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>
5. Крухмаль О.В. Проблеми розвитку кредитування в Україні / О.В. Крухмаль, О.А. Криклій // Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України: збірник матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної конференції (23–24 листопада 2016 р.) / Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету. – Суми: ННІ БТ «УАБС» СумДУ, 2016. – 244 с. – С. 207-210.
6. Ксьондз С.М. Сучасний стан банківської системи України / С.М. Ксьондз, А.П. Степанишена // Економіка і суспільство. – 2016. - № 7. – С. 761-766.

Анна Панченко, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансова звітність бюджетних установ та її удосконалення

В статті проведено аналіз змісту та структури фінансової звітності. Наведені основні можливі шляхи її удосконалення. Проаналізовано роль фінансової звітності в роботі бюджетних установ.

Всі бюджетні установи складають звітність на основі даних бухгалтерського обліку. Складання звітності є основним та невід'ємним завершальним етапом облікового процесу. Якраз формування фінансової звітності дає можливість чітко відслідковувати за ефективним та цільовим використанням бюджетних коштів, адже звітність розпорядників бюджетних коштів є підсумком даних про виконання кошторису. Бухгалтерський облік бюджетних установ має своєчасно та в повному обсязі надавати інформацію про наявність і рух державних коштів на всіх етапах їхнього надходження та витрачання, а звітність надавати можливість швидко аналізувати показники.

Метою наукової статті є виокремлення особливостей складання та напрямків удосконалення складу та структури фінансової звітності як джерела необхідної та достовірної інформації про фінансовий стан бюджетної установи та виконання кошторису.

В практичній діяльності виникає безліч питань стосовно складання фінансової звітності. Наукові підходи щодо питань формування звітності про виконання кошторису досліджували такі вчені Д.Л. Бандура, Н.М. Грабова, В.П. Завгородній, М.В. Корягіна, В.І. Лемішовський та багато інших.

Основний матеріал дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Складання фінансової звітності бюджетних установ регламентується наказом Міністерства фінансів України "Про затвердження Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування" від 24.01.2012 № 44.[3]

Фінансова звітність бюджетних установ - це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий

стан, результати діяльності та рух грошових коштів установ за звітний період. Метою складання фінансової звітності установ є подання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан бюджетної установи, виконання кошторису доходів та видатків за звітний період [2].

Користувачами фінансової звітності можуть бути юридичні та фізичні особи, які потребують інформації про діяльність установи для прийняття рішень.

У звітності відображається майновий і фінансовий стан установи та результати її діяльності.

За періодами звітність поділяється на:

- ♦ місячну,
- ♦ квартальну,
- ♦ річну (результати діяльності установи за рік).

Склад звітності залежить від періоду за який вона подається, функціональної та підвідомчої підпорядкованості [1].

Чинниками, що зумовлюють удосконалення бухгалтерського обліку сектору державного управління, є:

- ♦ підвищення ролі держави в управлінні економікою і соціальним розвитком;
- ♦ необхідність у прозорій і достовірній інформації про діяльність держави;
- ♦ потреби зовнішніх користувачів.

Склад місячної і квартальної фінансової звітності бюджетних установ регламентується "Порядком складання місячної та квартальної фінансової звітності установами та організаціями, які отримують кошти з державного або місцевих бюджетів".

Для здійснення успішної реформи бюджетного обліку та фінансової звітності як внутрішньої структури будь-якого утворення політичного, економічного, соціального чи іншого - є глибоке розуміння логіки його побудови, наявність сформованої концепції щодо кінцевого результату новоутворення тощо.

Найголовнішим питанням є перевірка не тільки правильності використання бюджетних коштів, а й результативність їх використання по кожному року і в цілому по завершенню бюджетної програми, для уього необхідно створити такої системи фінансової звітності, яка дозволить також об'єктивно оцінити активи і зобов'язання державної влади.

За умови створення такої дієвої системи, фінансова звітність стане прозорою, адже буде відображати не лише напрямки витрачання коштів, а реальні потреби в цих коштах бюджетних установ, що є основою бюджетного планування. Першочерговими завданнями у цій сфері мають стати удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності повинна включати в себе:

- ♦ удосконалення нормативно-правової бази у сфері бухгалтерського обліку та звітності бюджетних установ, введення нових та доповнення вже існуючих нормативних актів;
- ♦ адаптацію та взаємозв'язок національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних систем національних рахунків, введення альтернативності вирішення певних облікових процесів;
- ♦ удосконалення інформаційних та комунікаційних технологій, створення єдиної бази звітності;
- ♦ поліпшення взаємодії між учасниками бюджетного процесу, об'єднання їх інтересів та вимог;
- ♦ постійну підготовку та перепідготовку кадрів з питань введення реформованої системи бухгалтерського обліку та звітності.

Основний напрям реформування передбачає стандартизацію звітності, що за умови інтеграції у єдине фінансове співтовариство, дасть змогу об'єктивно та чітко відслідковувати діяльність розпорядників бюджетних коштів.

Важливим напрямком реформування бухгалтерської системи та звітності бюджетних установ має стати об'єднання плану рахунків виконання бюджетів із планом рахунків із виконання кошторисів бюджетних установ. Створення єдиного плану рахунків, що використовуватиметься органами Держказначейства та розпорядниками бюджетних коштів, дасть змогу забезпечити прозорість облікових процесів, складення звітності та отримання інформації про фінансові операції, які здійснюються у державному секторі.

Саме ці заходи дадуть можливість подолати недоліки фінансової звітності бюджетних установ та поліпшити ефективність діяльності у бюджетній сфері. Удосконалення фінансової звітності державного сектора сприятиме підвищенню рівня прозорості управління державними фінансами; чіткості використання та розподілу бюджетних ресурсів; удосконаленню планування бюджетної політики та бюджетних програм на середньострокові та довгострокові періоди.

Із вищевикладеного можна зробити висновок, що Україна стоїть на порозі значних перетворень у сфері бухгалтерського обліку й звітності сектора державного управління. За кожним елементом реформи стоять структурні перебудови, які стосуються всіх суб'єктів сектора державного управління. Заходи, що їх передбачається здійснити в межах цих завдань, дадуть змогу подолати наявні недоліки системи бухгалтерського обліку й розв'язати нагальні проблеми у бюджетній сфері, сфері державних фінансів та в інших складових системи державного управління й удосконалити систему бухгалтерського обліку у державному секторі.

Список використаних джерел:

1. Канева, Т.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навчальний посібник/ Т.В.Канева. - К.: Книга, 2004. - 628 с.
2. Лемішовський, В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування: навчальний посібник / В. І. Лемішовський. - 3-е вид., доп. і перероб. - Львів : Інтеллект-Захід, 2008. - 765 с.
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» від 24.01.2012 №44 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12>
4. [Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/15931106/buhgalterskiy-oblik-ta-audit/zvitnist-byudzhetnih-shid-novah>.

Сучасні тенденції розвитку банківської системи України

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку банківської системи України. Висвітлено проблеми та напрями розвитку банківської системи України.

Однією з найважливіших та невід'ємних структурних елементів ринкової економіки є банківська система. Без ефективної банківської системи функціонування ринкової економіки країни неможливе. Адже вона забезпечує функціонування грошового ринку, активно обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси, які відбуваються в державі, виступає важливим складником інвестиційного процесу.

Загалом проблеми розвитку банківської системи в Україні досліджувалися багатьма фахівцями, серед яких можна виділити праці О. І. Барановського, Карчевої Г. Т. [1], Коваленко В.В. [2-4], Могильницької М. П. [5], Мельник Л. М. [6] та ін. Вважаємо, що дана тема потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку банківської системи України.

Зазначимо, що законодавче забезпечення функціонування банківської системи України ґрунтується на положеннях Закону України «Про банки та банківську діяльність» [7]. Згідно даного законодавчого акту банківська система України – це складова кредитної системи держави, що включає в себе Національний банк України, інші банки, а також філії іноземних банків, зареєстровані у встановленому законодавством порядку на території України.

На думку Карчевої Г. та Коваленко В. до основних показників, що характеризують ефективний розвиток банківської системи, належать [1,2-4]:

1. Динаміка темпів приросту основних показників діяльності банківського сектору та макроекономічного розвитку, зокрема реального валового внутрішнього продукту, активів банківського сектору, зобов'язань банківського сектору, балансового капіталу банківського сектору, кредитного портфеля;

2. Відношення основних показників діяльності банківського сектору до валового внутрішнього продукту, зокрема: активів банківського сектору, його зобов'язань; балансового капіталу банківського сектору, кредитного портфеля.

Крім того, до складових ефективності банківської системи варто віднести такі фактори конкурентоспроможності: технологічні (наявність розвинених інформаційних систем; досвід використання наявних технологій); виробничі (забезпечення економії витрат, високий ступінь використання основних засобів, якість послуг, висока продуктивність праці, гнучкість стосовно надання нових послуг клієнтам тощо); маркетингові (зручні й доступні види обслуговування, ефективна взаємодія з клієнтами, необхідна структура асортименту послуг, імідж та позитивна репутація, можливість швидко реагувати на зміни ринкових умов тощо); інноваційні (інноваційні можливості у виробництві банківських продуктів тощо) [5].

Протягом 2014–2015 років вітчизняні банки зіштовхнулася з найтяжчою кризою, яка завдала значного удару по довірі до банківської системи та її регулятора. Зазначимо, що до основних чинників, що призвели до глибокого кризового стану вітчизняної банківської системи, можна віднести як зовнішні: погіршення умов торгівлі внаслідок взаємного запровадження обмежувальних заходів у торгівлі з Російською Федерацією, загостренням ситуації на сході України, зменшенням обсягів торгівлі та діяльності малого і середнього бізнесу, виведенням із господарського обігу великої кількості промислових підприємств; так і внутрішні: підвищення вимог до регулювання діяльності банків, політика Національного банку України, що направлена на очищення банківської системи від «кишенькових» банків та зміну бізнес-моделей функціонуючих банківських установ [8].

На рис. 1. [8] можемо прослідкувати кількість банків в Україні за роками. Бачимо, що їх кількість протягом останніх років значно скоротилася. Станом на 1 січня 2017 у стані ліквідації знаходяться 81 банк. До чотирьох банків введено тимчасову адміністрацію.

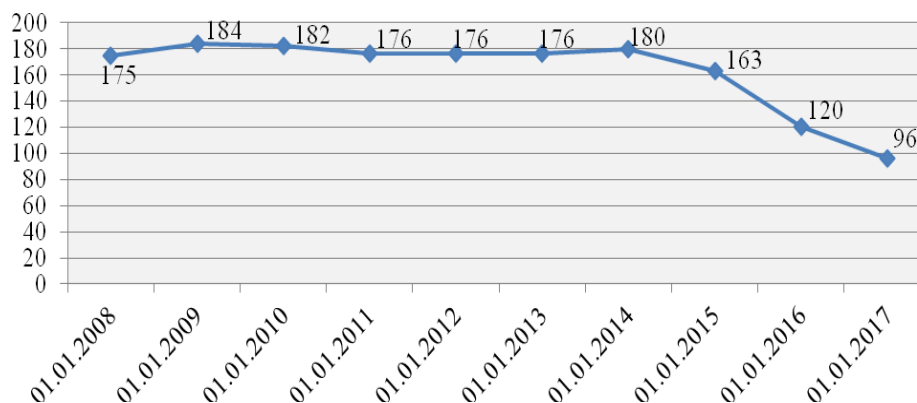


Рис. 1. Кількість банків в Україні за роками

Банківська система України має високий рівень сегментації. Щороку в грудні Національний банк України затверджує розподіл банків по групах на наступний рік. З 2017 року класифікація діє лише за ознакою форми власності: банки з державною часткою (в яких держава володіє часткою понад 75 %); банки іноземних банківських груп; банки з приватним капіталом (не менше ніж 50 % статутного капіталу).

Основними причинами зниження ліквідності банківської системи України є: масовий відтік депозитів, неефективні адміністративні рішення, зростання недовіри до банківської системи, девальвація національної грошової одиниці, зростання проблемних кредитів та неефективний менеджмент активів та пасивів окремих банківських установ. В цілому рівень ліквідності банківської системи України в сучасних умовах має тенденцію до зростання та стабілізації, що вказує на поступовий вихід із системної кризи ліквідності. А продовження практики Національного банку України щодо виводу неплатоспроможних банків з ринку сприятиме оздоровленню всієї банківської системи України.

Однією з головних проблем розвитку банківської системи є низький рівень її конкурентоспроможності: українські банки не можуть конкурувати з іноземними банками. а тому з кожним роком кількість банків з іноземним капіталом зростає, і відповідно зростають їхні показники. Це свідчить про те, що в Україні немає суттєвих законодавчих перешкод для входження іноземного капіталу.

Зростання ризикованості банківської діяльності в сучасних умовах та нарощення її обсягів потребують посилення капіталізації банків. Тому регулятивні органи встановлюють мінімальні нормативи до розмірів та достатності капіталу банків. Відповідно до цього розширення обсягів активних операцій потребує нарощування власного капіталу, що позитивно впливає на надійність банків та сприяє зростанню довіри населення до них.

До основних проблем банківської системи України слід віднести [6]: низький рівень капіталізації банків, що не дозволяє забезпечити стабільність; залежність банків від зовнішніх позик та значна частка іноземного капіталу в банківській системі; часті зміни у нормативно-правовому полі, що призводить до нестабільності та підвищує вразливість банківської системи до кредитного, інвестиційного, валютного, юридичного ризиків; низький рівень прозорості економіки; нестача резервування та неякісне довгострокове планування; заборгованість господарських суб'єктів перед банками, значний обсяг неповернутих кредитів, що впливає на стан банківських активів; нехтування питаннями освоєння перспективних банківських технологій, можливість впроваджувати банківський менеджмент і маркетинг; концентрацію зусиль банків на отриманні спекулятивного прибутку і недостатню увагу до кредитування реального сектору економіки; слабкий банківський нагляд за функціонуванням банківської системи, недостатній захист інтересів вкладників, акціонерів і пайовиків; зниження ліквідності банків; втрата довіри населення до банків, зменшення їхніх вкладів.

Проведення комплексних реформ згідно з Комплексною програмою розвитку банківської системи України на 2015–2020 рр. повинно здійснюватися за трьома основними напрямками, що забезпечить цінову стабільність, фінансову стабільність та розбудову інституційної спроможності Національного банку України в наглядових і регуляторних функціях для підвищення ефективності його діяльності як державної інституції [9] :

1. За напрямом забезпечення цінової стабільності.
2. За напрямом забезпечення фінансової стабільності.
3. За напрямом розбудови інституційної спроможності Національного банку України.

Основними напрямками розвитку банківської системи є [6]: укрупнення банківських установ шляхом злиттів та поглинань; підвищення рівня капіталізації та збільшення сукупних активів. Є одним із важливих напрямів її ефективного функціонування, що дозволить посилити контроль та нагляд за банками у сфері управління їх капіталом та налагодити діалог із громадськістю, підвищити довіру населення до банків; розвиток фінансово-промислових груп та реального сектора економіки та участь у цьому банків; орієнтація банків на міжнародний напрямок, вихід банків на міжнародні фінансові ринки, відкриття філій українських банків за кордоном, створення об'єднань з транснаціональними банками; збереження державних банків на ринку банківських послуг, завданням яких має стати фінансування пріоритетних державних проєктів, збільшення рівня їх капіталізації; посилення контролю за діяльністю банків, що сприятиме оптимізації ризиків банківської діяльності та запобіганню виникненню системних фінансових криз; підвищення рівня якості послуг, що надаються суб'єктам економіки України та фізичним особам через спеціалізацію частини банківських установ; створення належної законодавчої бази з регулювання банківської діяльності.

В сучасних умовах продовжується процес удосконалення і реорганізації банківської системи України. І основним завданням залишається забезпечення фінансової стійкості банківської системи України шляхом подолання кризових явищ та адаптування політики Національного банку України до внутрішніх умов розвитку соціально-економічної системи в країні.

Список використаних джерел:

1. Карчева Г. Т. Системний аналіз ефективності діяльності банків України / Г. Т. Карчева // Вісник НБУ. — 2006. — № 11. — С. 12–17.
2. Коваленко В. Доцільність побудови системи аналізу економічної ефективності банку на основі використання методу DATA ENVELOPMENT ANALYSIS в механізмі управління прибутком / В. Коваленко, О. Лисянська // «Ефективна економіка». — 2013. — № 10. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Коваленко В. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи [Текст] / В. Коваленко // Вісник НБУ. — 2013. — № 9. — С. 35–45.
4. Коваленко В.В Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України / В.В. Коваленко // Економічний форум — 2015.— № 2. [Електронний ресурс] / Режим доступу : file : ///C:/Users/User/Desktop/ Downloads/ecfor_2015_2_48.pdf
5. Могильницька М. П. Ефективність діяльності банківської системи (регіональний аспект дослідження): монографія / М. П. Могильницька. — Львів : ЛБІ НБУ, 2007. — С. 115.
6. Мельник Л. М. Сучасний стан і напрями розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/12117/1/38,%20%D0%9C%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>.
7. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000р. №2121-III. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
8. Публічна інформація НБУ у формі відкритих даних [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
9. Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1327.html.

Аналіз стану іпотечного ринку в Україні

Стаття присвячена аналізу сучасного стану іпотечного ринку в Україні, а також визначенню основних проблем його функціонування. Запропоновано можливі шляхи стимулювання розвитку іпотечного ринку.

Іпотечний ринок – важлива складова фінансового ринку, на якому здійснюється купівля-продаж фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю, на основі певних економічних принципів та правових норм [2, с. 47]. Отже, іпотечний ринок займає важливе місце серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку національної економіки в цілому. Завдяки ефективному функціонуванню іпотечного ринку вирішується низка важливих соціальних проблем, а саме забезпечення населення житлом, відбувається зростання фінансово-інвестиційних потоків у державі. Саме тому виникає необхідність аналізувати стан іпотечного ринку в сучасних умовах.

Дослідження іпотечного кредитування в Україні, проблеми становлення іпотечного ринку розглядалися у працях таких вітчизняних вчених як Колобов С., Пилипець О., Кіреєв О., Ковалишин І., Евтух О., Міроненко В. та інших.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану іпотечного ринку в Україні.

Відповідно до вітчизняного законодавства іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні та користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекотримач має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника» [1]. Іпотекодавець – це особа, котра передає майно в іпотеку. Іпотекодавцем може бути або сам боржник, або третя особа – майновий поручитель. Майновий поручитель – це особа, яка передає в іпотеку належне їй за правом власності майно або інше майно, яким вона має право розпоряджатися та передавати в іпотеку для забезпечення кредитного зобов'язання боржника перед іпотекотримачем (кредитором). Іпотекотримач – це особа, котрій передається в іпотеку майно.

Варто зазначити те, що іпотека в ринковій економіці сприяє формуванню та розвитку іпотечного ринку, який, в свою чергу, забезпечує збільшення надходжень інвестицій в Україну.

Стрімкий розвиток іпотечного кредитування в Україні відбувався до кризи 2008 р. Найбільш активними за загальною кількістю укладених кредитних договорів із фізичними особами став 2007 р. – 500 тис., у тому числі на іпотеку припадало 267 тис., у 2008 р. їх кількість скоротилась до 361,5 тис., за іпотекою – до 199 тис., а в 2009 р. кількість громадян, що змогли взяти кредит у банках під заставу рухомого і нерухомого майна, впала в 10 разів – до 37,5 тис. осіб [3].

У наступні роки тенденція скорочення кредитування продовжилась, що призвело до подальшого зменшення іпотечних кредитів: портфель іпотечних кредитів банків на 01.01.2011 становив 110,7 млн. грн., на 01.01.12 – 97,4 млн. грн., а станом на 01.01.13 – лише 63,2 млн. грн. У 2013 р. спад продовжувався: залишки кредитів фізичних осіб на нерухомість на кінець 2013 р. досягли свого мінімуму в 56,2 млн. грн. У 2014 р. обсяг іпотечних кредитів несуттєво збільшився – до 72,2 млн. грн., що пояснюється значним зростанням офіційного курсу національної валюти і великою часткою іпотечних кредитів в іноземній валюті в структурі іпотечного портфелю (більше 70 %) [7, с. 329].

На сьогоднішній день основними перешкодами для розвитку ринку іпотечного кредитування є дефіцит платоспроможних позичальників, високі відсоткові ставки та юридичні ризики. Для того, щоб отримати детальну інформацію про іпотечний ринок НБУ провів певне опитування, яке стосувалося кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. В ньому взяли участь 25 банків з найбільшим портфелем іпотечних кредитів.

Отож, протягом 2016-2017 років 17 з 25 опитаних банків надавали населенню кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. За весь минулий рік обсяг нових кредитів на нерухомість, наданих цими банками, склав 736 млн. грн. У I кварталі 2017 року він виріс на 80 % і склав 178 млн. грн. Середній розмір наданого кредиту торік становив 574 тис. грн., у I кварталі 2017 року – 546 тис. грн. Частка кредитів понад 2 млн. грн. у I кварталі зменшилась до 4 % з 13 % у минулому році [4, с. 55].

Обсяги первинного ринку незначно переважали у 2016 році і за кількістю договорів, і за обсягом кредитування. На нього припало 51 % від кількості нових кредитів та 54 % від обсягу кредитних угод. У I кварталі цього року ситуація змінилася: 64 % кількості угод та 59 % їх обсягу кредитів стосувалися купівлі житла на вторинному ринку [4, с. 55].

Що стосується аналізу територіальної структури іпотечного ринку України, то найбільше кредитів було видано у Києві – 765 договорів (62 % від загальної кількості) у 2016 році, 170 (52 %) – в I кварталі 2017 року. Показники столиці перевищують показники решти регіонів разом узятих. На другому місці серед найбільших міст – Львів. Під купівлю житла в містах, що знаходяться за межами Київської області та не входять до п'ятірки найбільших, було видано 19 % кредитів у 2016 році та 24 % у I кварталі 2017-го [4, с. 55]. Відповідно, можна стверджувати, що значна концентрація іпотечного капіталу відбувається в регіонах, де наявний високий рівень ділової активності та промислового потенціалу.

Щодо умов кредитування, то більшість банків пропонує фіксовану відсоткову ставку на перші рік або кілька років та змінну або плаваючу, прив'язану до певного індексу. У рамках партнерських програм із забудовниками фіксована ставка, як правило, пільгова – від 5 %, її розмір у більшості випадків залежить від першого внеску позичальника. Поза партнерськими програмами фіксовані ставки складають від 20 % річних. Максимальний заявлений термін кредитів у більшості банків становить 20 років. Середньозважений за обсягом кредитів

фактичних строк станом на кінець I кварталу 2017 року становив 16,2 років, у 2016-ому – 16,9 років. Середній вік позичальника у 2016 – 36 років, у I кварталі 2017 – 37 років. Відтак, банки очікують, що більшість кредитів буде погашено до настання пенсійного віку позичальників [4, с. 55-56].

На нашу думку, результати опитування показують те, що порівняно з минулим 2016 роком іпотечне кредитування активізувалось. У 2016 – I кварталі 2017 року опитані 25 банків надали кредитів на купівлю, будівлю та реконструкцію житла на 914 млн. грн. Але це лише невелика частина роздрібного кредитування: обсяг чистих кредитів у гривні, наданих населенню на кінець 2016 року становив 57 млрд. грн. Масштаби кредитування ще далекі від докризових: для порівняння, за 2012 рік обсяг нових іпотечних кредитів склав 2,5 млрд. грн. [4, с. 57].

За останні роки іпотечні кредити надавали такі банки, як: АТ «Ощадбанк» - 13 % ринку, АТ «Укрексімбанк» - 10 %, АКБ «Аркада» - 6 %, АКБ «Правексбанк» - 5 %, ПАТ КБ «Приватбанк» - 4 %, АКБ «Укрсоцбанк» - 3 %, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» - 3 % та ін. АТ «Ощадбанк» займає найбільшу частку ринку іпотечного кредитування. У структурі активів АТ «Ощадбанк» кредитний портфель становить найбільшу питому вагу (близько 60 %) і забезпечує отримання більшої половини доходів. Станом на 01.01.2017 р. іпотечні кредити становлять 25,6 % кредитів, наданих фізичним особам. Висока частка іпотечних кредитів серед кредитів фізичним особам пояснюється роботою банку з державними програмами кредитування, такими як: молодіжне кредитування «Доступне житло» [6].

Ми вважаємо, що покращення функціонування іпотечного ринку в Україні залежить від політичної та економічної ситуації в країні. Адже у зв'язку з військовим конфліктом на сході України, падінням економіки та макроекономічною нестабільністю іпотечний ринок має не найкращі часи.

На повільний розвиток іпотечного кредитування, а відповідно і іпотечного ринку впливає обмежений платоспроможний попит населення. Також, не менш важливим є ще той фактор, що значна частина населення не бажає жити в борг та не довіряє банкам. Ставки за кредитами зростають, банки висувають жорсткі вимоги до позичальників, збільшують поріг початкового внеску. У населення немає правильного розуміння процесів іпотечного фінансування.

Слід також зважити на недоліки законодавчо-нормативної бази, які полягають, зокрема, у недіючому реєстрі іпотек, недосконалому законодавчому регулюванні процедур звернення щодо стягнення на предмети іпотеки, які підвищують ризикованість іпотечних угод. До того ж зустрічаються непоодинокі випадки, коли і цих норм не дотримуються судочинці, забороняючи банкам, які мають для цього законні підстави, забирати заставлену нерухомість за простроченими кредитами [5].

Відповідно для повноцінного функціонування іпотечного ринку України ми пропонуємо:

- 1) Створити належну законодавчу базу.
- 2) Розробити певні стратегії, щодо розвитку іпотечного кредитування.
- 3) Спростити процедури видачі кредитів.
- 4) Здійснити заходи, які б відновили довіру населення до ринку житла та сформували попит у цій сфері.
- 5) Знизити відсоткові ставки за кредитами.
- 6) Стимулювати діяльність інституціональних інвесторів з метою розвитку вторинного іпотечного ринку.

Враховуючи проведений аналіз стану іпотечного ринку в Україні можна стверджувати, що до основних перешкод для розвитку іпотечного ринку на сьогоднішній день відносяться наявна політична та економічна ситуація в країні, великі відсоткові ставки та відповідні ризики, дефіцит платоспроможних позичальників тощо. Відповідно необхідно стимулювати розвиток іпотечного ринку, оскільки він може бути одним із найбільш динамічних сегментів фінансового ринку України. Адже покращення стану іпотечного ринку призведе до покращення національної економіки держави.

Список використаних джерел:

1. Про іпотеку [Електронний ресурс]: Закон України від 5 червня 2003 року №898-IV. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/898-15>
2. Берегуля О. Іпотечне кредитування як банківська операція: теоретичні основні умови проведення / О. Берегуля // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 11. – С. 46 – 48.
3. Госипотека: поспробуй получи // Вести. – 01.10.2013.
4. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>
5. Лямець С. Харківський суд вбив іпотеку [Електронний ресурс] / Економічна правда. – 2011. – 28 жовтня. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/10/28/303618>
6. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/12_zhezherun.htm
7. Юркевич О.М. Сучасний стан ринку іпотечного житлового кредитування в Україні / Юркевич О.М. // Економіка і суспільство. – 2016. – №4. – С. 329.

Сергій Печеряга, 6 курс, спец «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Адміністрування податків в Україні: сутність та напрями підвищення ефективності

В статті досліджено сутність адміністрування податків в Україні та його складові елементи. Досліджено передовий досвід зарубіжних країн щодо адміністрування податків та визначено можливості його застосування в Україні.

Створення справедливої податкової політики передбачає орієнтацію на формування такого механізму адміністрування податків, що одночасно б забезпечував фінансовими ресурсами потреби держави та стимулював економічне зростання, обумовлюючи збільшення обсягів виробництва, підвищення рівня

підприємницької активності, спонукаючи реалізацію інвестиційних ініціатив та створюючи мотиви для виходу операційної діяльності і доходів суб'єктів господарювання з тіні.

Проте досягнення такої мети обумовлено внутрішнім протиріччям: обрані соціально-економічні пріоритети вимагають зростання обсягів фінансових ресурсів держави, водночас високий рівень податків дестимулює економічну активність у реальному секторі економіки, в циклічному порядку знижуючи рівень податкових надходжень.

В цьому контексті особливого значення набуває створення такого механізму адміністрування податків і податкових платежів, який би відповідав потребам соціально-економічного розвитку держави, сприяв подоланню структурних диспропорцій в економіці, забезпечив зниження податкового навантаження, спрощення оподаткування, ініціював підвищення активності суб'єктів господарювання, створював умови для залучення як національних, так й іноземних інвестицій, забезпечував зростання добробуту населення.

Серед вітчизняних науковців, які займаються проблемами адміністрування податків, доцільно назвати В. Андрущенка, В. Вишневецького, В. Геєця, О. Данілова, Т. Єфименко, В. Загорського, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Луніну, В. Мельника, П. Мельника, А. Соколовську, В. Федосова та ін.

Метою статті є визначення сутності адміністрування податків та напрямів підвищення його ефективності в Україні.

Вітчизняні науковці у зміст поняття «адміністрування податків» закладають наступні елементи: управлінська діяльність і властиві їй усі етапи управління; правовідносини, які складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів з погашення податкового боргу; принципи ефективного управління податковою системою за даних соціально-економічних умов тощо.

Отже, адміністрування податків необхідно розглядати як управління податковими правовідносинами за допомогою проведення певної державної фінансово-економічної політики, з урахуванням відповідальності за доручену справу за безпосередньої участі спеціальних державних органів. Механізм податкового адміністрування складається з комплексу законодавчих, підзаконних та інструктивних правил поведінки в зазначеній сфері державного управління, покладених на кожного учасника цих правовідносин.

Органи державної фіскальної служби займають провідне місце у забезпеченні фінансового інтересу держави у сфері сплати податків та зборів (обов'язкових платежів) через адміністрування податків. Державна фіскальна служба України визначена центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України і який реалізує:

- 1) державну податкову політику;
- 2) державну політику у сфері державної митної справи;
- 3) державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
- 4) державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску [1].

Основною метою діяльності податкових органів є забезпечення своєчасного і повного надходження податків, зборів і обов'язкових платежів до бюджетів всіх рівнів. Досягнення зазначеної мети передбачає цілий комплекс взаємопов'язаних, взаємообумовлених складових процесів, які виступають функціональними елементами діяльності податкових органів:

- 1) облік в податкових органах, що включає:
 - облік платників податків – юридичних та фізичних осіб;
 - облік податкових платежів;
- 2) нарахування податкових зобов'язань податковим органом;
- 3) планування і прогнозування;
- 4) аналіз стану надходження податків, зборів та обов'язкових платежів до бюджету;
- 5) податковий контроль;
- 6) стягнення податкового боргу;
- 7) організація і виконання податкової роботи;
- 8) мотивація.

Обмеження масштабів тіньової економіки, стимулювання розвитку ефективного функціонування та ділової активності підприємницьких структур, що є базисом для створення фінансового потенціалу країни, підвищення рівня залучення інвестицій в економіку України є основним мотивом пропозицій науковців і політиків щодо зниження ставок бюджетоутворюючих податків.

Ідея зниження ставок податків покладена і в основу концепції боротьби з тіньовим сектором економіки в усіх економічно розвинутих країнах. Однак об'єктивним для українських реалій є твердження Н.Г. Менк'ю: «...аналіз розмірів податкових ставок не дозволяє зробити вірогідного прогнозу впливу їх змін на розміри податкових надходжень, багато залежить від того, як зміни ставок вплинуть на поведінку людей», тобто сподіватися на виправлення ситуації лише за рахунок зниження ставок податків не варто — тут слід звернутися до соціальної психології. Для України, в якій закони ринкової економіки працюють вельми умовно, перехід від оперування цифрами ставок податків до аналізу суспільної поведінки особливо актуальний. В умовах сформованого українського менталітету «неплатника податків» фізична особа зважає вигоду, отримувану при приховуванні реально виплачуваних доходів, та ризики, пов'язані з їх викриттям. Тому поряд зі зменшенням податкового навантаження вагомими інструментами підвищення рівня сплачуваності податків є заходи як репресивного, так і превентивного характеру, причому, на нашу думку, активізовувати потрібно обидва цих напрямки роботи податкових органів [2, с. 117].

У більшості країн світу тіньовий сектор економіки призводить до значних втрат державного бюджету та

створює серйозні проблеми для роботи податкових органів. Традиційна техніка проведення податкового аудиту шляхом здійснення документальних перевірок не завжди дає можливість визначити з високим рівнем об'єктивності податкові зобов'язання платника податків тільки на основі поданої декларації. З огляду на це та для підвищення ефективності податкових перевірок, у світовій фіскальній практиці широко використовують для визначення як доходу, так і податкових зобов'язань платників податків непрямі методи. В реаліях України такі методи ще не використовуються. По-перше, це пов'язано з відсутністю практичного досвіду, по-друге, у державі не має допоміжних інституцій, які функціонують у зарубіжних країнах та долучаються до перевірок за допомогою непрямих методів.

Із вивчення світового досвіду роботи податкових адміністрацій зрозуміло, що приховувати витрати значно складніше, ніж доходи. Це і стало рушієм розробки методів, які полягають у визначенні витрат платника відповідно до одержуваного доходу.

Як показує світовий досвід, переважно непрямі методи спрямовані на визначення доходу фізичних осіб. Проте, доцільно їх використовувати і для перевірки правильності оподаткування юридичних осіб, зокрема, якщо їх власниками є фізичні особи з правом здійснення внутрішнього податкового контролю [3, с. 169].

На нашу думку, можна використовувати непрямі методи і за таких обставин, коли:

- 1) відсутні необхідні для перевірки документи, а облік господарських операцій платником ведеться на неналежному рівні;
- 2) задекларований дохід платником податку не відповідає його рівню матеріального забезпечення (є суттєво нижчим);
- 3) задекларований дохід суттєво різниться від середнього доходу по здійснюваному виду діяльності;
- 4) звітність платника податку регулярно містить інформацію про збиткову діяльність або низькі доходи;
- 5) переважна більшість операцій платника податку проводиться за готівкові розрахунки.

Очевидним є те, що податковим контролем не можна охопити абсолютно усіх платників податків. Тому привчати до законслухняності повинні не тільки каральні заходи держави, але й суспільна мораль, яка засуджує несплату податків.

Отже, для України є корисним досвід зарубіжних країн щодо застосування непрямих методів визначення податкових зобов'язань платників податків, які ґрунтуються на визначенні витрат, а не доходу. Крім цього, наявність та ефективна діяльність незалежної фінансової інституції (фінансової розвідки), яка б надавала інформаційну та практичну допомогу фіскальній службі щодо порушників податкового законодавства, могли б сприяти підвищенню рівня збирання податків та забезпеченню реалізації фіскального потенціалу держави.

Список використаних джерел:

1. Про державну фіскальну службу України: Постанова Кабінету Міністрів України № від 21 травня 2014 р. № 236 <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-p>
2. Крисоватий А.І. Адміністрування податків в Україні: організація та напрями трансформації / А.І. Крисоватий, Т.Л. Томнюк. – Тернопіль : ВЦП, «Економічна думка ТНЕУ», 2012. – 212 с.
3. Король В. Д. Застосування непрямих методів перевірок у роботі податкової служби [Електронний ресурс] / В. Д. Король, В. П. Синчак, Ю. Ю. Ярмоленко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2002. – №4. – С. 167–175. – Режим доступу до журн.: <http://www.univer.km.ua/visnyk/437.pdf>

Денис Пидоненко, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф
Наук. кер. – Табенська Ю.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Вдосконалення депозитної політики банків в умовах фінансової кризи

У статті розкрито сутність та об'єктивну необхідність таких загальноновизначених комерційних структур як банків в сучасних умовах, висвітлено сучасний стан та перспективи розвитку депозитної політики банків в умовах глобалізації.

Сталий розвиток вітчизняної економіки як на макро-, так і на мікрорівні залежить від прогресу в банківській системі і, перш за все, від її здатності генерувати необхідні обсяги кредитних ресурсів. У даний час характер банківських ресурсів зазнає істотних змін. Це пояснюється тим, що, по-перше, значно змінився загальнодержавний фонд банківських пасивів. По-друге, створення підприємств і організацій з різними формами власності приводить до виникнення нових власників тимчасово вільних коштів. Це сприяє формуванню ринку кредитних ресурсів, що органічно входить до системи грошових відносин.

Оскільки визначальною складовою залучених ресурсів комерційних банків є депозити, то для кожного банку необхідна розробка заходів щодо регулювання та оптимізації його відносин з клієнтами з приводу залучення коштів на депозитні рахунки. Ефективне управління процесом залучення цих зобов'язань потребує формування та реалізації депозитної політики.

Дослідженню теоретичних та методологічних засад розробки та виконання депозитної політики комерційних банків присвячено низку публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, серед українських дослідників можна виокремити наукові дослідження Т. Андрушківа, О.М. Бартош, О.В. Васюренка, Н.І. Версаль, А.П. Вожжова, В.Є. Волохатої, Н.П. Дребот, О.А. Дмитрієвої, І.М. Мельникової, В. Кириленка, Н.О. Кожель, С.А. Кучеренко, Н. Сушко. Серед російських вчених слід відмітити праці Р.Є. Курилова, О.І. Лаврушина, О.М. Маркової, А.М. Тавасієва, А.В. Тютюнника. Незважаючи на наявність значної кількості наукових розробок, на сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «депозитна політика», особливостей її формування та механізму реалізації.

Депозитна політика є невід'ємною складовою механізму банківського менеджменту, оскільки саме вона визначає та регулює процес акумуляції вкладів та подальше їх спрямування в активні операції. Депозитна політика є складним економічним поняттям, тож в науковій літературі не існує єдиного підходу до розуміння її

сутності.

Т. Андрушків пропонує розглядати депозитну політику як стратегію і тактику щодо залучення коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективніших їх комбінацій.

М.В. Олексенко трактує депозитну політику як комплекс заходів з формування депозитного портфеля, а також багатоманітні форми та методи щодо реалізації на ринку депозитних вкладів.

В.Є. Волохата під депозитною політикою банку пропонує розуміти систему управлінських рішень, програму дій або документ, що містить напрями діяльності банку в галузі проведення депозитних операцій.

Н.В. Тертична трактує депозитну політику як комплекс заходів з формування депозитного портфеля, а також різноманітні форми та методи щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг з метою забезпечення необхідних обсягів депозитних ресурсів.

На думку інших дослідників депозитна політика – це комплекс заходів банку з формування портфеля депозитних послуг, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення його конкурентних позицій на даному сегменті ринку та забезпечення стійкості і надійності ресурсної бази.

Значна кількість науковців пропонує розглядати депозитну політику комерційного банку як в широкому, так і вузькому значенні. Зокрема, С.А. Шульков вважає, що діалектичний підхід до дослідження теоретичних і прикладних аспектів депозитної політики, її суб'єктивності та об'єктивності диктує необхідність розгляду їх в комплексі, а саме – як єдності протилежностей.

Тому депозитну політику комерційного банку доцільно розглядати як складне явище:

- по-перше, у теоретичному і практичному аспектах;
- по-друге, на рівні макро- і мікроекономіки;
- по-третє, в широкому і вузькому значеннях слова.

У широкому розумінні депозитна політика визначається як стратегія і тактика банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів з метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом.

Депозитну політику у вузькому розумінні переважно характеризують як стратегію і тактику банку в організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності.

Таким чином, відповідно до першого підходу, депозитна політика являє собою систему управлінських рішень щодо регулювання депозитного процесу в банку в цілому, а згідно з другим – набір дій щодо залучення депозитних ресурсів та їх достатності для здійснення активних операцій.

З цих позицій пропонується розглядати і роль депозитної політики на макро- та мікрорівнях. На макроекономічному рівні депозитна політика має важливе значення для формування позичкового фонду. На мікроекономічному рівні, тобто на рівні конкретного комерційного банку, роль депозитної політики виявляється у забезпеченні стабільності та стійкості банку, його рентабельності, ліквідності і надійності, а також адекватності його діяльності потребам клієнтів. Оскільки депозитна політика банку є елементом банківської політики, слід відмітити, що мета депозитної політики нерозривно пов'язана із загальними стратегічними цілями банку і узгоджується з ними.

В сучасних умовах, головною метою депозитної політики є залучення якомога більшого обсягу грошових коштів за найменшою ціною. Досягнення цієї мети фактично означатиме створення необхідних передумов і для досягнення основної мети діяльності будь-якого комерційного банку – одержання максимального прибутку.

Кожен комерційний банк розробляє власну депозитну політику, виходячи зі стратегії та цілей власного розвитку. При цьому важливим є забезпечення достатньої кількості депозитних ресурсів для здійснення активних операцій, передусім кредитних, розширення спектру послуг із залучення ресурсів та посилення роботи з клієнтською базою, підвищення рівня кваліфікації банківських працівників, а також культури та якості обслуговування.

У контексті викладеного вище можна визначити такі завдання депозитної політики банку:

1. Одержання банківського прибутку або створення умов для отримання прибутку в майбутньому.
2. Забезпечення диверсифікованості суб'єктів депозитних операцій та сполучення різних форм депозитів.
3. Забезпечення взаємозв'язку та взаємної погодженості між депозитними операціями та операціями з надання позичок за строками і сумами депозитів та кредитних вкладень.
4. Збільшення частки термінових депозитів, що найбільшою мірою забезпечують підтримку ліквідності балансу банку.
5. Проведення маркетингових досліджень ринку банківських послуг.
6. Проведення гнучкої процентної політики.
7. Постійний пошук шляхів та заходів зменшення процентних витрат за залученими ресурсами з метою підвищення прибутку.
8. Розвиток банківських послуг та підвищення якості й культури обслуговування клієнтів.

При розробці депозитної політики слід враховувати як особливості впливу факторів макrorівня, тобто зовнішнього середовища, в якому функціонує банк, та суб'єктів, з якими він взаємодіє, так і факторів мікрорівня, які характеризують внутрішнє середовище банку та стратегію його розвитку.

Розробка депозитної політики комерційного банку базується на таких принципах:

- адекватності депозитної політики попиту на фінансові ресурси;
- відповідності депозитної політики діяльності з формування ресурсів;
- оптимальності та ефективності депозитної політики;
- орієнтованості на клієнта і активний маркетинг;
- технологічності ресурсних операцій;
- гнучкості депозитної політики;

- документарності депозитних операцій;
- диференційованості депозитної політики.

У процесі розробки депозитної політики необхідно враховувати економічні, соціальні та політичні цілі як складові частини управління банківською системою, орієнтовані на досягнення високого рівня розвитку економіки, а також рівень розвитку конкретного банку.

Банківській установі важливо удосконалювати управління депозитними операціями тому що це дає можливість регулювати, управляти, раціонально організовувати взаємини між банком і його клієнтами щодо прямого і зворотного руху коштів.

Отже, при розробці депозитної політики комерційного банку необхідно враховувати стратегію і тактику щодо організації процесу залучення коштів, а також комплекс конкретних завдань, необхідних для належного його виконання. Кожен комерційний банк розробляє депозитну політику відповідно до стратегії і напрямів власної діяльності. При цьому необхідно враховувати мету та джерела залучення грошових коштів, період, на який планується залучення ресурсів, їх вартість, а також результат, який очікується досягти від поповнення депозитних вкладів.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000р. №2121-III. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
2. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20.05.1999р. №679-XIV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14> (зі змінами і доповненнями)
3. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 03.12.2003 N 516. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z1256-03>
4. Банківські операції. Практикум: Навч.-метод. посібник [Текст] / О.П. Павлишин, В.І.Ричаківська. – К.: Алєрта, 2005. – 158 с.
5. Банківські операції: Навч. посібник [Текст] / Р.Р. Коцовська, О.П.Павлишин, Л.М.Хміль. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 390 с.

Рижак Максим, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Рошило В.І.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Шляхи підвищення ефективності міжбюджетних відносин в Україні

У статті досліджено концептуальні основи формування міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації. Проведений моніторинг впливу міжбюджетних трансфертів на показники фінансової стійкості місцевих бюджетів Чернівецької області, окреслив проблемні аспекти фінансового механізму організації міжбюджетних відносин в сучасних умовах. Обґрунтовано шляхи реформування системи бюджетного вирівнювання в Україні.

Формування дієвої моделі міжбюджетних відносин є запорукою, з одного боку, фінансової самодостатності та сталого розвитку територіальних громад з урахуванням їх особливостей та потенціалу, а з іншого – запорукою того, що кошти державного та місцевих бюджетів витратяться ефективно та результативно. Запровадження нових підходів у взаємовідносинах державного бюджету з місцевими бюджетами виокремило новий етап розвитку бюджетного забезпечення адміністративно-територіальних одиниць. Система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів за принципом горизонтального вирівнювання показала прогресивні результати, і місцеві органи влади стали більш зацікавлені в нарощуванні власної доходної бази, залученні додаткових надходжень і розширенні наявної бази оподаткування [1, с. 23].

Механізм реалізації нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин виявив ряд проблем системи фінансового вирівнювання, зокрема: - делегування державою додаткового обсягу бюджетних повноважень на рівень місцевих бюджетів без відповідного належного фінансування та джерел отримання доходів для такого фінансування. Обсяги освітньої та медичної субвенцій не забезпечили потребу в коштах на визначені цілі через відсутність актуальних відповідних нормативів бюджетної забезпеченості публічних послуг в сфері делегованих повноважень [1, с. 24]; - невизначеність умов спільного фінансового забезпечення медичних і освітніх закладів за рахунок міжбюджетних трансфертів і коштів бюджетів місцевого самоврядування; невизначеність черговості фінансового забезпечення видатків, на які спрямовуються освітня і медична субвенції, при плануванні бюджету та затвердженні кошторисів відповідних бюджетних установ; - скорочення джерел бюджетів розвитку місцевого самоврядування;

Комплексному дослідженню системи міжбюджетних відносин присвячено наукові праці таких вчених: В. Суторміної, В. Федосова, С. Огородника, С. Юрія, Й. Бєсєида, С. Буковинського, О. Васи́лика, Д. Полозенка, О. Романенка, В. Родіонової та інших. Вагомий внесок у розкриття проблематики міжбюджетних взаємовідносин зробили такі провідні вчені-економісти: В. Андрущенко, І. Волохова, В. Дем'янишин, В. Дорош, А. Єпіфанов, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, Ю. Остріщенко, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Пилипів, С. Слухай, Л. Тарангул, І. Чугунок та інші.

Запровадження нової моделі міжбюджетних відносин, що базується на горизонтальному вирівнюванні податкоспроможності місцевих бюджетів залежно від рівня надходжень на одного жителя, призвела до зміни структури видатків місцевих бюджетів в частині збільшення частки делегованих повноважень та обумовила потребу в додаткових трансфертних коштах з Державного бюджету України.

До місцевих бюджетів Чернівецької області впродовж 2016 року з Державного бюджету України надійшло державних трансфертів у сумі 5 097,0 млн. грн., що становить 99,9 % до річного плану та на 642,2 млн. грн. більше, ніж надходження 2015 року (14,4 %), в тому числі дотацій – 402,4 млн. грн., субвенцій – 4 694,6 млн. грн.

В загальній сумі отриманих субвенцій:

- 4 563,6 млн. грн. - субвенції соціального характеру (97,2 % від загального обсягу субвенцій);
- 131,0 млн. грн. - субвенції капітального (інвестиційного) призначення (2,8 %).

Доля офіційних трансфертів в структурі доходів бюджету Чернівецької області складає 67,7 %, що на 7,4 %

менше порівняно з 2015 роком та на 6,2 % менше ніж за 2014 рік.

З державного бюджету надійшло субвенцій до місцевих бюджетів Чернівецької області в сумі 326304,4 тис. грн., що становить 100 відсотків до річних призначень (326304,4 тис. грн.), по спеціальному фонду – 443,4 тис. грн., або 98,8 відсотків до річних призначень (-5,4 тис. грн.).

Як свідчать дані рисунку 1 за 2016 рік обсяг одержаних субвенцій, які спрямовуються на реалізацію державних програм соціального захисту населення склав 4 563,6 млн. грн. і в результаті появи освітньої та медичної субвенцій зріс порівняно з 2014 роком в 3,4 рази, а у порівнянні з 2015 роком на 14,6%.

(млн. грн.)

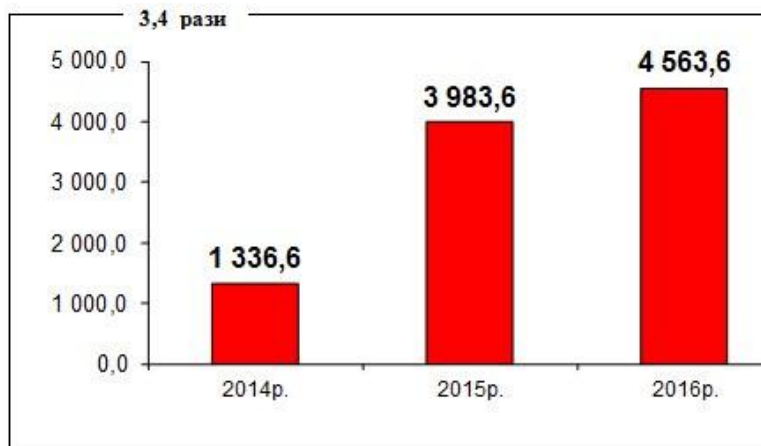


Рис. 1. Обсяг одержаних соціальних субвенцій за 2014-2016 роки

З державного бюджету надійшло субвенцій в сумі 326304,4 тис. грн., що становить 100 відсотків до річних призначень (326304,4 тис. грн.), по спеціальному фонду – 443,4 тис. грн., або 98,8 відсотків до річних призначень (-5,4 тис. грн.).

В 2016 році задіяні чотири субвенції по головних галузях бюджету, які надійшли відповідно до річного плану:

- освітня субвенція надійшла в сумі 1 188,6 млн. грн., освоєно 1 175,6 млн. грн., невикористані кошти в сумі 79,2 млн. грн. залишились на рахунках місцевих бюджетів. Частка субвенції в загальному обсязі трансфертів склала 8%, що на 6,8% менше порівняно з 2015 роком. У 2014 році зазначеного трансферту до бюджету області не надходило. Порівняно з 2015 роком обсяг надходжень зменшився на 4382,6 тис. грн., або 0,4%.

- медична субвенція надійшла до бюджету області в сумі 983,8 млн. грн., освоєно з використанням залишків коштів минулого року 1 018,1 млн. грн., на кінець року на рахунках залишилось 16,5 млн. грн. коштів субвенції. Частка субвенції в загальному обсязі трансфертів склала 19,3%, що на 4% менше порівняно з 2015 роком. У 2014 році зазначеного трансферту до бюджету не надходило. Порівняно з 2015 роком обсяг надходжень зменшився на 49867 тис. грн., або 4,8%.

- субвенції на придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги отримано в обсязі 2,8 млн. грн.. Динаміка абсолютних надходжень субвенції засвідчила зменшення бюджетних асигнувань на 73,5 тис. грн., або 2,5% менше порівняно з 2014 роком та на 354,3 тис. грн., або 14,3% порівняно з 2015 роком. Питова вага субвенції в загальному обсязі офіційних трансфертів склала в 2016 році – 0,1%.

- субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот надійшло в сумі 887454,9 тис. грн., або 100% та свідчить про збільшення бюджетних асигнувань на 816475,1 тис. грн., або 12,5 рази порівняно з 2014 роком та на 592605 тис. грн., або в 3 рази порівняно з 2015 роком. Доля субвенції в структурі бюджету області складає в 2016 році 17,4% , що на 14,1% та 10,8% більше порівняно з 2014 -2015 роком.

- субвенція на будівництво (придбання) житла для сімей загиблих військовослужбовців, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції, а також для інвалідів I – II групи з числа військовослужбовців, які брали участь у зазначеній операції, та потребують поліпшення житлових умов надійшла до області відповідно до плану в сумі 11,2 млн. грн. Надано 11,1 млн. грн. грошових компенсацій по заявах, щодо яких прийнято позитивне рішення, до державного бюджету повернено 0,1 млн. грн.

- субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу надійшла в обсязі 52314,9 тис. грн. Обсяг надходжень збільшився порівняно з 2014 роком на 36363,1 тис. грн., або в 3,3 рази, або на 14454 тис. грн., або на 38,2% порівняно з 2015 роком. Частка субвенції є незначною і складає 1% у 2016 році.

Таким чином, проведений моніторинг механізму фінансового вирівнювання податкоспроможності територій виявив деякі проблемні аспекти реалізації реформи міжбюджетних відносин. З метою підвищення рівня фінансової автономії місцевих органів влади в контексті здійсненні ними власних та делегованих повноважень, оптимізації механізму фінансового вирівнювання доходної бази місцевих громад пропонуємо вирішення окремих проблемних питань бюджетоутворення в частині:

- внесення змін до Бюджетного кодексу України в частині розрахунку базової дотації, доповнивши частину 3 ст. 99 наступним підпунктом: «Для гірських населених пунктів (бюджетів), якщо значення індексу менше 0,9 - надається базова дотація відповідному бюджету в обсязі 100 відсотків суми, необхідної для досягнення

значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету 1.»;

- здійснювати розподіл стабілізаційної дотації при затвердженні Державного бюджету на відповідний рік (як у попередні роки – додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів), що дало б можливість реально оцінювати наявні резерви і більш ефективно їх використовувати.

Список використаних джерел:

1. Місцеве самоврядування в Україні 2016 / Вернигор Ю.Ю., Гарник О.В., Миколук Н.М. [та ін.] ; за ред. Пітцика М.В. К.: Асоціація міст України, 2016. – 68 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/stan2016web.pdf>

2. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку . – Одеса: Атлант, 2010. – 234 с.

Оксана Сандулович, 3 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Ватаманюк О.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Стан іпотечного кредитування банківськими установами в Україні

Одним із чинників, які стримують успішний розвиток економіки України є обмеженість інвестиційних ресурсів фінансово-кредитної системи. Відчутно поліпшити ситуацію, добитися якісних зрушень в цій сфері можна завдяки впровадженню механізмів іпотеки та іпотечного кредитування. Тема розвитку ринку іпотечного кредитування та здешевлення кредитних ресурсів для населення є актуальною вже тривалий час. Здебільшого це питання порушується у зв'язку з необхідністю поглиблення державної підтримки молоді та молодих сімей при будівництві житла. В цій статті досліджено стан іпотечного кредитування банківськими установами в Україні та перспективи його подальшого розвитку.

Для банківської системи України розвиток іпотечного кредитування є одним з найкращих напрямів еволюції та зростання. При ефективному впровадженні іпотечного кредитування здатні вирішитись безліч проблем в багатьох галузях національної економіки. Але по факту, сьогодні іпотечний ринок в Україні знаходиться у стагнаційному стані та потребує активної підтримки від держави, зокрема – діючих заходів державного регулювання для створення позитивної тенденції його відновлення.

Насправді, попит на іпотечні кредити існує, і він є на досить високому рівні. Але вся проблема в тому, що він майже не задовольняється через жорсткі умови кредитування і низьку платоспроможність населення.

Саме ці фактори і зумовлюють актуальність детального дослідження сучасного стану та проблем розвитку вітчизняного ринку іпотечного кредитування.

Серед вчених, які досліджували дану тему варто виділити: Б.Батлера, Л.Гітмана, Ф.Мишкіна, Р.Міллера, Р.Страйка, Ф.Фабозі, Дж.Фрідмана, В.Д.Базилевича, Є.О.Бублика, Т.А. Васильєва, Ю.Б. Ганусика, І.П.Косарева, Л.В. Кузнецову, В.Д. Лагутіна, А.М. Мороз, С.В. Науменка, Л.О. Примостка, В.І. Семчика, Г.О. Сукрушеву та ін.

Метою статті є дослідження сучасного стану, проблем, чинників та перспектив розвитку іпотечного кредитування в Україні, здійсненого банками.

Одним із основних завдань банків щодо поповнення довгострокових пасивів у нинішній ринковій економіці є перетворення заощаджень населення в інвестиції. Іпотека дає змогу мобілізувати значну частину заощаджень населення та коштів інвесторів і спрямовувати їх насамперед у галузі господарства, які пов'язані з житловим будівництвом. Іпотечне кредитування є тим механізмом, який забезпечує взаємозв'язок між грошовими ресурсами населення, банками і підприємствами будівельного сектору, спрямовуючи їх у реальний сектор економіки.

Для характеристики форм іпотеки залежно від джерела фінансування ввели поняття іпотечного депозиту. Депозитна іпотека – процес, коли банк надає кредит за рахунок коштів вкладників. Іпотечний депозит – це кошти, щокладаються в кредитну установу з метою накопичення певної суми, необхідної для отримання іпотечного кредиту [5]. Даний вид депозиту поширений за кордоном і є одним із способів сприяння доступності іпотечного кредиту для громадян. Якщо видача кредиту здійснюється за рахунок недепозитних джерел, то кредит надається банком за рахунок коштів, залучених у вторинних кредиторів.

Як свідчить практика, іпотечний кредит є ефективним засобом трансформації капіталу, прив'язаного до нерухомості, в операційний. При цьому заставлена нерухомість залишається в користуванні заставодавця і продовжує виконувати свої безпосередні функції, надаючи можливість водночас одержувати значні фінансові ресурси, залучення яких в інший спосіб неможливе. Особливістю іпотечного кредиту є масштабність, строковість, фіксованість процентної ставки в умовах стабільного фінансового ринку, цільова спрямованість. Все це вирізняє даний тип кредиту серед інших та визначає переваги його використання як для позичальника, так і для кредитора [1].

Економічними передумовами запровадження та інтенсивного розвитку іпотечного кредитування стали:

- фінансово-економічна стабільність у державі;
- незмінність вартості вітчизняної валюти, помірний рівень інфляції;
- доступність позикових коштів (відсоткових ставок);
- зростання ВВП у державі;
- високий рівень життя населення, збільшення кількості заощаджень фізичних осіб [3, с. 85-89].

З вище написаних передумов, можна зробити очевидний висновок – Україна станом на сьогоднішній день далека від створення комфортних та необхідних умов для здійснення ефективного іпотечного кредитування. В даній ситуації процес становлення і розвитку іпотечних відносин не може проходити безбар'єрно.

Кредитна активність банків України в 2016 році залишалась невисокою, що обумовлено зниженням платоспроможності потенційних позичальників, високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку та високою вартістю кредитних ресурсів. Базовим чинником коливання обсягу іпотечних кредитів в досліджуваному періоді виступала динаміка курсу національної валюти, виведення частини банків з ринку, поряд із відтоком клієнтських коштів та загальним скороченням кредитування [4].

Обсяги іпотечного кредитування в ВВП країн-членів ЄС становлять 35 %, України – 6,1 %. При цьому частка цього показника 5-10 % свідчить про фрагментарний іпотечний ринок, понад 20 % – передовий.

Це пояснюється тим, що в країнах-членах ЄС іпотечні кредити видаються строком на 15-30 років під 4-10 % річних. В деяких країнах вартість житлових кредитів для позичальника є настільки низькою (3,5-3,75 %), що з рівнем інфляції 3-3,5 % фактично вони є безкоштовними.

В Україні вартість й терміновість «іпотечних кредитів навряд є прийнятними для всіх верств населення. Наприклад, переплата за іпотечним кредитом в ПАТ КБ «Приватбанк» в національній валюті, з першим внеском – 30 %, терміном кредитування – 20 років буде становити 270,4 %» [8].

Так, мінімальні аванси від вартості об'єкта кредитування упродовж 01.01.2014–01.01.2017 залишались на рівні 30 %, максимальний строк кредитування – 20 років. При цьому, зменшення першого внеску можливе лише за умови надання додаткової застави. Середньозважена ставка за іпотечними кредитами в національній валюті станом на 01.01.2017 р. становила 12,4 %, в іноземній валюті – 8,5 % (табл. 1).

Загрозливим є рівень доларизації іпотечних кредитів вітчизняних банків, який упродовж досліджуваного періоду становив близько 45 %.

Таблиця 1

Основні показники ринку іпотечного кредитування в Україні упродовж 01.01.2014–01.01.2017*

Показник	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
ВВП, млрд. грн.	1454,93	1566,73	1979,46	2383,18
Чисті активи банків, млрд. грн.	1278,10	1316,85	1254,39	1212,81
Кредитний портфель банків, млрд. грн.	911,40	1006,36	965,09	996,21
Іпотечні кредити банків, млрд. грн. :				
- в гривні	110,71	122,00	101,84	145,68
- в доларах США	60,10	65,56	45,15	69,41
- в інших валютах	42,97	50,79	53,40	67,23
- в інших валютах	7,64	5,65	3,29	9,04
Офіційний валютний курс, грн./ дол.	7,99	15,77	24,00	27,19
Середня відсоткова ставка за іпотечними кредитами в нац. валюті, %	18,5	16,9	11,8	12,4
Середня відсоткова ставка за іпотечними кредитами в ін. валюті, %	12,9	10,2	11,0	8,5

*Джерело: складено за даними [4].

За останні роки іпотечні кредити надавали такі банки, як: АТ «Ощадбанк» – 13 % ринку, АТ «Укресімбанк» – 10 %, АКБ «Аркада» – 6 %, АКБ «Правексбанк» – 5 %, ПАТ КБ «Приватбанк» – 4 %, АКБ «Укрсоцбанк» – 3 %, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» – 3 % та ін.

АТ «Ощадбанк» займає найбільшу частку ринку іпотечного кредитування. У структурі активів АТ «Ощадбанк» кредитний портфель становить найбільшу питому вагу (близько 60 %) і забезпечує отримання більшої половини доходів. Станом на 01.01.2017 р. Іпотечні кредити становлять 25,6 % кредитів, наданих фізичним особам (рис. 1). Висока частка іпотечних кредитів серед кредитів фізичним особам пояснюється роботою банку з державними програмами кредитування, такими як: молодіжне кредитування «Доступне житло».

Опитування НБУ показали, що у 2016 р. Стандарти іпотечного кредитування значно пом'якшилися (-21 %), схвалено більше заявок на іпотечні кредити (22 %).

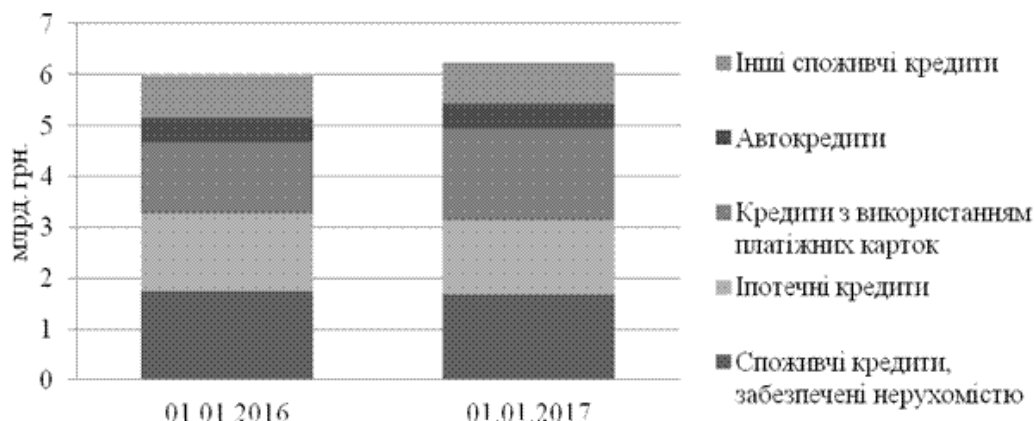


Рис. 1. Структура кредитів, надана фізичним особам АТ «Ощадбанк» упродовж 1.01.2016-1.01.2017*

*Джерело: [6].

Отже, незважаючи на фінансову привабливість і соціальне значення іпотечного ринку, банки намагаються не надавати іпотечних позик економічним суб'єктам, коли економіку країни охоплює макроекономічна нестабільність через інфляційні процеси і наявні значні ризики, притаманні банківському сектору [2]. Це пояснюється тим, що банки надають перевагу менш ризиковим видам економічної діяльності та короткостроковим позикам. Тому, аналізуючи тенденції іпотечного кредитування в банківській системі в сучасних умовах, можна сказати, що обсяги іпотечного кредитування в умовах світової фінансової кризи суттєво скоротилися, але при порівнянні показників 2016 та 2017 року – значно зросли саме в Україні.

Вважаємо, що в перспективі іпотечне кредитування має стати одним із найважливіших засобів забезпечення зобов'язань, пов'язаних із довгостроковими інвестиціями, водночас існує низка проблем, які перешкоджають цьому. Основними проблемами іпотечного кредитування в Україні є:

- відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування;
- недосконалість нормативно-правової бази;
- недовіра фізичних осіб до вітчизняної банківської системи;
- відсутність спеціалізованих іпотечних банків;
- наявність широкого кола обмежень для потенційних позичальників;
- жорсткі умови кредитування та високі відсоткові ставки.

На нашу думку, на покращення ринку іпотечного кредитування в Україні значною мірою впливає політична та економічна ситуація в цілому. Покращення стану іпотечного кредитування прямо пропорційно призведе до покращення економічного стану України, адже іпотечний ринок тісно пов'язаний з фінансовим, валютним та інвестиційним ринками країни. Тому банкам та державним структурам варто пом'якшити умови надання іпотечного кредиту та провести вдалу маркетингову політику, цільовою аудиторією якої повинні в першу чергу стати власники підприємств та молоді сім'ї.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт іпотечного кредитування для фізичних осіб в банківських установах за 2007–2014 рр. [Електронний ресурс] // Аналітика. Державна іпотечна установа. – Режим доступу: <http://ipoteka.gov.ua/analitika>.
2. Вовчак О. Д. Іпотечне кредитування як перспективний напрям розвитку банківських інвестицій в Україні / Ольга Дмитрівна Вовчак, Тетяна Ярославівна Андрейків // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 230–238.
3. Ганусик Ю. Б. Інфляційний вплив на іпотечний ринок України / Ю. Б. Ганусик // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17). – С. 85–89.
4. Жежерун Ю. В. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні // Ю. В. Жежерун // «Економіка и менеджмент – 2017». Секція 12. Механізм функціонування фінансового ринку и его трансформация в современных условиях. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/12_zhezerun.htm
5. Захаркін О. О. Стан та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні [Текст] / О. О. Захаркін, Н. Ю. Павленко // Механізм регулювання економіки. – 2007. – №2. – С. 240–245.
6. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oschadbank.ua
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
8. Офіційний сайт Фінансового порталу «Мінфін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/banks/credits/mortgage/?sum=500000&currency=uah&time=20&initial=30&repayment=any&banks=all&filter=credit>

Юлія Синьковська, 2 курс, д.с.ф.спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Наук. кер. – Ватаманюк О.С.
Чернівецький торговельно-економічний інститут, м.Чернівці

Проблеми іпотечного кредитування в Україні

У даній статті проаналізовано зарубіжний досвід функціонування іпотечного ринку, розглянуто проблеми іпотечного кредитування в Україні та визначені шляхи їх розв'язання.

В сучасних умовах глобалізації все більшої популярності набуває іпотечне кредитування. Передумовою розвитку іпотечного ринку стало формування ринків землі та нерухомості, становлення фінансових ринків, функціонування сучасних систем інвестування та недержавних систем пенсійного забезпечення.

Іпотека є складним, але досить ефективним і надійним способом забезпечення банківських кредитів. оскільки іпотечний ринок почав займати одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки, іпотека повинна стати одним із визначальних факторів підвищення якості життя громадян, що розширить їхнє право та можливості підприємницького самовизначення, дасть змогу вирішити багато проблем.

На сьогодні середня ставка за іпотечними кредитами в Україні – більше 20 % річних, при цьому перший внесок буде коливатися від 30 до 50% від вартості квартири. Наприклад, державний "Ощадбанк" пропонує своїм клієнтам іпотеку під 23% річних з терміном погашення до 15 років. Наприклад, якщо на 10 років взяти в іпотеку квартиру вартістю 500 тисяч гривень, приблизно 200 тисяч доведеться віддати відразу, ще 300 тисяч виплачувати щомісяця по 6400 гривень [1]. Українські банки не можуть кредитувати під невеликий відсоток через великі ризики. Зокрема, одним із ризиків є рівень інфляції, адже банки не можуть надавати іпотечні кредити під низькі відсотки собі ж у збиток. Також існує можливість зміни платоспроможності позичальника через втрату працездатності або втрату роботи, але з часом позичальник може відновити платоспроможність, і він продовжить погашати основний борг та відсотки за кредитом. Банки страхують себе і від зміни зовнішньо-економічного середовища, тобто зменшення рівня доходу, напрямів та перспектив бізнесу.

Серед основних проблем іпотечного кредитування в Україні слід виділити:

- відсутність в державі доступної громадської системи реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно і на землю;
- малоефективну, непередбачувану, довготривалу і витратну для кредитора процедуру звернення стягнення на предмет іпотеки за рішенням суду чи виконавчого напису нотаріуса;
- відсутність законодавчого положення щодо функціонування вторинного іпотечного ринку іпотечних цінних паперів.
- нерозвиненість інфраструктури ринку житла і житлового будівництва;
- недосконалість правової бази;
- низька ефективність ринку житлового будівництва;
- відсутність дієвого механізму кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення.

У зарубіжних країнах із високим рівнем розвитку економіки є багатий практичний досвід здійснення

іпотечного кредитування, у тому числі щодо зниження ризиків іпотечного кредитування. Цей досвід у якійсь мірі може бути використаний в українській економіці, але економічна та політична нестабільність в країні, відсутність належної законодавчої бази, слабкість вітчизняного страхового бізнесу не дозволяють використати методи управління ризиками.

На сьогодні існує дві основні моделі іпотеки: німецька (франко- скандинавська) та американська. Головна відмінність між цими моделями полягає у тому, які саме джерела використовуються для фінансування іпотечних кредитів [4].

У німецькій моделі основним джерелом формування кредитних ресурсів для іпотечних кредитів є система ощадних вкладень і лише близько 20% необхідних коштів залучається на фондовому ринку. Головна особливість цієї моделі повна прозорість [3].

Що стосується американської моделі то отримати іпотечний кредит у США можна й без початкового внеску, і без довідки про прибутки. Справа в тому, що крім банків, які перед видачею кредиту вимагають від позичальника повний пакет документів, існують іпотечні агентства, готові кредитувати практично всіх під більш високий відсоток. Так, згідно з американською моделлю, переважаючим джерелом є фондовий ринок, на якому шляхом випуску іпотечних облігацій мобілізуються необхідні кредитні ресурси. Ця модель опирається на вторинний ринок застав. Найбільшого розвитку вона набула в США та Канаді. Наприкінці XX століття почала впроваджуватися в окремих країнах Європи, зокрема у Франції, використовується в Чилі та деяких інших країнах [2].

Досвід зарубіжних країн може стати гарним прикладом і для нашої держави, яка стоїть на шляху розвитку іпотечного кредитування.

Зокрема, у розвинених країнах, де ризики для банків менше, а рівень інфляції може коливатися в межах одного відсотка на рік, іпотеку можна одержати під 3-5% річних. Так, в США можна отримати кредит на житло з фіксованою ставкою 3,72% річних на 30 років. Наприклад, з клієнта, який взяв кредит на 200 тисяч доларів, банк через 15 років отримає 252 тисячі доларів.

Аналізуючи світовий досвід іпотечного кредитування, можна дійти висновку, що в Україні можливе застосування тих моделей та механізмів іпотечного кредитування, що поєднують у собі елементи класичної іпотеки, німецької системи заощаджень, позиково-заощаджувальних кас і радянських житлово-будівельних кооперативів. А також треба зауважити, що важливими умовами реалізації класичних механізмів надання іпотечного кредиту є стабільність економіки, надійність та ефективність фінансово-кредитної системи, наявність розвиненого ринку цінних паперів, висока платоспроможність населення і найголовніше – активна участь держави як гаранта стабільності всієї системи відносин під час іпотечних операцій.

Іпотечний ринок в Україні має багато недоліків. Безумовно, центральна проблема розвитку іпотечного кредиту в Україні - нестача вільних фінансових ресурсів і пошук інвесторів. Одним із основних завдань банків щодо поповнення «довгих» пасивів у нинішній ринковій економіці є перетворення заощаджень населення в інвестиції.

Вирішити деякі проблеми іпотечного кредитування, а саме вдосконалити механізм залучення банками довгих ресурсів у гривні, можна за допомогою активного застосування ринку іпотечних облігацій, тобто цінних паперів, випуск яких забезпечено портфелем іпотечного кредиту. Необхідним є введення та вдосконалення інструментів рефінансування з боку НБУ з метою активного насичення національного іпотечного ринку ліквідними ресурсами. Розвитку іпотечного кредитування сприятиме також формування ринку землі та приміської нерухомості.

Шляхи вирішення проблем іпотечного кредитування полягають у наступному:

- 1) удосконалення законодавчої бази, створення системи гарантій і прозорих умов діяльності учасників іпотечного ринку;
- 2) розвиток системи страхування іпотечних кредитів, розвиток фондового ринку;
- 3) створення сприятливіших умов для доступу до капіталу широкого кола покупців нерухомості;
- 4) налагодження співпраці з ріелторськими компаніями;
- 5) зменшення відсоткових ставок;
- 6) вдосконалення інфраструктури іпотечного ринку, у тому числі розгортання дворівневої системи іпотечного кредитування.

Зараз інститути іпотеки знаходяться на етапі становлення, розвитку та застосування на практиці. Цей етап характеризується недоліками, прогалинами, неузгодженістю як у теорії, так і у практиці, що потребує всебічної уваги, наукового вивчення та вдосконалення законодавства. Іпотека в Україні відродиться тільки за умови зниження ризиків, відновлення програми в одному банку на ринок в загальному вплине незначно.

Отже, перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні суттєво залежать від законодавчого забезпечення та економічного зростання. Слід зазначити, що стабільність цін і обмінного курсу національної валюти, удосконалення фінансово-кредитної системи й розвитку ринку нерухомості, у тому числі й ринку землі суттєво впливає на стан іпотечного ринку. Відпрацьований механізм застави нерухомості й емісія на її основі іпотечних цінних паперів дозволять мобілізувати заощадження населення й спрямовувати їх на розвиток перспективних галузей економіки.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Ощадбанку – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/kredit-p-d-poteku/>.
2. Денисенко М. П. Іпотечне кредитування : навчальний посібник / Денисенко М. П., Любунь О. С., Кіреев О. І., – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 392 с.
3. Лагутін В. Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування / В. Д. Лагутін // Фінанси України. – 2004. – № 1. – с. 13–16.
4. Козоріз М. А. Зарубіжний досвід іпотечного кредитування банками фізичних осіб / М. А. Козоріз // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 2 (5). – с. 110–115.

Тенденції розвитку фондового ринку в Україні

У даній роботі розглянуто сучасний стан фондового ринку України, визначено основні проблеми та перспективи розвитку ринку цінних паперів. Також досліджено основні показники протягом 2014-2016 років.

У сучасному економічному механізмі фондовий ринок відіграє величезну роль та забезпечує інтенсивний перерозподіл фінансових ресурсів, що дозволяє здійснити проведення реальної структурної перебудови для досягнення економічного росту. Це є важливим для нашої держави.

Фондовий ринок – складна функціональна система соціально-економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання стосовно руху тієї частки суспільного капіталу, що втілена у формі інвестиційних (фондових) цінних паперів.

Як елемент економічної політики розвинутий фондовий ринок може полегшити розв'язання ключових завдань, які стоять перед сучасною державою: забезпечити стійке економічне зростання й стабільність за допомогою залучення інвестиційних ресурсів у реальний сектор економіки, сприяти трансформації заощаджень населення та підприємств в інвестиції, тим самим створюючи умови для інтеграції вітчизняного фондового ринку у світове фінансове середовище [1].

Протягом 2014-2016 років відбулися зміни в обсязі залучених інвестицій та випусків емісійних цінних паперів. Зокрема, показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом січня-грудня 2014 року становив 217,25 млрд. грн.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) у січні-грудні 2015 року становив 155,77 млрд. грн., що менше на 49,08 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2014 роком (204,85 млрд. грн.).

Протягом січня-грудня 2015 року НКЦПФР зареєстровано 158 випусків акцій на суму 128,55 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2014 року обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 15,80 млрд. грн. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2016 року, становив 232,41 млрд. грн.

Протягом січня-грудня 2016 року НКЦПФР зареєстровано 128 випусків акцій на суму 209,36 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 87,06 млрд. грн. [2].

За підсумками останніх трьох років найбільшими організаторами торгів цінними паперами в Україні були: ПАТ "Фондова біржа "Перспектива", ПАТ "Фондова біржа ПФТС", ПрАТ "Придніпровська фондова біржа", ПАТ "Фондова біржа ПФТС", ПАТ "Українська біржа".

Розвиток фондового ринку в Україні пов'язаний з великою кількістю проблем. Найбільшими з них визнаються низька ліквідність, погана технічна оснащеність і слабка поінформованість громадян про фондовий ринок. Серйозні інвестори не зацікавлені в такому ринку, тому основними гравцями вітчизняного ринку є спекулятивні фонди, націлені на швидке отримання прибутку, і українські фінансові компанії, що давно працюють на цьому ринку.

Пересічні громадяни практично не мають доступу на фондовий ринок. Вони, звичайно, можуть віднести гроші в інститути спільного інвестування: компанії з управління активами та пайові інвестиційні фонди, але мало хто знає про цю можливість, а після кризи інвестори серйозно побоюються вкладати свої гроші в інвестування, так як немає гарантій одержання прибутку. Така ситуація викликана відсутністю реклами такого інструменту вкладення капіталу і державної програми розвитку фондового ринку. Держава тільки вводить різні заборони у той час як у розвинених країнах воно стимулює і сприяє розвитку фондового ринку.

Однією з перешкод подальшого розвитку фондового ринку України є переважаючий вторинного ринку над первинним. Відомо, що близько 80% від загального обсягу торгів відбувається серед іноземних учасників, що свідчить про незадоволення потреб внутрішніх інвесторів. Така ситуація свідчить про значний вплив іноземних учасників на діяльність українського фондового ринку. Як результат, вітчизняні інвестори не мають достатніх грошових ресурсів, щоб протистояти іноземному капіталу, а тому змушені розвиватись в напрямку, що задається ззовні.

Через низьку ліквідність фондового ринку головну роль у ньому грають іноземні учасники, які шляхом швидкого введення і виведення капіталу можуть піднімати і опускати український ринок. У вітчизняних гравців немає достатніх коштів для ефективних маніпуляцій на ринку та протистояння іноземному капіталу.

Тобто, проблеми фондового ринку в Україні полягають, в основному, у відсутності стабільних політичних, надмірної залежності від тенденцій на фінансових ринках, відсутності достатньої законодавчої бази. Отже, фондовий ринок стає обмеженим, тобто змушений розвиватиметься у рамках, які встановлені державними податковими, фінансовими та організаційними обмеженнями.

Фондовий ринок України виник на етапі становлення незалежної української держави і отримав свій розвиток у міру зростання економіки країни та зміцнення її правової бази.

Проаналізувавши ситуацію на фондовому ринку України можна зробити наступні висновки: не дивлячись на недосконалість своєї структури, відставання правової бази, фондовий ринок України є невід'ємним інструментом перерозподілу фінансових потоків і базою для реформування економіки.

Нинішня ситуація на фондовому ринку характеризується тим, що зусилля державних структур та основних учасників ринку збігаються, і спрямовані на створення таких можливостей, які повинні дозволити фондовому ринку стати інструментом для залучення інвестицій, тобто зроблять реальним отримання доступу підприємствами різних секторів економіки до міжнародних фондових ринків і фінансових ресурсів.

Україні потрібен ліквідний, надійний, прозорий та ефективно працюючий фондовий ринок, який може забезпечити реалізацію національних інтересів України і буде сприяти зміцненню її економічного суверенітету.

Перспективним напрямком розвитку фондового ринку України є інтернет-трейдинг – це спосіб доступу до торгів на фондовій біржі з використанням Інтернету. Інтернет-трейдинг виник завдяки "Українській біржі" відносно недавно. Це викликано тим, що завдяки широкому проникненню Інтернету в життя кожної людини, доступ до торгів на біржі став цілком реальний для кожного. Поки далеко не все знайомі з можливостями інтернет-трейдинга, як способу вкладення й збільшення свого капіталу. Однак вже на даному етапі розвитку нашої країни саме ця послуга стала кращою альтернативою банківським вкладам, придбанню нерухомості для збереження й збільшення особистого капіталу. Це значить, що сьогодні кожен може купувати й продавати акції, заробляючи на цьому – а це є не що інше, як інтернет-трейдинг.

Інтернет-трейдинг має кілька сильних аргументів на свою користь: прийнятна вартість операцій з купівлі-продажу; висока ліквідність; прозорість угод і низькі спреди (різниця між кращими цінами покупки й продажу у той самий момент часу на будь-який актив (акції, ф'ючерси, опціони)).

Як правило, доступ до торгів надається онлайн-брокером. Онлайн-брокер надає своїм клієнтам програмне забезпечення для зв'язку з біржею для проведення торгів і здійснює технічну підтримку даної діяльності. У цьому ланцюжку взаємодій онлайн-брокер є невід'ємною ланкою, саме він надає доступ для здійснення торгів на торговельному майданчику, тобто на біржі.

Науково-технічна революція, розвиток фінансової системи загострюють конкурентну боротьбу, в результаті чого біржі здійснюють масштабні інвестиції в нові технології щоб підвищити свою конкурентоспроможність[3].

Ефективне функціонування фондового ринку можливо досягти за рахунок оновлення законодавчої бази, враховуючи минулі помилки та керуючись набутим досвідом. Реалізація таких орієнтирів сприятиме підвищенню потенціалу вітчизняного фондового ринку і перетворенню ринку на важливий елемент фінансової системи, а це в свою чергу підвищить його роль у забезпеченні економічного зростання України.

Особливістю проблем розвитку українського фондового ринку є його всеохоплюючий характер, тому відновлення залежить від безлічі факторів. За роки свого існування цей ринок в Україні ще не сформувався остаточно. Залучення іноземних інвестицій можна здійснити шляхом лібералізації валютного регулювання та шляхом приватизації. Але, у світі повноцінної функціонуючої системи немає, тому від українського фондового ринку в своєму розвитку вимагається націленості на світові стандарти та створення сприятливого інвестиційного клімату.

Список використаних джерел:

1. Кутузова М.М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища [Електронний ресурс] / М.М. Кутузова - Режим доступу: <http://www.lnu.edu.ua>.
2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://old.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
3. Савчин В.П. Фондовий ринок і перспективи його розвитку [Електронний ресурс] / В.П. Савчин - Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua>.

Денис Скоробогач, 6 курс спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф, Наук. кер. –Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Депозитна політика АТ «УкрСиббанку»

У науковій статті розкрито сутність депозитної політики АТ «УкрСиббанку». Проведено аналіз діяльності банку на депозитному ринку. Розроблено пропозиції щодо покращення депозитного портфелю банку.

Формування банківських ресурсів є основою організації прибуткової діяльності банку. Процес формування ресурсів банку, оптимізація їх структури та якісне управління ними має для банку велике значення, так як одним із найголовніших складових елементів діяльності банку, що суттєво впливає на формування прибутку, є його ресурсна база.

Метою наукової статті є дослідження діяльності банку на депозитному ринку України, виявлення підходу до формування та реалізації депозитної політики.

Багато науковців досліджували формування ресурсної бази банків. Варто відмітити праці, яких науковців як О.В. Васюренко, Є.Ф. Жуков, А.М. Мороз, О.І. Лаврушин, А.М. Герасимович та інші.

Зокрема, А.М. Мороз дає визначення терміну депозит як, кошти в національній та іноземній валюті, які передані їх власником або іншою особою за його дорученням, в готівковій чи безготівковій формах на рахунок власника для збереження на визначених умовах. [3, с.121].

А. М. Герасимович трактує визначення депозитних ресурсів, як зобов'язання банку за тимчасово залученими коштами фізичних та юридичних осіб або цінними паперами за відповідну плату [1, с. 213].

Отже, депозитна політика – це комплекс дій банку, направлених на ефективне залучення фінансових ресурсів, їх комбінування з метою забезпечення стійкості та ліквідності банківської установи на ринку.

Основним завданням аналізу депозитної політики є оцінка ефективності та раціональності депозитного портфелю, з точки зору забезпечення платоспроможності банку, його ліквідності та достатності ресурсів для здійснення активних операцій. Також, проведення аналізу необхідне для оптимізації депозитної політики, визначення слабких сторін, прогнозу майбутніх результатів депозитної діяльності і ресурсного потенціалу банку.

На практиці, формування депозитної політики визначається витраченими зусиллями банку для завоювання певного сегменту ринку та пропонування клієнтам цілого комплексу депозитних послуг, їх зручне обслуговування через сучасні інформаційні технології, що дозволило би утримати клієнтів та розширити як клієнтську базу, так і ресурсну. Іншим напрямком, реалізації депозитної політики є забезпечення

функціонування банку як ефективного суб'єкта ринкової економіки із конкурентоспроможним середовищем, що визначається в процесі максимізації прибутку, шляхом проведення кредитних та інвестиційних операцій, при цьому забезпечувати інтереси своїх клієнтів та виконувати нормативи Національного банку України, по цілому ряду показників.

Період 2014-2016 років характеризується стрімким процесом банкрутства та ліквідації цілого ряду комерційних банків. Так, протягом цього періоду часу ліцензія була відкликана в 84 банках, якщо станом на початок 2014 рік налічувалося 180 діючих банків, то станом на кінець 2016 року вже тільки 96, тобто скорочення становило 46%. Таке стрімке скорочення банківських установ викликане неготовністю даних установ до нових викликів, які появились на ринку, неефективне формування та недостатність ресурсної бази сформували умови в яких банківські установи не змогли виконувати взяті на себе зобов'язання перед клієнтами [4].

Так, 2015 рік став найважчим в історії банківської системи : збитки банківський установ України досягли рівня 66,6 млрд. грн, капітал зменшився на 44,31 млрд. грн, а рентабельність капіталу склала – 51,61% .

Станом на 1 січня 2017 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають близько 13%, банки іноземних банківських груп – 35%, державні – 52% [2].

Депозитний ринок України можна охарактеризувати в наступних цифрах, в 2016 році депозитний портфель банківської системи збільшився на 94 537 млн. грн. або 12,43 %, і склав 854 832 млн. грн. в порівнянні із 760 295 млн. грн. в 2015 році. Якщо порівняти депозитний портфель із показниками 2014 року, то за 2 роки приріст склав 136 626 млн. грн. або 19,02% В цілому це є позитивним явищем, однак необхідно звернути увагу на структуру грошових ресурсів клієнтів. Так, за даний період скоротилася частка фізичних осіб в об'ємі наявних коштів, якщо в 2014 році в структурі грошових ресурсів кошти фізичних осіб становили 422 733 млн. грн. або 58,16% від загального обсягу, то в 2016 це показник становив вже 431 514 млн. грн. або 50,48%, тобто частка грошових ресурсів фізичних осіб зменшалася майже на 8% . Про зростання частки та ролі коштів юридичних осіб також свідчить і загальна динаміка зміни об'єму коштів клієнтів, так за досліджуваний період кошти підприємств та організацій зросли на 127 8454 млн. грн. або 43,27%, тоді як кошти населення тільки на 8 781 млн. грн. або 2,08%.

Дану динаміку можна пояснити тим, що в період економічних потрясінь, попит на депозитні продукти значно знизився, і населення частково вилучило свої кошти із депозитних рахунків, так в 2015 році відтік коштів становив 22 891 млн. грн. або 5,72%. Натомість юридичні особи збільшили свою грошову базу за рахунок валютних операцій, які в гривневому еквіваленті зросли, внаслідок девальвації гривні.

АТ «УкрСиббанк» займає 6 місце серед всіх банків України за обсягом залучених коштів клієнтів, із показником 36 424 млн. грн. Якщо брати до уваги відсоткове співвідношення то в 2016 році частка АТ «УкрСиббанку» , склала 4,3% ринку депозитних вкладів, так АТ «УкрСиббанк», випереджає, на ринку депозитних вкладів, найближчого конкурента ПАТ «Пумб» на 0,39% або 3 239 млн. грн., при цьому уступаючи АТ «Райффайзен Банку Аваль» 0,86% ринку, або 7 625 млн. грн. [5].

Протягом досліджуваного періоду спостерігається динаміка до збільшення обсягу грошових коштів клієнтів з 17 424 млн. грн. в 2014 році до 36 424 млн. грн. в 2016 році, або на 109,04%. Також, протягом досліджуваного періоду динаміка зростання об'єму грошових ресурсів юридичних осіб демонструє стрімкіший темп ніж ріст об'єму коштів фізичних осіб. Так, протягом 2014-16 рр. кошти юридичних осіб на рахунках у банку зросли на 194,94% з 8 451 млн. грн. до 24 925 млн. грн., при цьому основний ріст відбувся протягом 2015 року, що на пряму залежить від курсової різниці та девальвації гривні. Динаміка зміни обсягу грошових ресурсів фізичних осіб демонструє нижчі темпи росту, із 8 973 млн. грн. у 2014 році до 11 499 млн. грн. у 2016 році, або на 28,15% /

Протягом досліджуваного періоду, серйозно змінилась структура залучених грошових ресурсів, так якщо в 2014 році на частку юридичних осіб припадало 8 451 млн. грн. або 48,5 % від усіх клієнтських коштів, то в 2016 році частка зросла до 68,43 %, що склало 24 925 млн. грн. Це свідчить про зростання ролі юридичних осіб у формуванні ресурсної бази банку. Основною причиною цьому, є курсова різниця обміну валют, внаслідок девальвації гривні, і як наслідок цього збільшився об'єм коштів в гривневому еквіваленті через рахунки, обслуговування яких відбувалось в іноземній валюті.

Депозитний портфель юридичних осіб, в період із 2014 року збільшився на 16 474 млн. грн. або на 194,94%. Основна частина росту відбувається за рахунок зростання об'єму коштів до запитання, з 7 043 млн. грн. в 2014 році до 20 337 млн. грн. в 2016 році, тобто на 188,77%. Це свідчить про докладання зусиль менеджменту банку в напрямку завоювання та розширення ринку касово-розрахункових рахунків юридичних осіб, що дозволяє збільшити об'єм «дешевих» термінових коштів[4].

Строкові рахунки, юридичних осіб також демонструють позитивну динаміку до нарощування об'єму грошових коштів, із 1 408 млн. грн. в 2014 році, до 4 588 млн. грн. у 2016 році, загальний приріст склав 225,79%. [4].

Таким чином, на прикладі депозитного портфелю юридичних осіб АТ «УкрСиббанку», можна зробити висновок про вибрану збалансовану депозитну політику банку, де присутня чітка тенденція до розширення сегменту касово-розрахункових рахунків підприємств фірм та організацій та відповідно збільшення обсягу термінових коштів, а також збільшення об'єму залучення строкових депозитів.

Кошти роздрібних клієнтів відіграють меншу роль у формуванні ресурсної бази банківської установи, так у 2016 році на їх частку припадає 11 499 млн. грн., що становить 31,57% від усіх залучених коштів. Видна чітка тенденція до збільшення загального обсягу коштів роздрібних клієнтів. Так, в період із 2014 року по 2016 рік, їх загальний обсяг збільшився на 2 526 млн. грн. або 28,15%.

Кошти на вимогу роздрібних клієнтів демонструють динаміку до стабільного зростання. Так, об'єм коштів на вимогу фізичних осіб протягом періоду із 2014 року по 2016, збільшився на 79,86% що складає відповідно приріст 4 041 млн. грн. Валютні термінові кошти також демонструють аналогічну динаміку росту, так їх об'єм збільшився із 2 656 млн. грн. до 4 775 млн. грн., тобто збільшився на 2 119 млн. грн., що склало 79,79% загального обсягу валютних коштів до запитання. Збільшення обсягу гривневих та валютних коштів до запитання роздрібних клієнтів відбувалося пропорційно, так якщо в 2014 на долю валютних термінових коштів в загальному обсязі вкладів припадало 52,49%, то в 2016 році їх частка майже не змінилась і склала 52,47% [4].

В свою чергу строкові кошти фізичних осіб демонструють від'ємну динаміку росту та зменшення питомі ваги їх в ресурсній базі банку, якщо в 2014 їх частка в загальній структурі залучених грошових ресурсів банку складала 43,61% і становила 3 914 млн. грн. то в 2016 їх частка зменшилась до 20,86% і склала 2 399 млн. грн. Так в 2015 році об'єм строкових коштів фізичних осіб зменшився на 7,99% що становить 313 млн. грн. А в 2016 році відтік склав ще 1 202 млн. грн. або 33,39%, і протягом досліджуваного періоду загальний відтік склав -1 515 млн. грн.. або 38,71% від загального обсягу строкового депозитного портфеля фізичних осіб.

Дослідження депозитної діяльності АТ «УкрСиббанк», показують що спостерігається направленість банку на активне розширення корпоративного сегменту ринку, при цьому зберігаючи високу частку і роздрібногo бізнесу.

Депозитна політика АТ «УкрСиббанку», формується з оглядом на реальний попит на кредитні ресурси, під впливом кон'юнктури ринку та збереження ліквідності та платоспроможності банку. Вибрана консервативна та виважена процента політика банку, знижує привабливість строкових депозитних продуктів, однак зменшує фінансове навантаження обслуговування залучених коштів. В свою чергу АТ «УкрСиббанк», проводить оптимізацію своєї депозитної політики, загострюючи увагу на залученню термінових коштів. Результатом вибраної депозитної політики, є третій рік поспіль зменшення обсягу строкових коштів населення, натомість росте частка в депозитному портфелю коштів до запитання, вартість залучення який значно нижча, однак потребує більшого обсягу резервування за даним видом рахунків. Основу строкового депозитного портфелю АТ «УкрСиббанку», становлять кошти юридичних осіб, так протягом досліджуваного періоду роль юридичних осіб у формування ресурсної бази банку значно зросла якщо в 2014 році на частку юридичних осіб припадало 8 451 млн. грн. або 48,5 % від усіх клієнтських коштів, то в 2016 році частка зросла до 68,43 %, що склало 24 925 млн. грн. Отже, депозитна політика банку сформовано з метою збереження фінансової стійкості та отримання сталого рівня прибутку, зосереджуючи зусилля на формування оптимального депозитного портфеля.

Для підвищення обсягу залучення грошових ресурсів банківська установа оптимізує свій депозитний портфель та удосконалює свою депозитну лінійку, переймає передовий світовий банківський досвід на основі застосування інноваційних банківських технологій з метою підвищення попиту на свої продукти, також АТ «УкрСиббанк», загострюють свою увагу на пошуку альтернативних каналів збуту.

Список використаних джерел:

1. Аналіз банківської діяльності: нав. посіб. [Текст] / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Аналітичний огляд банківської системи України за 2016. Національне рейтингове агентство «Рюрик» [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf
3. Мороз А. М. Банківська енциклопедія : навч. посіб. [Текст] / А. М. Мороз – К. : Ельтон, 1993. – 335
4. Офіційний сайт Національного банку України. Показники банківської системи [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 31 грудня 2016 р. - Режим доступу https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
5. Офіційний інтернет-ресурс АТ «УкрСиббанк» . Публічна інформація. [Електронний ресурс] : офіц. текст : станом на 01 жовтня 2017 р. - Режим доступу : <https://ukrsibbank.com/about-bank/public-information>

Олег Скрипник, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Юрій С.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Казначейська система обслуговування місцевих бюджетів як елемент бюджетних відносин

В статті проведено дослідження сутності бюджетних відносин, які формують державну та регіональну політику. Приділена увага бюджетним повноваженням Державної казначейської служби України в процесі обслуговування місцевих бюджетів відповідно до чинного законодавства.

Специфіка бюджетних відносин як частини фінансових відносин, які складаються між державою та юридичними та фізичними особами, полягає в тому, що вони: по-перше, виникають в розподільчому процесі, неодмінним учасником якого є держава, будучи при цьому одночасно та прямим учасником відтворювального процесу; по-друге вони пов'язані з формуванням та використанням централізованих фондів грошових коштів, призначених для задоволення загальнодержавних та регіональних потреб.

Таким чином, бюджетні відносини, які формують бюджетну політику держави (а не навпаки), будуються насамперед на зацікавленості громадян та господарюючих суб'єктів в одержанні від держави тих чи інших послуг, які вони, власне кажучи, вже сплатили як учасники розподілу національного доходу за допомогою передачі державі частини доходів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Але при цьому і держава, і її громадяни в рівній мірі зацікавлені і в макроекономічній стабілізації, і в економічному зростанні відтворювального потенціалу всього суспільства [4].

В Україні використовується казначейська форма обслуговування державного та місцевих бюджетів, при якій органам Казначейства відводиться провідна роль у казначейському обслуговуванні бюджетів усіх рівнів. Важлива роль відводиться територіальним органам Казначейства у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів через взаємодію територіальних органів казначейської служби з розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів здійснюється фінансування закладів освіти, культури,

охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по упорядкуванню населених пунктів [5].

Метою статті є дослідження особливостей функціонування системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів у забезпеченні ефективного управління бюджетними ресурсами.

Питання казначейського обслуговування місцевих бюджетів досліджуються у працях С. Булгакової, К. Огданського, П. Петрушко, В. Стояна, Н. Сушко, О. Чечуліної, С. Юрія та інших.

Місцевий бюджет має бути не тільки основою, яка формує фінансове господарство регіону, здатної налагодити фінансове планування та реальне фінансове прогнозування через проведення на місцевому рівні єдиних фінансової, бюджетної та податкової політик, але й одним з найважливіших інструментів, що забезпечують економічне зростання адміністративно-територіальної одиниці.

Тому сучасні бюджетні відносини не обмежуються законодавчо затвердженим порядком формування доходів і здійснення витрат місцевих бюджетів. Вони розвиваються в правовому полі функціонування всієї фінансової системи, що включає не тільки принципи побудови та функціонування бюджетної системи та взаємозв'язку її складових. Воно включає і правове становище всіх суб'єктів бюджетних відносин (платників податків, усіх інших учасників бюджетного процесу), а також правове регулювання бюджетів різних рівнів і міжбюджетних відносин, що визначає основи бюджетного процесу на місцевому рівні [4].

У сучасних умовах фінансово-економічної кризи, рецесії, значних валютних коливань, а також прямих загроз національній (і, в тому числі, фінансовій) безпеці країни, надзвичайно важливим є забезпечення надійності та стабільності виконання бюджетів всіх рівнів. Даний процес є складним та багатограним, а визначальну роль у ньому відіграє Державна казначейська служба України.

Від швидкості, повноти і достовірності інформації в бюджетній сфері залежить якість та майбутня ефективність прийнятих управлінських рішень на політичному рівні. Жодна інша система обслуговування бюджетів, крім казначейської, не дає можливості оперативно надавати інформацію щодо виконання бюджетів у розрізі різноманітних класифікацій. При цьому, справедливо стверджувати, що перспективи вдосконалення процесу обслуговування бюджетів ще не вичерпані, що і підтверджує актуальність обраної теми дослідження [5].

Як свідчить практика - у сучасних складних політичних та економічних умовах органи Державної казначейської служби України є одними із найактивніших учасників управління загальнодержавними та регіональними фінансовими ресурсами завдяки можливостям використання прийнятих на законодавчому рівні механізмів та процедур обслуговування бюджетів всіх рівнів. При цьому, управління бюджетними потоками в процесі виконання місцевих бюджетів є однією із найбільш складних та водночас актуальних проблем, що торкаються усіх верств населення. Більше того, беззаперечним є факт, що системне управління процесом виконання бюджетів є невід'ємною запорукою розвитку економіки в цілому.

У процесі казначейського обслуговування коштів місцевих бюджетів органи Державної казначейської служби здійснюють такі функції [3]:

- обслуговують місцеві бюджети за доходами, видатками, кредитуванням та фінансуванням бюджету;
- відкривають рахунки в національній валюті в органах Казначейства;
- для зарахування доходів місцевих бюджетів та інших надходжень, передбачених законодавством, на ім'я органу Казначейства у розрізі кодів класифікації доходів бюджету та у розрізі місцевих бюджетів усіх рівнів (бюджет Автономної Республіки Крим, бюджети міст Києва і Севастополя, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування);
- розпорядникам бюджетних коштів та одержувачам бюджетних коштів у розрізі місцевих бюджетів та кодів бюджетної класифікації;
- здійснюють розподіл платежів між рівнями місцевих бюджетів, розподіл інших платежів, що зараховуються до місцевих бюджетів згідно з вимогами Бюджетного кодексу України, закону про Державний бюджет України та рішенням місцевої ради про бюджет у розмірах, визначених законодавством, та перераховують розподілені кошти місцевих бюджетів за належністю;
- формують розрахункові документи і проводять повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до місцевих бюджетів на підставі відповідних документів органів, які згідно із законодавством контролюють справляння надходжень бюджету, погоджених з відповідними місцевими фінансовими органами;
- здійснюють безспірне списання коштів місцевих бюджетів за судовими рішеннями про стягнення коштів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;
- здійснюють розрахунки за міжбюджетними трансфертами;
- щодня перераховують залишки надходжень на рахунки загального та спеціального фондів місцевих бюджетів;
- здійснюють покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку в установленому законодавством порядку;
- здійснюють операції на рахунках, відкритих в органах Казначейства;
- надають фінансовим органам виписки з рахунків;
- надають виписки з рахунків для зарахування надходжень бюджетів відповідно до затверджених порядків взаємодії Державної казначейської служби України з органами, що контролюють справляння надходжень бюджету. Іншим органам, що контролюють справляння надходжень бюджету, у разі відсутності зазначених порядків, виписки надаються на їх звернення;
- ведуть бухгалтерський облік усіх операцій щодо виконання місцевих бюджетів у порядку, встановленому законодавством;
- здійснюють попередній та поточний контроль за цільовим спрямуванням бюджетних коштів;
- здійснюють операції щодо виконання платіжних доручень розпорядників бюджетних коштів та

одержувачів бюджетних коштів на підставі підтвердних документів, зареєстрованих бюджетних зобов'язань, відповідно до розпису місцевих бюджетів і кошторисів, планів асигнувань із загального фонду місцевих бюджетів (далі – план асигнувань) розпорядників бюджетних коштів та/або відповідно до планів використання бюджетних коштів одержувачів бюджетних коштів;

- здійснюють реєстрацію та облік бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів;

- здійснюють безспірне вилучення коштів місцевих бюджетів відповідно до Бюджетного кодексу України;

- проводять взаємні розрахунки між державним бюджетом та бюджетами Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, а також між місцевими бюджетами у порядку, встановленому законодавством;

- складають фінансову та бюджетну звітність про виконання місцевих бюджетів, крім звіту про виконання плану за штатами і контингентами;

- подають звітність Міністерству фінансів України та місцевим фінансовим органам у встановлені строки за формами, встановленими Міністерством фінансів України;

- здійснюють перерахування коштів місцевих бюджетів у частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ на поточні рахунки місцевих фінансових органів, розпорядників бюджетних коштів, відкриті в установах банків державного сектору відповідно до законодавства.

Отже, казначейське виконання місцевих бюджетів має позитивний ефект, тому що така форма роботи забезпечує ощадливе, обов'язково цільове використання коштів місцевих бюджетів. Це, у свою чергу, надає можливість здійснювати контроль і оперативно розпоряджатися фінансовими ресурсами, ефективно їх перерозподіляти і маневрувати місцевими коштами, створювати можливість накопичення ресурсів для реалізації програм і зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Затверджений ВРУ від 08.07.2010 № 2456-VI. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Про Положення про Державну казначейську службу України [Електронний ресурс] Указ Президента України від 13.04.2011 р. №460. - Режим доступу: <http://uazakon.com>
3. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 23.08.2012 р. № 938. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
4. Економічна роль бюджетних відносин, що формують основу фінансової бази державного регулювання [Електронний ресурс] . - Режим доступу : <http://econ-house.ru/nacionalna-ekonomika/33/925-ekonomichna-rol-byudzhethnix-vidnosin-shho-formuyut-osnovu-finansovo%D1%97-bazi-derzhavnogo-regulyuvannya>
5. Зварич О.В. Зміни казначейського обслуговування в умовах фіскальної децентралізації бюджетних повноважень / О.В. Зварич // Фінанси України. - 2015. - № 2. - С. 39-44.

Наталія Слабонога, 6 курс «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Ковалевич Д.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування та виконання місцевих бюджетів

В науковій статті висвітлено сутність та значення місцевих бюджетів. Проаналізовано виконання місцевих бюджетів Чернівецької області. Обґрунтовано пропозиції щодо покращення процесу формування та виконання місцевих бюджетів.

Економіка України характеризується динамічними змінами, які охопили усі сфери суспільного життя, у тому числі і систему органів місцевої влади. Проголошені принципи бюджетної децентралізації та автономності органів місцевої влади для втілення у життя вимагають належного наукового обґрунтування подальших реформ у цій сфері. При визнанні державою права місцевих органів влади на їх організаційну та фінансову автономію постає проблема відповідного фінансового забезпечення, необхідного для здійснення місцевих програм економічного розвитку. А відтак виникає проблема обґрунтування економічного змісту фінансових ресурсів місцевих органів влади, визначення їх ролі у суспільному житті, дослідження складу місцевих фінансів, удосконалення механізму формування і використання фінансових ресурсів місцевих органів влади. Суттєво підвищується роль та відповідальність органів місцевої влади щодо фінансового забезпечення комплексного розвитку територіальних громад, ефективного розпорядження територіальними ресурсами. Органи місцевої влади та місцевого самоврядування виступають у ролі господарюючого суб'єкта з метою створення нових робочих місць і стимулювання певної економічної діяльності, забезпечують створення нових закладів, підвищення продуктивності існуючих підприємств, оцінюють можливість і проектують розвиток місцевої економіки інноваційним шляхом. Сучасне законодавство України передбачає прийняття місцевими органами влади на себе ролі головного інвестора та ініціатора інноваційних процесів територіальних одиниць. Все це визначає необхідність розширення фінансових відносин, що опосередковують повноваження місцевих органів влади, закріплення за територіальними громадами достатньої кількості фінансових ресурсів та забезпечення фінансовими важелями, що відповідають сучасним умовам розвитку України.

Проблеми делегування повноважень місцевим органам влади, зміцнення їх фінансової бази досліджували такі вітчизняні вчені: О. Василик, О. Данілов, О. Дацій, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, М. Свердан, С. Слухай, А. Соколовська, О. Сунцова, Л. Тарангул, І. Чугунов, С. Юрій та інші науковці. Науковці та практики багато уваги приділяють проблемам формування доходів місцевих бюджетів, зміцненню податкового потенціалу регіонів, механізмів розрахунку міжбюджетних трансфертів тощо. Однак подальшого наукового обґрунтування вимагають теоретичні положення сутності фінансових ресурсів місцевих органів влади, методичні підходи до оцінки їх якісного складу, положення щодо оптимізації розподілу повноважень між рівнями місцевої влади. Крім того, у світлі децентралізаційних процесів

гостро стоїть проблема пошуку додаткових джерел формування фінансових ресурсів місцевих органів влади та оптимізації їх витрачання.

Головним напрямом розвитку місцевих бюджетів на регіональному рівні стає фінансова децентралізація, яка забезпечує активізацію органів місцевої влади в інвестиційно-інноваційному розвитку та стимулювання розвитку пріоритетних галузей територій, розвитку їх соціальної та виробничої інфраструктури.

Крім того, місцеві бюджети виступають індикаторами формування інструментів соціальної політики. Так, з місцевих бюджетів відбувається фінансування освіти, охорони здоров'я і спорту, соціального захисту і соціального забезпечення населення територій, культури і засобів масової інформації, правоохоронної діяльності, житлово-комунального господарства. Механізм фінансових відносин на регіональному рівні забезпечує вирівнювання соціально-економічного розвитку територій, надання їм фінансової допомоги, що в результаті історичних, географічних, кліматичних та інших умов визначаються низьким економічним потенціалом.

Дослідження складових місцевих бюджетів на регіональному рівні в Україні в сучасних умовах трансформації соціально-економічних відносин визначено необхідністю наукового обґрунтування ефективних і дієвих заходів по забезпеченню втілення в практику господарювання та систему управління економічних принципів та напрямків розвитку, викладених в Конституції України, Законі України «Про місцеві державні адміністрації», Законі України «Про місцеве самоврядування», Бюджетному кодексі, Законах України про Державний бюджет на поточний рік, Стратегії економічної та соціальної політики та Концепції державної регіональної політики.

Разом з тим, необхідність подальшого розширення та зміцнення фінансової бази територій, що передбачається Концепцією державної регіональної політики України, потребує вирішення ряду проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності місцевих бюджетів, а саме: підвищення рівня фінансового забезпечення територій, вдосконалення системи закріплення фінансових повноважень за органами місцевої влади та місцевого самоврядування різних рівнів, зменшення рівня залежності формування місцевих доходів від перерахування трансфертів, врахування системи фінансових ризиків на місцевому рівні, формування системи фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності, розробки системи вирівнювання інвестиційних можливостей територіальних громад та рівномірного забезпечення населення суспільними послугами та ін.

Результатом підвищення ефективності місцевих фінансів на регіональному рівні має бути посилення дієвості їх складових елементів в системі соціально-економічного розвитку територіальних громад з урахуванням новітніх підходів до їх визначення, а саме, територіальна громада Місцеві фінанси є інструментом регулювання економічного і соціального розвитку, оскільки місцеві органи влади здійснюється розподіл і перерозподіл значної частини ВВП. Місцеві бюджети — визначальна ланка місцевих фінансів. Водночас місцеві бюджети є важливим елементом бюджетної системи.

Питання їх побудови, ефективного використання у фінансовому механізмі держави завжди привертають увагу науковців і фінансистів.

Проблеми функціонування місцевих бюджетів розглядають такі вчені-економісти, як: В. Александров, Й. Бескид, С. Буковинський, С.Булгакова, О. Васирик, З. Васильченко, В. Федосов, Н. Сушко, В. Опарін, К. Огданський, О. Чернявський, О.Чечуліна, П.Петрашко, С. Юрій та інші. Цінність їх праць полягає у визначенні та узагальненні методологічних, методичних та організаційних аспектів місцевих бюджетів.

В сучасних умовах зростає значення місцевих бюджетів у проведенні економічної і регіональної політики, розв'язанні соціальних проблем. Розвиток економіки й соціальної сфери адміністративно-територіальних одиниць значною мірою залежить від того, наскільки успішно виконуються відповідні місцеві бюджети. Основним призначенням місцевих бюджетів є фінансове забезпечення розвитку регіонів, вирішення соціально-економічних завдань органів місцевого самоврядування.

Формування та реалізація ефективної політики у сфері місцевих фінансів займають достатньо важливе місце у процесі регулювання соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць. Місцеві фінанси набувають особливого значення в реалізації регіональної політики спрямованої на зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування та забезпечення економічного розвитку територій. Складовою місцевих фінансів є місцеві бюджети, які виступають одним із засобів макроекономічної стабілізації та економічного зростання. Місцеві бюджети є фінансовим планом утворення централізованого фонду і перерозподілу фінансових ресурсів з використанням системи платежів, обліку і звітності. Держава акумулює через бюджет кошти для фінансування пріоритетних напрямів виробництва, соціального розвитку, активізує заходи щодо збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, а також цільового і економічного витрачання державних коштів, що зумовлює необхідність проведення комплексу заходів на державному рівні і повсякденної роботи на місцях для забезпечення повного своєчасного надходження до бюджету доходів та здійснення видатків, постійного аналізу доходів і витрат бюджету, а також їх вплив на економіку.

У сучасних умовах розвитку економіки України, коли зростає роль держави в регулюванні економічних процесів, особливо важливо визначити основні напрями державних видатків для забезпечення прискорення економічного розвитку країни [1].

Одним із найважливіших елементів системи державного регулювання економіки є бюджет, від рівня збалансованості й оптимальності якого залежить соціально-економічний розвиток держави та регіонів. За допомогою бюджету держава, забезпечуючи перерозподіл валового внутрішнього продукту, впливає на соціальну, виробничу, інвестиційну, регіональну, зовнішньоекономічну та інші сфери діяльності.

Перерозподіл фінансових ресурсів у системі бюджетів держави здійснюється в рамках регулювання доходів бюджетів [2, с. 86].

Державне регулювання економіки стало необхідним і виправданим через певну недосконалість ринкових відносин. Роль держави в економіці багатопланова: це створення умов для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, стабілізація циклів економічної активності, реагування на зовнішній економічний вплив, створення необхідних умов для соціально справедливого розподілу доходу й забезпечення життєво необхідними благами населення, закупівля товарів і послуг, регулювання процесу монополізації на ринку тощо. Держава впливає на виробництво, нагромадження, споживання та інші елементи процесу відтворення, зокрема, збільшення обсягу капіталовкладень сприяє підвищенню попиту, зростанню обсягів промислового виробництва, збільшенню інвестицій в економіку; фінансування інфраструктури сприяє скороченню виробничих витрат підприємств, зростанню їхніх прибутків.

Підвищення ефективності бюджетного регулювання багато в чому залежить від ступеня розуміння економічної суті системи регулювання, її складників та основних факторів, що визначають її розвиток. Дослідження ролі бюджетних витратків у макроекономічному регулюванні є досить важливим питанням.

Місцеві бюджети Чернівецької області за 2016 рік виконані по доходах в сумі 7 млрд. 830 млн. 976 тис. 801,48 грн., або 105,0 відсотка до уточненого плану (уточнений план 7 млрд. 457 млн. 523 тис. 131,68 грн.), в тому числі по загальному фонду – 7 млрд. 174 млн. 266 тис. 507,70 грн., або на 102,5 %, спеціальному фонду – 656 млн. 710 тис. 293,78 грн., або на 143,3 %.

За 2016 рік місцеві бюджети області (загальний і спеціальний фонди) виконані по видатках в сумі 7 млрд. 561 млн. 570 тис. 476,06 грн., або 92,9 відсотків до уточненого плану (уточнений план 8 млрд. 140 млн. 023 тис. 849,18 грн.), в тому числі по загальному фонду – 6 млрд. 446 млн. 074 тис. 174,01 грн., або на 97,7 % (уточнений план 6 млрд. 598 млн. 004 тис. 388,42 грн.), спеціальному фонду – 1 млрд. 115 млн. 496 тис. 302,05 грн., або на 72,3% (уточнений план з урахуванням кошторисних призначень 1 млрд. 542 млн. 019 тис. 460,76 грн.).

З місцевих бюджетів області спрямовано на кредитування 4 млн. 700 тис. 393,00 грн., що складає 93,1 відсотка до уточненого плану на рік, в тому числі: по загальному фонду – 3 млн. 623 тис. 213,00 грн. (93,6 %), по спеціальному фонду – 1 млн. 77 тис. 180,00 грн. (91,7%) [3].

Держава застосовує різні форми впливу на економіку – надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, що визначають науково-технічний прогрес, досягаючи відповідних змін економічних пропорцій.

Використання бюджетних коштів безпосередньо пов'язане з виконанням державою та органами місцевого самоврядування покладених на них завдань, найважливішими з яких є регулювання суспільного відтворення, задоволення потреб населення, управління державою, забезпечення охорони правопорядку, функціонування національної оборони, здійснення міжнародного співробітництва, охорона навколишнього природного середовища. Широке коло державних завдань зумовлює різноманітність напрямів витрачання коштів, які зосереджені в централізованому фонді грошових коштів держави. Обмеженість бюджетних коштів визначається не лише їх номінальною величиною, а передусім двома факторами, а саме: обсягом прийнятих рішень щодо потреби у видатках, ефективністю використання наявних бюджетних ресурсів. Бюджет – невід'ємна частина ринкових стосунків і одночасно важливий інструмент реалізації державної політики.

Список використаних джерел:

1. Бліщук К. М. Державні та місцеві фінанси [Текст] Навч. посіб. / К. М. Бліщук, Л. Р. Михайлишин. - Львів: ЛРУДУ НАДУ, 2010. - 176 с.
2. Петленко Ю.В. Місцеві фінанси [Текст]: Опорний конспект лекцій / Ю.В. Петленко, О.Д. Рожко. - К. Кондор, 2003. - 282 с.
3. Фінансова звітність про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016 рік.

Тарас Соколовський, 6 курс, спец. "Фінанси, банківська справа та страхування", д/ф,
Наук. кер. - Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування доходної частини сільських бюджетів

У статті досліджено особливості формування доходної частини сільських бюджетів. Охарактеризовано структуру доходної частини сільських бюджетів.

Достатній обсяг фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування сприятиме соціально-економічному розвитку сільських територій. Від обсягу доходів, що мобілізуються в бюджетах базового рівня, залежить якість виконання покладених повноважень на органи місцевої влади. Тому, беззаперечно тема є актуальною.

Розв'язанню проблеми фінансової достатності бюджетів базового рівня приділяють увагу багато науковців, серед яких можна виділити праці таких вчених: Л. Карамушка [1], О. Корнева [2], Л. Лазутіна [3], О. Мороз [4], О. Назар [5], Л. Тулуш О. [6], Чугунов [7] та багато інших. Вважаємо, що дана тема потребує подальших досліджень в умовах задекларованих реформ.

Метою статті є дослідження особливостей формування доходної частини сільських бюджетів.

Фінансова спроможність бюджетів місцевого самоврядування базового рівня визначається наявністю на відповідній території ресурсів, що мають певний фінансовий потенціал і законодавчо закріплені у складі їх доходної бази, а також розвитком механізмів податкового адміністрування здатних забезпечити можливість реалізації наявного потенціалу. Крім того вона визначається і обсягом повноважень, покладених на відповідні органи місцевого самоврядування. Загалом питання формування фінансово спроможних органів місцевого самоврядування передбачає створення раціональної бюджетної моделі, яка є похідною від адміністративно-територіального устрою в державі та значення територіальних громад у політико-економічній системі [6, с. 41].

Основні класифікаційні ознаки доходів сільських бюджетів представлені на рис. 1.

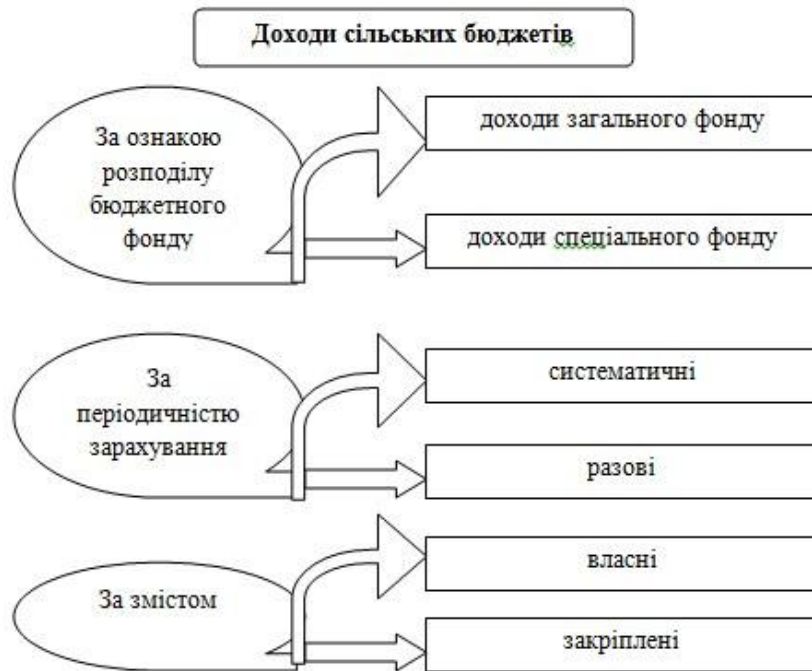


Рис. 1. Класифікація доходів сільських бюджетів

Структура доходної частини сільських бюджетів, передбачає дві складові: загальний фонд (всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду бюджету) і спеціальний фонд (на фінансування конкретно визначених завдань та повинен формуватися з конкретно визначених джерел надходжень). У складі спеціального фонду функціонує бюджет розвитку сільських, селищних бюджетів.

До доходів загального фонду сільських, селищних бюджетів належать [8]: податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності; рентна плата (такі платежі зараховуються до бюджетів місцевого самоврядування за місцем розташування); податок на майно, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування; єдиний податок, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір; частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, у порядку, визначеному відповідними місцевими радами; плата за розміщення тимчасово вільних коштів сільських бюджетів; плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати, що видаються виконавчими органами відповідних місцевих рад, яка зараховується до відповідного бюджету; штрафні санкції за порушення законодавства про патентування; адміністративні штрафи, що накладаються місцевими органами виконавчої влади та виконавчими органами місцевих рад; штрафні санкції внаслідок невиконання укладених розпорядником бюджетних коштів договорів з суб'єктами господарювання на придбання товарів, робіт і послуг за рахунок коштів сільських, селищних бюджетів; адміністративні штрафи та штрафні санкції за порушення законодавства у сфері виробництва та обігу алкогольних напоїв та тютюнових виробів, що зараховуються за місцем вчинення порушення; надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності, засновником яких є міські та сільські ради; орендна плата за водні об'єкти, що надаються в користування на умовах оренди місцевими радами, яка зараховується відповідно до бюджетів місцевого самоврядування; концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності, засновником яких є селищні та сільські ради; інші доходи.

Зазначимо, що податок на доходи фізичних осіб тепер до сільських бюджетів не надходить. Органами влади під час запровадження податкових змін було передбачено, що у разі добровільного об'єднання громад, їх бюджети будуть прирівняні до бюджетів міст обласного значення та/або районів, і лише тоді вони будуть мати право отримувати 60% податку на доходи фізичних осіб. Сьогодні більшість жителів сіл, селищ проти об'єднання. Первинні заходи щодо реформування бюджетної системи призводить до суттєвого зниження фінансової спроможності бюджетів базового рівня, хоча і є ефективним стимулом до об'єднання.

Склад доходної частини спеціального фонду сільських бюджетів визначено статтею 69 Бюджетного кодексу [8]. Надходження бюджету розвитку місцевих бюджетів представлені на рис. 2.

Не зовсім зрозумілим є принцип фінансової сегрегації типових по суті громад у подібний спосіб. Таким чином, на противагу зрозумілому і логічному для всіх принципу перегляду самої логіки формування сільських бюджетів та передачі суттєвих, а не примарних функцій влади на місця, головною особливістю фінансової децентралізації в Україні в реальності є те, що саме сільські та/або селищні громади через вплив на обсяги їх фінансових ресурсів примушують «збиватися кучі». Якщо реформа зводиться до економії ресурсів за рахунок скорочення кількості працівників сільських рад, а жителі сіл будуть вимушені замість районного центру їздити за довідками до сусіднього (це у кращому випадку) села – то здійснювати її навряд чи варто. Проблема полягає в тому, що державна влада, «заманюючи» громади нібито додатковими, а насправді досить часто їхніми ж ресурсами, намагається провести об'єднання громад, при цьому зробити це у нібито демократичний спосіб [4, с. 297].

Бюджет розвитку	
Спеціальний фонд	дивіденди (дохід), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутних капіталах яких є комунальна власність;
	плата за надання місцевих гарантій;
	кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту;
	1,5 відсотки коштів до сільського, селищного бюджету від використання (реалізації) частини виробленої продукції, що залишається у власності держави відповідно до угод про розподіл продукції, та/або коштів у вигляді грошового еквівалента такої державної частини продукції (крім коштів від державної частини продукції, виробленої на ділянці надр у межах континентального шельфу і виключної (морської) економічної зони України);
	кошти від відчуження майна, що перебуває в комунальній власності, включаючи кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;
	55 відсотків до сільських, селищних бюджетів коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності (крім земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у державній власності, на яких розташовані об'єкти, що підлягають приватизації);
	капітальні трансферти (субвенції) з інших бюджетів;
	кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної місцевої ради (щодо коштів резервного фонду місцевого бюджету в частині витрат бюджету розвитку - за рішенням виконавчого органу відповідної місцевої ради).

Рис. 2. Надходження бюджету розвитку сільських бюджетів [8]

Нестійкість бюджетної децентралізації обумовлена тим, що влада здійснила банальний перерозподіл фінансових ресурсів, тоді як мотивація для сільських громад і бізнесу на цих територіях суттєво не зросла. На жаль, більшість аспектів децентралізації на рівні пересічної сільської громади не мають логіки, що може бути узгоджена з фундаментальними суспільними очікуваннями [4, с. 300]. Слід зазначити, що система територіальної організації влади потребує удосконалення.

Досвід розвинених європейських країн свідчить, що характерна особливість низових територіальних одиниць полягає в наявності досить розвиненої системи місцевого оподаткування з високим рівнем юридичної відповідальності щодо введення місцевих податків і зборів, установлення порядку їх нарахування та стягнення. Наприкінці 90-х рр. XX ст. за рахунок місцевих податків формувалися 61% комунальних доходів у Швеції, 51% – у Данії, 46% – у Швейцарії, 43% – у Норвегії, 36% – у Франції, 34% – у Фінляндії, 31% – в Іспанії, 37% – у Великобританії, 46% – у Німеччині. Україна має переймати досвід розвинених країн ЄС з приводу формування власних доходів місцевих бюджетів. Вони становлять у Швеції та Швейцарії понад 70%, в Іспанії – 50%, у Норвегії – 56% [2, с. 20-21].

Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації залежать від якості проведених реформ, від умілого розпорядження сільськими радами наявними адміністративними, технічними та людськими ресурсами. Суть фінансової децентралізації бюджетів сільських рад полягає в тому, що для розвитку сільських територій запропоновано об'єднання сіл в громади, яким державою надані додаткові повноваження і які повинні бути підкріплені фінансовою базою місцевих бюджетів і підтримкою з боку держави у вигляді трансфертів. Вирішення законодавчих, організаційних та соціальних потреб дасть змогу бюджетам сільських рад та об'єднаним громадам мати достатній обсяг коштів на виконання не тільки делегованих повноважень, а й розвитку та можливості сільських жителів отримувати якісні послуги [3, с. 732].

Одним із першочергових завдань реформи децентралізації визначено розроблення ефективних механізмів фінансового забезпечення функціонування сільських територіальних громад із метою їх повноцінного залучення до процесів соціально-економічного зростання держави. Тому, необхідно нарощувати фінансову базу місцевого самоврядування, а це підвищить фінансову незалежність території. Одним із напрямів, що сприятиме зміцненню фінансової спроможності сільських бюджетів є застосування зарубіжного досвіду щодо збільшення власних фінансових ресурсів громади. Зокрема, необхідно збільшити фіскальну роль місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів та дозволити територіальним громадам самостійно запроваджувати на своїй території власні податки і збори.

Список використаних джерел:

1. Карамушка Л.І. Місцевий бюджет як фінансова основа розвитку територіальних громад / Л.І. Карамушка // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 23/1. – С. 206-210.
2. Корнева О.В. Європейський досвід формування матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування / О.В. Корнева // Юридичний науковий електронний журнал: електронне наукове фахове видання ДВНЗ «Запорізький національний університет». – 2015. – № 1. – С. 20-24.
3. Лазутіна Л. О. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації / Л. О. Лазутіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 6. – С. 728-732.
4. Мороз О. Модель фінансової децентралізації на сільських територіях України / О. Мороз, В. Семцов, Г. Кукель // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8 (182). – С. 291-301.
5. Назар О. Теоретичні основи фінансової автономії органів місцевого самоврядування / О. Назар // Актуальні проблеми державного управління. Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – 2013. – Вип. 3 (55). – С. 145-147.
6. Тулуш Л. Д. Дохідна база сільських бюджетів в умовах фіскальної децентралізації в Україні / Л. Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2015. – Вип. 3. – С. 39-50.
7. Чугунов О.І. Бюджети місцевого самоврядування як інструмент соціально-економічного розвитку територій / О.І. Чугунов // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 23/1. – С. 261-266.
8. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 20 жовтня 2017 р. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

Моніторинг закордонної практики організації формування ресурсної бази банків

Стаття присвячена моніторингу закордонної практики організації формування ресурсної бази зарубіжних банків, її формуванню та ефективному використанню.

Найважливішу роль у мобілізації та забезпеченні раціонального використання фінансових ресурсів відіграють комерційні банки. Саме в них зберігається більша частина фінансових ресурсів суспільства. Це як власні кредитні ресурси банків, так і ресурси, залучені на позиковій основі, та розміщені у банках гроші підприємств та держави. Тому саме комерційним банкам відведено провідну роль у забезпеченні потреб економіки у фінансових ресурсах.

Проте банки не лише концентрують кошти, які знаходяться на рахунках підприємств, організацій, установ, бюджетів й цільових фондів (подібну функцію виконують також інвестиційні фонди та компанії), а й задовольняють за рахунок цих коштів різноманітні потреби підприємств, організацій, населення, тобто трансформують їх у кредитні ресурси, які спрямовуються на розвиток економіки.

Актуальність досліджуваної теми є доречною у зв'язку з тим, що правильне управління формуванням та використанням ресурсної бази комерційного банку дає змогу визначити доцільність залучення ресурсів та раціональне їх розміщення в активні операції у поєднанні зі стратегією зниження ризику банківської діяльності, а значить отримувати прибутки на належному рівні.

Метою написання статті є отримання теоретичних знань про дослідження ресурсної бази зарубіжних банків, її формування та використання.

Теоретичні та практичні аспекти формування ресурсної бази комерційних банків вивчалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили українські вчені М.Д. Алексеєнко, А.М. Мороз, М.І. Савлук, Л.О. Примостка, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблук, О.В. Васюренко, О.Д. Заруба, П.В. Матвієнко, Ж.М. Довгань, Д. Гладких. Варто відмітити дослідження російських авторів: Е.Ф. Жукова, І.Т. Балабанова, Ю.А. Бабичевої, В.І. Колесникова, Л.П. Кроливецької, О.І. Лаврушина, Г.С. Панової, В.М. Усоскіна. Вивченню банківських ресурсів багато уваги приділено зарубіжними економістами: Діаною Мак Нотон, Дональдом Дж. Карлсоном, К.Т. Дитцем, Г. Асхауэром, Д.Ф. Синки, Т. Кохом.

Ресурси зарубіжних банків - це сукупність грошових коштів, що знаходяться у його розпорядженні і використовуються для виконання активних операцій.

Переважну більшість банківської системи на Заході складають банківські установи. У вузькому розумінні банк - це комерційна установа, яка виконує повний набір базових банківських операцій та єдиною метою має одержання максимального прибутку.

Діяльність зарубіжних банків полягає в тому, що вони спочатку здійснюють залучення грошових коштів, а пізніше, надають їх в кредит за більш високими процентними ставками, банки виступають посередниками між тими, хто у них потребує. Метою та рухомим мотивом здійснення такого посередництва являється одержання банківського прибутку.

Операції, за допомогою яких зарубіжні банки формують свої ресурси, називаються пасивними. Сутність пасивних операцій полягає у залученні різноманітних вкладів у межах депозитних та ощадних операцій, одержання кредитів від інших банків, емісії різноманітних цінних паперів, а також проведення інших операцій, в наслідок чого збільшуються грошові кошти в пасиві балансу банку.

Зарубіжна практика виокремила два принципи побудови банків. Перший - принцип сегментування. Виразно прослідковується у банківському законодавстві таких країн як США, Канада та Японія. У даних країнах проводиться ранжирування між комерційними та інвестиційними банками, для яких існує принципово різні режими регулювання діяльності або суттєво обмежується взаємопроникнення. У цих країнах більш, а в деяких менш виражене обмеження, яке стосується інвестиційної діяльності банків. У більшості випадків обмежується інвестування коштів у нерухомість, а також в акції небанківських компаній. Ці обмеження можуть виражатися у вигляді 100-відсоткової заборони або у визначених лімітах частки пакету акцій, якою може володіти банк. Ця частка коливається від 2% в Італії до 20% у Франції [2, с. 74].

Залежно від виокремленого принципу побудови банків в країнах переважають спеціалізовані чи універсальні банки. Так, в ФРН більше 90% всіх банків другого рівня відноситься до категорії універсальних. На них припадає біля 3/4 всіх банківських депозитів. Разом з тим в ФРН функціонує група спеціалізованих банків: іпотечних, інвестиційних, кредитних товариств тощо.

У США, поряд з універсальними банками, діє величезна кількість спеціалізованих. На них припадає понад 50% всіх активів фінансових установ США. До таких банків відносяться взаємоощадні банки, позичково-ощадні товариства, кредитні союзи. Крім того, в США надто розвинута мережа небанківських (недепозитних) фінансово-кредитних установ (фінансових, інвестиційних, страхових компаній, пенсійних фондів), які за своїми операціями не відповідають критеріям банків.

Власний капітал зарубіжних банків поділяється на основний та додатковий. Базельський комітет встановив мінімальний стандарт капітальної достатності 8%, виражений за ризиком активів банку. У Великобританії цей показник називається RiskAssetRatio (коефіцієнт ризику активів) з мінімальним рівнем 8%. У Німеччині достатність власного капіталу визначається за відношенням до ризикових активів, які не можуть перевищувати його більш ніж у 18 разів, тобто мінімальне співвідношення дорівнює 5,56%. В Україні даний показник називається співвідношення власних коштів з урахуванням коефіцієнту ризику [3, с. 44].

Основний капітал складається з статутного, резервного фондів, фондів економічного стимулювання та інших фондів, що утворюються за рахунок прибутку.

У складі основного капіталу головна роль належить статутному фонду банку. Він формується з акціонерного або приватного капіталу при організації нового банку шляхом внесків засновників чи випуску і реалізації акцій. Резервний фонд банку створюється у порядку, встановленому зборами акціонерів, а його розмір встановлюється на рівні 50% від розміру статутного фонду. Він формується за рахунок відрахувань з прибутку і повинен складати не менше 5% від суми отриманого прибутку. Спеціальні фонди, призначені для соціального розвитку банку формуються за рахунок прибутку.

Додатковий капітал зарубіжних банків - це грошові кошти, що доповнюють власний капітал. Додатковий капітал формується з невикористаних резервів, що призначаються для страхування активних операцій банків та нерозподіленого прибутку.

До запозиченого капіталу зарубіжних банків належать кошти, отримані від емісії та продажу облігацій, та кредити, отримані у інших банків.

Банк може випускати облігації для залучення кредитних коштів лише за умови повної сплати усіх випущених ним акцій. Реалізація облігацій може відбуватися або на основі їх продажу за договорами з покупцями або шляхом обміну на раніше випущені облігації та цінні папери. Погашаються облігаційні кредити банками після закінчення терміну обігу облігацій за їх номінальною вартістю. Банківські облігації на сьогодні не дістали розвитку.

Одним із джерел поповнення ресурсів зарубіжних банків є міжбанківський кредит. Банки-позичальники залучають міжбанківський кредит для розширення своєї кредитної діяльності з клієнтами, а також у зв'язку з необхідністю регулювання банківської ліквідності. Враховуючи світову практику досить активно використовуються міжбанківські кредити терміном на один день, мета яких полягає у підтримці поточної ліквідності банку. У Великобританії у структурі запозичених коштів міжбанківські кредити займають 18,6%, у Франції - 40% [1, с. 28].

Ресурси кожного зарубіжних банків мають конкретну структуру, тобто співвідношення між власними, залученими та запозиченими коштами. Ця структура складається насамперед під впливом конкретних умов: універсалізації чи спеціалізації банку, його кредитної тактики і стратегії, позицій на грошово-кредитному ринку, обсягу продуктів і послуг, які пропонуються клієнтам. Під впливом змін у регулюванні банківської діяльності, зрушень у макро- й мікроекономічній динаміці, можливості формування ресурсної бази банку не залишаються стабільними. Враховуючи це, актуальним є моделювання кожним банком шляхів і джерел ресурсного забезпечення його діяльності.

Перед зарубіжними банками постає завдання ефективного розташування ресурсів, яке б надало банку прибуток, а для досягнення цього банк повинен підтримувати визначене співвідношення між власними та залученими коштами. Надмірна наявність залучених коштів посилює ризик і підвищує потенційну загрозу неплатоспроможності банку, а також можливість потрапити під контроль інших банків та кредиторів, що може дозволити останнім впливати як на поточну діяльність, так і на проведення банком кредитної політики в цілому.

Переважає формування банківських ресурсів за рахунок власного капіталу також не краща політика для банку. Це пов'язано з можливістю втрати певної групи акціонерів контролю над комерційним банком, зниження рівня сплати дивідендів і ринкової вартості акції. Як результат, незбалансованість в структурі капіталу може призвести до погіршення показників, які характеризують діяльність банку.

В банківській практиці західних країн особлива увага приділяється питанню страхуванню депозитів. Основна мета страхування депозитів зарубіжних банків полягає у тому, щоб забезпечити збереження вкладів населення, підприємств та організацій у випадку банківського краху. Це один з елементів соціального захисту та у той же час важливий інструмент підтримки життєздатності кредитної системи. Забезпечуючи гарантію збереження вкладів на банківських рахунках, страхування депозитів зменшує небезпеку вилучення вкладів у випадку погіршення кон'юнктури та неплатоспроможності окремих установ.

Тому потрібно вибирати таку структуру банківського капіталу, яка при найменших затратах на формування банківських ресурсів буде сприяти підтримці стабільному рівню доходів, а також репутації банку на рівні, достатньому для залучення ним необхідних грошових ресурсів на вигідних умовах.

На даному етапі розвитку банківської системи України потрібно враховувати досвід страхування депозитів зарубіжних країн для того, щоб попередити можливість банківської кризи. Ця проблема стоїть перед керівними органами, які повинні дозволити банкам ефективно використовувати коливання процентної ставки по вкладам в якості засобу компенсації як індивідуального ризику неповорнення боргу, так і ризику знецінення грошей.

Ресурсна база відіграє визначальну роль у створенні, ефективній роботі та розвитку банківських установ. Її збільшення веде до зростання ресурсного потенціалу всієї банківської системи країни загалом. Використовуючи досвід зарубіжних країн, зокрема США, Німеччини, Франції, країн Східної та центральної Європи можна покращити організацію формування ресурсної бази банків та слід адаптувати банківську систему до міжнародних стандартів. Адже наявність банківської системи, яка регулюється у відповідності з міжнародними стандартами є однією з передумов припливу іноземних капіталів та розвитку ресурсної бази вітчизняних банків.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції: Підручник / За ред. А.М. Мороза. - К.: КНЕУ, 2000. - 384 с.
2. Енциклопедія банківської справи зарубіжних країн / За ред. В.С. Стельмаха. - К.: Молодь, 2001. - С.74.
3. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень: Курс лекцій. - Тернопіль: Економічна думка, 2005. - 124 с.

Особливості казначейського обслуговування бюджетів в умовах бюджетних трансформацій

У статті проаналізовано першорядні аспекти казначейської системи обслуговування бюджетів. Визначено роль і місце казначейства в бюджетному процесі. Розкрито переваги та недоліки казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів та запропоновано шляхи їх подолання.

На сучасній стадії розвитку бюджет України залишається основним інструментом впливу на політичні, соціальні та економічні інтереси держави. Основною метою будь-якого бюджету є залучення достатньої кількості доходів і забезпечення фінансування видатків. Сьогодні важливим є питання раціонального функціонування системи виконання державного та місцевих бюджетів, яка забезпечила б обґрунтоване та доцільне використання фінансових ресурсів країни. Активним учасником у процесі управління державними та регіональними фінансовими ресурсами виступають органи Державної казначейської служби України. З огляду на це, метою даної статті є висвітлення особливостей функціонування системи казначейського обслуговування бюджетів.

Проблемні питання казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів висвітлювали у своїх працях такі вчені: О. В. Голдобін, Ю. В. Гаруст[3], Ю. О. Голинський, І. О. Шиманська [4], Д. А. Ковалевич [5], О. Кравченко, А. Попович [6], С. І. Якушик, А. Ф. Клян [7].

Казначейство України на нинішньому етапі розвитку бере за приклад досвід казначейських систем розвинутих країн світу, адаптує його до умов, які склалися в нашій країні, і таким чином намагається виконувати свої функції як найкраще. За основу розвитку береться французька модель функціонування казначейства. Вважається, що за теперішніх умов ця модель є найбільш прийнятною для нашої країни і найкраще за своєю будовою підходить до умов, які склалися нині в нашій країні. У Франції наразі функціонують казначейські управління у складі Міністерства фінансів, економіки і промисловості. Це досить яскраво ілюструє структуру Державної казначейської служби, яка перебуває у відомчому підпорядкуванні Міністерства фінансів України [7, с. 249].

Згідно статті 43 Бюджетного кодексу України, при виконанні державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів [1]. Казначейство України забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України.

Казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

- 1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;
- 2) контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;
- 3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів Міністерства фінансів України;
- 4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами [1].

Казначейська система обслуговування державного та місцевих бюджетів забезпечується повноваженнями, наданими органами Державної казначейської служби України для організації й проведення роботи, пов'язаної з прийманням і зарахуванням на відповідні рахунки бюджетних коштів, їх зберіганням та використанням на заходи, що передбачені бюджетом на відповідний рік, здійсненням обліку бюджетних коштів і складанням звітності про виконання бюджету.

Основним завданням Державної казначейської служби України є удосконалення системи ефективного управління коштами державного та бюджету і процедур попереднього контролю за їх витрачанням, розробка нової системи бухгалтерського контролю і звітності, чітке визначення й розподіл функцій між учасниками бюджетного процесу, створення єдиного комплексу технічних і програмних засобів інформаційної системи Державного казначейства.

На сучасному етапі в Державній казначейській службі України діє програмно-технічний комплекс АС «Є-Казна». Органи Казначейства здійснюють розрахунково-касове обслуговування розпорядників бюджетних коштів шляхом проведення платежів з реєстраційних, спеціальних реєстраційних рахунків розпорядників бюджетних коштів та рахунків одержувачів бюджетних коштів, відкритих в органах Казначейства [5, с. 15-16].

Перехід на казначейську систему обслуговування місцевих бюджетів вніс такі позитивні моменти у фінансову систему:

- 1) модернізація методу перерахування коштів із рахунків бюджетів на рахунках розпорядників коштів;
- 2) розміщення бюджетних коштів на казначейських рахунках та їх акумуляція на єдиному казначейському рахунку дає змогу своєчасно виконувати видаткову частину бюджету;
- 3) концентрація дохідної і видаткової частини бюджетів надає можливість володіти повною, достовірною та оперативною інформацією;
- 4) формування органами Державної казначейської служби України достовірних звітів про виконання бюджетів усіх рівнів та зведеного бюджету України в цілому за результатами кожного звітного періоду [4, с. 170].

Незважаючи на позитивний вплив прийнятої моделі казначейського обслуговування на управління грошовими коштами місцевих бюджетів, дослідники виділяють такі проблеми:

- 1) складність контролю формування та витрачання бюджетних коштів через відсутність єдиної уніфікованої

системи бухгалтерського обліку;

2) недосконалість нормативно-правових актів, що визначають засади державного контролю за надходженнями грошових коштів на рахунки місцевих бюджетів та за їх витрачанням;

3) виникнення касових розривів через неузгодженість потреб місцевих бюджетів у фінансових ресурсах та можливостями їх отримання;

4) недовиконання доходної частини бюджетів через значної частки тіньової економіки;

5) значна трудомісткість складання звітності про використання грошових коштів, про виконання бюджетів та кошторисів [6, с. 262].

Наявні проблеми потребують якісних шляхів вирішення. Основними напрямками вирішення проблемних питань казначейського обслуговування місцевих бюджетів України є:

1) для підвищення ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні доцільним є залучення тимчасово вільних бюджетних коштів та їхніх залишків у розпорядників із метою здійснення першочергових бюджетних видатків, недопущення касових розривів у процесі виконання бюджетів;

2) введення до структури головних обласних управлінь державного Казначейства України відділів чи секторів управління бюджетними ресурсами, які аналізуватимуть наявні ресурси, прийматимуть рішення про обсяги і джерела залучення, проведення обліку і складання звітності;

3) забезпечення сільських та селищних рад комп'ютерною технікою, засобами зв'язку, універсальним програмним забезпеченням, створення цілісної системи адаптованого програмного забезпечення та єдиного порядку інформаційного обміну між органами місцевого самоврядування, фінансовими органами, податковими органами та органами казначейства;

4) удосконалення нормативно-правового забезпечення процедури обслуговування місцевих бюджетів усіх рівнів і створення єдиного програмного продукту для формування єдиної інформаційної бази для всіх учасників бюджетного процесу, яке дасть можливість підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами [3, с. 175].

Отже, можемо зробити висновки, що україні необхідним є поліпшення діючих механізмів та пошук нових шляхів розвитку казначейської системи обслуговування бюджетів як передумови структурної перебудови державних фінансів та ефективного засобу управління державними фінансовими ресурсами.

Запропоновані шляхи покращення казначейського обслуговування бюджетів різних рівнів будуть сприяти найбільш продуктивному використанню бюджетних коштів та обов'язково їхньому цільовому використанню.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Верховна Рада України від 8 липня 2010 року N 2456-VI. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>
2. Про Державну казначейську службу України [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 13.04.2011 №460/2011. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Голдобін О. В. Казначейське обслуговування місцевих бюджетів: проблеми та шляхи розв'язання / О. В. Голдобін, Ю. В. Гаруст // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 19-20 травня 2016 року). – С. 174-176.
4. Голинський Ю. О. Проблеми та шляхи вдосконалення казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів України / Ю. О. Голинський, І. О. Шиманська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 12(2). – С. 169-172
5. Ковалевич Д. А. Казначейське обслуговування бюджетів в сучасних умовах / Д. А. Ковалевич // Науково-теоретичний журнал Хмельницького університету «Наука й економіка». – Випуск 1 (37). – 2015. – С.14-18
6. Кравченко О. Місце казначейства в системі управління місцевими фінансами / О. Кравченко, А. Попович // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2016. – Вип. 35. – С. 256-265.
7. Якушик С. І. Особливості казначейського обслуговування місцевих бюджетів / С. І. Якушик, А. Ф. Клян // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право №1. – 2013. – С. 247-251.

Анна Стоянова, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,

Наук. кер. – Каспрук А.Ю.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Страховий ринок України: проблеми та шляхи їх подолання

У статті проаналізовано проблеми та їх причини, які гальмують розвиток страхового ринку України, а також згруповано ризики, під дією яких він перебуває. Вказано шляхи розв'язання проблемних питань та окреслено перспективи розвитку страхового ринку України.

Розвиток і зміцнення страхового ринку України є неможливими без глибокого аналізу його сучасного стану, виявлення невирішених питань функціонування. Проте проблеми розвитку вітчизняної страхової системи не можна зводити лише до вузькоспеціалізованих питань цієї сфери діяльності, оскільки стан страхового ринку фактично є похідним від соціально-економічного розвитку країни. Міжнародний досвід засвідчує, що про розвиток країни часто судять на підставі того, як у ній організовано страхову справу, яка за дохідністю в багатьох країнах посідає друге місце після туризму. У країнах з розвинутою ринковою економікою страхування є важливим механізмом залучення в економіку інвестиційних ресурсів. Зацікавленість держави в розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому стає можливим підвищення соціального захисту населення і господарюючих суб'єктів, зменшується навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру, вирішуються окремі проблеми соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з бюджету на страхові виплати. Розв'язання багатьох проблем, що стоять перед вітчизняною економікою, залежить від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок України.

Важливий внесок щодо розуміння особливостей функціонування страхового ринку України внесли вітчизняні вчені: Александрова М. М., Базилович В. Д., Внукова Н. М., Горбач Л. М., Заруба О. Д., Осадець С. С., Терещенко О. О. та інші. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку висвітлювали у своїх наукових

працях наступні зарубіжні вчені: Брігхем Е. Ф., Гінзбург А. І., Зайцева М. А., Ковальова В. В., Рейтман Л., Сухова В. А., Федорова Т. А., Хемптон Д. Д., Шахова А.К., Юлдашева Р. Т. Аналіз існуючих публікацій показав, що дослідження страхового ринку мають переважно теоретичний характер. Також бракує ґрунтовних досліджень щодо визначення стратегічних напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих суб'єктів.

Страховий ринок є однією з найважливіших складових фінансового сектору економіки. Без належним чином розвиненої інфраструктури страхового ринку неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток держави, ефективне функціонування суб'єктів господарювання, підвищення добробуту населення. При цьому в останні роки страховий ринок України розвивався швидше не «завдяки», а «всупереч», оскільки не були створені необхідні передумови для його повноцінного функціонування. І хоча значущість процесів, що впливають на стан цієї галузі на мікрорівні, має тенденцію до зростання, визначальним чинником розвитку страхування в нашій державі залишається стратегія соціально-економічного розвитку, що формується на макрорівні.

Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї. Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхових послуг [5, с. 19].

Одним із основних показників розвитку страхового ринку будь-якої країни є обсяг зібраних страхових премій в розрахунку на одного громадянина. Цей показник дає можливість побачити, яке місце займає страхування в економіці країни. Дослідження показали, що лідером за цим показником є Швейцарія (5484,7 дол. США). Це свідчить про високий рівень розвитку ринку страхування в цій країні, що не дивно, адже Швейцарія є однією із найбільш стабільних країн світу. Наступні місця займають Великобританія (4967,5 дол. США), США (3864,7 дол. США) і Японія (3734,5 дол. США) – ці країни мають дуже високий показник обсягу страхових премій на одного громадянина. Середньосвітовий рівень цього показника становить лише 615 дол. Це наочно демонструє різницю в розвитку страхового ринку між розвиненими країнами та рештою світу [3, с. 65].

Існуюча структура страхового ринку України не сприяє зміцненню соціального захисту громадян та забезпеченню внутрішніх інвестицій. Українські страховики передають іноземним страховикам (перестраховикам) до 90% страхової премії під час страхування авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я людей, які від'їжджають за кордон; до 60% - за "автокаско"; до 50% - під час страхування великих майнових ризиків.

Ринок страхування життя в нашій країні поки не освоєно, при цьому для вітчизняних страхових компаній він поки є недоступним. Причинами цього є, по-перше, низька капіталізація українських страхових компаній, по-друге, вітчизняні страхові компанії, в основному, поки не готові працювати з незначними сумами індивідуального страхувальника, а більш орієнтовані на фінансово-промисловий бізнес [2, с. 24].

Можна виділити наступні проблеми подальшого розвитку страхового ринку:

1. Економічного характеру: низький платоспроможний попит на страхові послуги; невеликі обсяги та недосконала структура капіталу страховиків; відсутність надійних інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів.

2. Організаційно-правового характеру: відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування; недосконалість нормативно-правової бази; надмірна кількість видів обов'язкового страхування і неадекватність їхнього фінансового забезпечення; недостатній рівень державного регулювання і контролю за страховим ринком; непослідовність дій стосовно організації державного нагляду за страховою діяльністю; протекціонізм, галузевий монополізм.

3. Функціонального характеру: низька прибутковість окремих видів страхування; низька конкурентоспроможність страховиків у порівнянні з банками в боротьбі за залучення вільних коштів юридичних і фізичних осіб; відсутність середньо- і довгострокового планування страховиками своєї діяльності; низький рівень кваліфікації кадрів; зростання випадків страхового шахрайства; відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів до страхових компаній.

4. Інформаційно-аналітичного характеру: інформаційна закритість страхового ринку, низький рівень впровадження в страхову практику сучасних інформаційних технологій; відсутність якісної статистичної інформації і недостатність інформаційно-аналітичних матеріалів; недосконалість фінансової звітності та методів обробки даних; відсутність банків даних про несумлінних страхувальників; непрозорість даних про структуру вітчизняного страхового ринку [1].

Страховий ринок перебуває під дією значних ризиків. Основними з них є:

- глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;

- макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані, зокрема, із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки або окремих галузей, рівня інвестиційної активності, високого рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури;

- фінансові ризики, що включають, зокрема, незадовільний фінансовий стан певної частини страховиків та низький рівень якості їх активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;

- комерційні ризики, до яких, зокрема, належить посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань між страховиками, в т.ч. за договорами перестрахування, та у відносинах з контрагентами і партнерами (банками, інвестиційними компаніями тощо) [6, с. 84].

Аналіз вищезазначених проблем показує, що значна кількість наявних проблем розвитку страхового ринку

України пояснюються, передусім, прагненням страхових компаній максимізувати прибуток, незважаючи ні на довгострокові інтереси галузі, ні на професійну етику.

Для удосконалення та подальшого ефективного розвитку страхового ринку України необхідно здійснити ряд першочергових заходів:

- розробити ефективні механізми захисту інтересів страхувальників;
- збільшити капіталізацію страховиків та конкурентоспроможність національного страхового ринку;
- підвищити прозорість діяльності учасників страхового ринку;
- впорядкувати страхове законодавство в цілому та окремих його положень, і привести їх у відповідність до існуючих економічних реалій;
- відмінити непотрібні бар'єри, перепони та регулювання на ринку, що гальмують його розвиток та залучення іноземних інвестицій;
- продовжити інтеграцію страхування до європейських страхових структур;
- збільшити кількість об'єднань страховиків із метою зміцнення їх фінансового становища та надійності щодо здійснення страхових операцій;
- залучити можливості страхового ринку для вирішення питань соціальної політики держави;
- запровадити реальні заходи, які б знизили можливості для корупції та зловживань в галузі страхування [4].

Українською федерацією убезпечення (УФУ) протягом останніх декількох років напрацьовано десятки пропозицій, в тому числі у вигляді конкретних проектів законів, концепцій, рішень органів державної влади з питань оздоровлення страхового ринку України та його подальшого розвитку, оновлення законодавства про страхування, протидії та подолання наслідків фінансової кризи на цьому ринку. Всі ці пропозиції та документи спрямовані на розбудову в нашій державі прозорого, конкурентоспроможного страхового ринку європейського зразка з високим рівнем якості послуг та захисту прав споживачів.

УФУ завершило роботу над власним проектом Стратегії розвитку страхового ринку України в 2011-2020 роках, метою якої є відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими технологіями страхового ринку, з привабливим та широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання [7].

Основними завданнями та заходами щодо реалізації Стратегії є:

- оздоровлення страхового ринку та подолання наслідків кризи;
- розбудова ефективного, прозорого, недискримінаційного, інституційно-спроможного, передбачуваного державного нагляду за страховим ринком;
- впровадження реального захисту прав споживачів;
- удосконалення системи управління ризиками в державі та суспільстві;
- сприяння розвитку основних видів страхування;
- інтеграція страхового ринку України до світового фінансового простору.

Таким чином, про страховий ринок України можна сказати, що він ще перебуває у стадії формування. З кожним днем страхування в Україні стає все важливішим сегментом ринкових економічних відносин. Через механізм страхового захисту можна забезпечити безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві, який в перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і вирішенням питання зайнятості населення. За результатами розгляду сутності страхового ринку, основних проблем його функціонування та перспектив розвитку в повній мірі можна стверджувати, що страховий ринок є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворює низка взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем. Формування розвинутого ринку страхових послуг в Україні, завдяки врахуванню тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків економічно розвинених країн світу, забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільного розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Вірбулевська О. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку регіонів України [Електронний ресурс] / О. В. Вірбулевська. — Режим доступу : [http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1\(40\)/143.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2006-5-1(40)/143.pdf).
2. Воробйов Ю. Н. Страхування в Україні : тенденції й особливості розвитку / Воробйов Ю. Н., Воробйова Є. І., Ворошило В. В. // Економіка та управління. — 2006. — № 2-3. — С. 20-25.
3. Гамановська О. А. Інформаційні види дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О. А. Гамановська // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №10. — С. 64 – 67.
4. Коваль В.В. Перспективи розвитку страхового ринку в Україні / [Електронний ресурс] / В. В. Коваль, В. М. Бондаренко – Режим доступу: <http://intkonf.org/koval-vv-bondarenko-vm-perspektivi-rozvitku-strahovogo-rinku-v-ukrayini/>.
5. Осадець С. С. Страхування : підручник / С. С. Осадець. — К. : КНЕУ, 2002. — 599 с.
6. Ткаченко Н. В. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах глобалізації / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. — 2010. — № 3. — С. 82-92.
7. Українська федерація убезпечення - Стратегія розвитку страхового ринку України на 2011-2020 роки. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ufu.org.ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.

Анна Стоянова, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Науковий керівник – Табенська Ю.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Фінансово-економічна безпека банківської системи України

У статті розглянуті теоретичні засади фінансово-економічної безпеки банківського сектора на рівні держави, систематизовано складові елементи, які його характеризують, розглянуто чинники, від яких залежить безпека банківських установ в сучасних умовах господарювання.

Необхідною умовою побудови та ефективного функціонування ринкової економіки є наявність в країні розгалуженої інфраструктури, особливо фінансової. В сучасних умовах господарювання банківським установам належить понад 90% активів усієї фінансової системи країни, що зумовлює визначальну роль та значення банківської системи в забезпеченні економічного розвитку та безпеки держави в умовах реформування вітчизняного господарства.

Зазначимо, що питання фінансово-економічної безпеки банківської системи країни, яка упродовж останніх років пережила значні зміни, зумовлені глобалізацією фінансових ринків, розвитком інформаційних технологій, розширенням асортименту банківських послуг, впровадженням інноваційних технологій в управління та діяльність банків тощо набувають особливої актуальності.

Важливість економічної безпеки банківської системи зумовлена її прямим впливом на розвиток усіх сфер життя суспільства, а недостатньо надійне функціонування однієї з ланок або учасників цієї системи здатне спричинити серйозні порушення і деформацію у всій фінансовій сфері та економічній діяльності держави.

За умов економічної глобалізації та інтеграційних процесів, коли у тій чи іншій частині світу час від часу спалахують валютні, банківські чи фінансові кризи, загострюється питання щодо забезпечення у кожній країні стабільного економічного розвитку, який значною мірою залежить від надійності банківської системи та її здатності протидіяти цим загрозам. Адекватною має бути й економічна політика, спрямована на мінімізацію втрат і максимізацію вигід країни від участі в глобалізаційному процесі. Тому чим швидше держава визначить та почне відстоювати національні інтереси в цьому процесі, то кориснішими і менш болючими будуть його наслідки, адже банківська сфера є основною складовою фінансової системи держави і саме питання її безпеки за таких умов виходять сьогодні на перший план.

Проблематику економічної безпеки банківської системи на рівні держави досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці, зокрема С. І. Адаменко, М. Д. Алексеєнко, О. Ф. Балацький, О. І. Барановський, І. О. Бланк, Т. М. Болгар, М. З. Бора, С. Букін, Дж. К. Ван Хорн, О. Д. Васирик, В. В. Вітлінський, В. М. Геець, К. С. Горячева, Р. Гриценко, Р. Джуччі, О. В. Дзюблюк, Ж. М. Довгань, Е. Дж. Долан, А. О. Єпіфанов, М. М. Єрмошенко, В. Г. Загородній, О. Д. Заруба, Р. Дж. Кемпбелл, Л. А. Ключко, І. П. Козаченко, В. Г. Крижанівська, Л. О. Лігоненко, І. О. Лютий, А. М. Мороз, В. П. Москаленко, В. І. Мунтіян, О. О. Олейников, Є. С. Осадчий, Б. А. Райзберг, М. І. Савлук, Дж. Ф. Сінкі, Т. С. Смовженко, В. І. Срібний, Т. Стубайло, О. Сугоняко, О. О. Терещенко, Е. А. Уткін, Р. І. Шіллер та багато інших.

Проблема забезпечення та зміцнення фінансово-економічної безпеки банківської системи – не породжена сьогоденням і має корені й у минулому, доволі складна та потребує вирішення. Притаманна вона усім країнам та набула загальнонаціонального значення і для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків, зокрема нетривалим періодом їхньої діяльності і відповідно незначними обсягами власного капіталу порівняно з розвиненими країнами, а також необхідністю працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю у державі.

Саме тому ефективне управління і забезпечення власної економічної безпеки, у тому числі банківської системи, має бути обов'язком та основним стратегічним завданням України.

Ситуація, що склалася в науковому дослідженні стану безпеки банківської системи в Україні, на думку О. Барановського [1], свідчить про прорахунки концептуального характеру. Банківська сфера, що реально існує як цілісне явище, не має адекватного теоретичного і методологічного загальносистемного відображення:

- відсутня повноцінна методологічна база для вирішення окремих завдань захисту банківських установ;
- бракує досліджень, присвячених з'ясуванню базових понять;
- не розроблено науково обґрунтованої концепції і механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки банківської системи, відсутні систематизовані описи видів і змісту загроз безпеці банківських інститутів, ґрунтовна характеристика фінансових регуляторів безпеки та стабільності функціонування банківської системи.

Однією з перших вітчизняних наукових праць, присвячених економічній безпеці, є дослідження В. Мунтіяна [2], однак учений розглядає її на національному рівні як «загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що містить механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам», а в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [3], зазначено, що «економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави».

Для оцінки відповідності банківської системи критеріям і стратегії фінансової безпеки держави, на думку В. Сенчагова [4], потрібно виділяти три взаємопов'язані аспекти: загальна оцінка життєздатності системи; оцінка ролі центрального банку у банківській системі, його законодавчих функцій і надійності практичного механізму їх реалізації; оцінка здатності банківської системи до взаємодії як між її окремими суб'єктами, так і з державними і громадськими центрами з приводу вироблення довгострокових стратегічних і короткострокових цілей розвитку економіки.

Водночас у законі «Про банки і банківську діяльність» [5] зазначено, що безпека банківської системи залежить від низки умов, що забезпечуються державою як в економічній, так і в інших сферах, а також від спроможності банків забезпечити задоволення потреб національної економіки.

Під забезпеченням безпеки банківської системи розуміють процес створення умов для стабільного розвитку та економічного суверенітету держави; попередження й усунення загроз, умов та інших чинників, здатних негативно, дестабілізуюче вплинути на процеси розвитку національної банківської системи, усунення суперечностей між інтересами держави та окремих соціальних груп, суспільства й індивіда.

Таким чином, зміни внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності банківської системи зумовлюють появу різноманітних загроз, які, зазвичай, мають фінансово-економічний характер. Ці загрози виникають внаслідок недостатньої адаптації банківської системи до постійних змін умов ринку; загальної

неплатоспроможності суб'єктів господарювання; зростання злочинності; споживчого менталітету громадян; недостатнього правового регулювання банківської діяльності або професійного рівня частини керівного складу і працівників банків.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://194.44.242.245:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/19797/01-Baranovskyi.pdf?sequence=1>
2. Мунтіян В. І. Економічна безпека України [Текст] : монографія / В. І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с. – С. 10.
3. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
4. Сенчагов В. Экономическая безопасность: состояние эконо-мики, фондового рынка и банковской системы / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1996. – № 6. – С. 144 – 153. – С. 150; Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: Производство. Финансы. Банки / В. К. Сенчагов. – М. : ЗАО «Финстатинформ». – 1998. – 622 с.
5. Про банки і банківську діяльність: Закон України 07.12.2000 № 2121-Ш зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40&nobreak=1>

Анна Стоянова, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Наук. кер. – Москальов А.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Валютний ринок: сучасний стан та проблеми розвитку

Описано функціонування і розвиток валютного ринку в Україні та проаналізовано його сучасний стан. Зазначено причини нестабільності валютного курсу ситуації на валютному ринку в Україні. Проаналізовано динаміку змін валютного курсу в Україні з 2010 року до 2015 року, зроблено висновки та запропоновано пропозиції щодо ситуації на валютному ринку.

Сучасні процеси, що відбуваються на валютному ринку, і в першу чергу проблеми курсових коливань, відіграють значну роль в економічному житті держави. Розбалансованість валютного ринку, негативне сальдо торговельного балансу, високі темпи інфляції свідчать про те, що нині залишається нерозв'язаною проблема проведення ефективної валютної політики і визначення оптимального рівня валютного курсу. Для вирішення цих проблем необхідно вибрати оптимальну систему регулювання валютного ринку в сучасних умовах.

У науковій літературі вивченню теоретичних та практичних аспектів функціонування валютних ринків присвячено наукові праці відомих зарубіжних учених: Дж. Вільямсона, Дж. М. Кейнса, Р. Манделла, П. Самуельсона, М. Фрідмана та ін. Серед вітчизняних вчених над цією проблемою працювали: С. Арбузов [1], О. Береславська [2], І. Бураковський [3], Н. Бодрова [4], П. Вірт [5], А. Гальчинський, О. Дзюблюк, М. Єфіпанова [6], Ф. Журавка [7], І. Крючкова, Б. Лапчук, І. Нідзельська, О. Петрик, Т. Савченко [8], А. Філіпенко, А. Шаповалов, В. Шевчук та ін.

Валютні відносини є однією з найбільш складних сфер ринкового господарства, оскільки в них зосереджені проблеми національної і світової економіки. В умовах глобалізації постійно збільшуються міжнародні потоки товарів, послуг і особливо капіталів і кредитів.

Валютний ринок та його регулювання займає провідне місце в економічній політиці держави. Валютне регулювання може стимулювати економічний розвиток у країні та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей і підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Зміни ж в економіці країни та її міжнародному становищі, у свою чергу, впливають на розвиток валютних відносин й відповідним чином вносять коригування у валютну політику, що проводиться в державі.

Валютний ринок забезпечує своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютні інтервенції та отримання прибутків його учасниками у вигляді різниці курсів валют.

Зростання продуктивних сил, створення світового ринку, поглиблення міжнародного поділу праці, формування світової системи господарства, інтернаціоналізація та глобалізація господарських зв'язків призвели до розвитку міжнародних валютних відносин, які за своєю сутністю є складною та багатогранною системою відносин, що прямо чи опосередковано пов'язані зі сферою зовнішньої економічної діяльності [3, с. 298].

Валютний ринок – це складова сфери обміну національної міжнародної економіки, в якій здійснюється торгівля національними і наднаціональними грошовими одиницями та валютними цінностями, що обслуговують міжнародні платіжні операції. Валютний ринок України, як і валютні ринки більшості країн світу, значною мірою впливають на стан економіки країни. Доосновних учасників валютного ринку України належать:

- національний банк України;
- уповноважені комерційні банки;
- кредитно-фінансові установи;
- фізичні та юридичні особи [9, с. 134].

Об'єктом валютного ринку виступає валюта. Поняття валюти широко застосовується в економічній літературі і на практиці. Валюта обслуговує такий широкомасштабний сектор економіки, як зовнішньоекономічні відносини. На її основі функціонує валютний ринок, що є елементом грошового ринку, формуються такі високоефективні регулятивні інструменти, як валютний курс, платіжний баланс, золотовалютні резерви тощо. Валюта обслуговує функціонування світової економіки та інтеграцію до неї національних економік окремих країн.

Невід'ємною складовою валютного ринку є система валютного регулювання – діяльність держави та державних органів щодо врегулювання міжнародних розрахунків та порядку проведення операцій з валютними цінностями. Останнім часом важливого значення набуває питання подальшого розвитку валютного регулювання та поступової лібералізації валютних відносин у бік спрощення міжнародного обміну товарами, послугами, капіталами, переходу до гнучкого обмінного курсу. Одним із найбільш важливих важелів до

регулювання валютної політики є валютна інтервенція. В Україні валютна інтервенція є головним методом НБУ, за допомогою якого впроваджується національне регулювання валютного курсу та запобігання зниженню (підвищенню) валютного курсу гривні [13].

Основою валютних операцій, що здійснюються на валютному ринку, є ціна валюти – валютний курс, рівень якого постійно коливається під впливом попиту й пропозиції учасників цих операцій.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці певної країни, що виражена в грошових одиницях іншої країни; співвідношення між грошовими одиницями двох країн, яке використовується для обміну валют під час здійснення валютних та інших економічних операцій.

Валютний курс виконує низку важливих економічних функцій:

- допомагає долати національну обмеженість грошової одиниці певної країни і перетворювати її в міжнародну;
- виступає засобом інтернаціоналізації грошових відносин, утворення цілісної світової системи грошей;
- зіставляє цінові структури окремих країн, розвиток їхніх продуктивних сил, темпи економічного зростання, а також торговельний і платіжний баланс;
- зниження курсу національної грошової одиниці (девальвація) сприяє подорожчання імпорту й зростанню експорту, і навпаки, зростання курсу (ревальвація) призводить до здешевлення імпорту і падіння експорту;
- є структурною ланкою механізму реалізації міжнародної вартості товарів і послуг, оскільки через механізм валютних курсів відбувається перерозподіл національного продукту між країнами, які здійснюють зовнішньоекономічні зв'язки та ін.

Валютний курс є основним визначником національного валютного. Він визначає місце та роль національної валюти на світовому ринку.

Валютний ринок України до початку фінансової світової кризи характеризувався достатньою стабільністю. Наслідками кризи було значне знецінення курсу гривні до іноземних валют, зменшення обсягів операцій як на міжбанківському, так і на готівковому валютних ринках, підвищення волатильності курсів, зростання негативних очікувань у суспільстві. У період кризи валютні інтервенції як основний стабілізуючий захід НБУ досягали до 10 % від міжнародних резервів

Аналіз сучасного стану валютної системи України засвідчив, що на нього негативно вплинула світова фінансова криза.

З початком світової фінансової кризи Україна була абсолютно не підготовленою до глибоких впливів зовнішніх кризових явищ у сукупності з внутрішніми економічними та політичними кризовими явищами. Задля мінімізації дефіциту іноземної валюти та зниження девальваційного тиску на гривню НБУ проводив активні валютні інтервенції шляхом продажу доларів США. В результаті у 2010 році спостерігалася стабілізація функціонування валютного ринку, в результаті чого обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському валютному ринку зріс до 7,9612 грн/дол.США [10].

На початку 2011 року в результаті відповідної кон'юнктури на світових фінансових і товарних ринках підвищила пропозиція іноземної валюти і НБУ мав змогу формувати міжнародні резерви, обсяг яких на початок 2012 року становив 31,8 млрд.дол.США. обмінний курс гривні відносно долара США в 2011 році на міжбанківському валютному ринку знизився на 0,84% - до 8,0284 грн за один долар. Офіційний курс гривні до долара США знизився на 0,35% - до 7,9898 грн за один долар США.

У 2012 році за умов обмеженого доступу до зовнішнього фінансування національному банку України вдалося мінімізувати зменшення валютних резервів. Станом на 01.10.2013 рік обсяг валютних резервів дорівнював 24546 млн.дол. США. Офіційний курс гривні до долара США в 2012 році знизився на 0,04 % - до 7,9930 грн за один дол.США.

На кінець 2013 року міжнародні валютні резерви становили 24416 млрд.дол.США, а обмінний курс гривні до долара США на міжбанку – 811,89 грн за 100 дол.США. за результатом 2014 року обсяг золотовалютних резервів склав 7,533 млрд.дол.США в еквіваленті, скоротившись протягом року на 70%, а офіційний курс гривні до долара США зріс до 15,768 грн за один долар США.

Станом на кінець січня 2015 року обсяг золотовалютних резервів склав 6,420 млрд.дол. США в еквіваленті, скоротившись протягом місяця на 15% внаслідок реалізації платежів з погашенням й обслуговуванням державного та гарантованого державою боргу в іноземній валюті (624,4 млн.дол.США в еквіваленті), у тому числі на користь МВФ [11]. Національний банк України на 28 грудня 2016 року зазначив курс гривні 26,65 гривень за долар, йдеться на сайті НБУ. Офіційний курс валюти встановлений на наступному рівні: 2665,0670 гривень за 100 доларів.

Серед іншого, в останні роки спостерігається значна девальвація гривні по відношенню до більшості іноземних валют. Протягом останніх років національна валюта втратила значну частину своєї вартості. Причин для такої тенденції декілька, зокрема негативні ділові очікування, скорочення обсягу експорту, зменшення притоку прямих іноземних інвестицій та значні витрати на обслуговування державного боргу.

Серед чинників, які викликали різкі коливання курсу гривні та її знецінення в умовах світової економічної кризи слід виділити:

- надмірні обсяги кредитування в іноземній валюті;
- бажання банків отримати максимальний прибуток від спекулятивних операцій на міжбанківському ринку;
- суттєве перевищення попиту на іноземну валюту над її пропозицією на готівковому ринку внаслідок втрати довіри домогосподарств до національної валюти, що девальвує. Готівковий ринок перетворився у джерело купівлі іноземної валюти для погашення кредитів;
- підвищення рівня фінансової доларизації та поступова втрата гривнею функції нагромадження;

➤ зростання державного боргу.

Отже, валютний ринок України сформувався відносноосновних партнерів з економічного співробітництва: ЄС, США та Росії. Разом з тим, курс гривні до долара США, гривні до євро, та гривні до російського рубля сьогодні досить нестабільні.

Проаналізувавши валютний ринок України, та динаміку курсу національної грошової одиниці, можна виділити основні проблеми, що потребують негайного вирішення. По-перше, це наявність тенденцій до девальвації гривні відносно іноземних валют, що вже негативно впливає на економічний розвиток і темп інфляції [13].

По-друге, значне підвищення попиту на іноземні валюти у населення внаслідок втрати довіри до національної валюти призвело до зростання рівня доларизації.

По-третє, необхідність стабілізації валютного ринку України за допомогою прийняття нового валютного законодавства.

Результати аналізу стану валютного ринку України показують необхідність впровадження комплексу законодавчих нормативно-правових та інших заходів з метою стабілізації національної грошової одиниці, розвитку валютного ринку, забезпечення інтеграції у світову економіку.

Виходячи з проведеного дослідження, можна стверджувати, що основні напрями стабілізації валютного ринку України такі:

- ✓ затвердження програми співробітництва з МВФ, що дасть змогу поповнити валютні резерви і підтримати гривню;
- ✓ підвищення прозорості і передбачуваності НБУ на валютному ринку, що забезпечить усім банкам рівний доступ до валютних інтервенцій НБУ;
- ✓ зменшення рівня доларизації української економіки через підвищення привабливості гривневих активів;
- ✓ удосконалення структури внутрішнього валютного ринку з урахування міжнародної практики;
- ✓ удосконалення нормативної бази НБУ;
- ✓ посилення роботи з моніторингу валютних ризиків;
- ✓ удосконалення механізмів контролю та протидії спекуляціям;
- ✓ стимулювання експорту і забезпечення рівноваги валютного балансу.

Таким чином, враховуючи вище сказане можна прийти наступного висновку:

1) Для зниження валютних ризиків та рівня доларизації у країні є доцільним введення мораторію на видачу кредитів в іноземній валюті населенню, а також підприємствам, що не мають постійних надходжень виторгу від реалізації продукції в іноземній валюті.

2) Позитивний ефект на розвиток міжбанківського валютного ринку матиме й введення плаваючого курсу, оскільки це призведе до зменшення участі Національного банку України на ньому. Однак, здійснення переходу на гнучкий режим курсоутворення повинно відбуватися на тлі загального економічного розвитку країни та контролю рівня інфляції.

3) Розвитку валютного ринку України також сприятиме лібералізація валютного регулювання у сфері експортно-імпортних операцій, а саме: пом'якшення вимог щодо строків надходження доходів за цими операціями, а також зменшення загальної кількості операцій, що підлягають обов'язковому ліцензуванню.

Як підсумок проведеного дослідження, можна сказати, що перспективи України на міжнародному валютному ринку з фінансового погляду є негативними. Зменшення валютних резервів, збільшення кредитної заборгованості, девальвація гривні, велика інфляція - усі ці показники можуть уразі неприйняття зазначених вище заходів призвести до дефолту національної валюти, а отже і всієї економіки.

Список використаних джерел:

1. Арбузов С. Стан і перспективи розвитку грошово-кредитного ринку України / С. Арбузов, О. Щербакова // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6 (196). – С. 3–8.
2. Береславська О. Інтервенції на валютних ринках як інструмент курсової та грошово-кредитної політики // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 10. – С. 36–40.
3. Бураковський І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України : навчальний посібник / І. В. Бураковський, О. В. Плотніков – Харків : Фоліо, 2009. – С. 297–299.
4. Бодрова Н. Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / Н. Е. Бодрова // Вісник СумДУ. Серія «102 Економіка». – 2012. – № 1. – С. 102–114.
5. Вірт М. Я. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України / М. Я. Вірт, П. О. Куцук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 157–163.
6. Єпіфанова М. А. Інструменти валютного регулювання: сутність, класифікація, характеристика / М. А. Єпіфанова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 113–117.
7. Журавка Ф. О. Сучасні тенденції розвитку валютного ринку України / Ф. О. Журавка, І. О. Школьник // Європейський вектор економічного розвитку : збірник наукових праць. – Випуск 1 (4). – Д. : Вид-во ДУЕП, 2008. – С. 16–21.
8. Савченко, Т. Г. Оцінка ефективності інструментів валютного регулювання в Україні / Т. Г. Савченко, М. А. Єпіфанова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 161–170.
9. Дзюблук О. В. Особливості взаємозв'язку грошово-кредитної та валютної політики в період фінансової кризи / О. В. Дзюблук // Світ фінансів: науковий журнал. – 2012. – № 2. – С. 130–141.
10. Інформація про стан міжнародних резервів України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
11. Економіка та фінанси. Ситуація на валютному ринку керована і контрольована: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua>
12. Боринець С. Я. Сучасні тенденції розвитку світового валютного ринку [Електронний ресурс] / С. Я. Боринець. – Режим доступу: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2012/138/4_138.pdf
13. Космина О. М. Валютна інтервенція як інструмент валютно-курсової політики [Електронний ресурс] / О. М. Космина, Р. Ю. Шевчук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2012/Economics/3_109360.doc.htm

Фінансування делегованих повноважень місцевих органів влади: проблеми та перспективи

У контексті поглиблення соціально – економічних реформ в Україні та системного реформування міжбюджетних відносин зберігається актуальність проблем взаємодії між бюджетами різних рівнів. У статті розглянуто проблемні аспекти міжбюджетних взаємовідносин, які безпосередньо пов'язані з фінансовим забезпеченням функціонування місцевих органів влади, особливо в частині реалізації делегованих державою повноважень та визначено шляхи зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів.

У сучасних умовах трансформації економіки країни місцеві бюджети посідають надзвичайно важливе місце. Запровадження нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин пов'язане з підвищенням ролі місцевих органів влади, розширенням владних повноважень на місцевому рівні, має за мету підвищити ефективність публічного управління на нижчому рівні та сприяти більшому піклуванню про інтереси територіальної громади. Крім того, відбулося пере форматування підходів до формування видаткових повноважень. Вони делегуються виключно на рівень міста обласного значення, районний рівень та рівень територіальних громад, які будуть об'єднані.

Досвід багатьох країн підтверджує, що більшість функцій органів нижчих рівнів місцеве самоврядування здатне виконувати більш ефективно, ніж центральна влада. Водночас, за такої умови забезпечується головний принцип децентралізації – принцип субсидіарності: публічні послуги повинні надаватись тими органами влади, що знаходяться найближче до громадян. Однак, слід мати на увазі, що перенесення значних владних повноважень та функцій з державного на нижчі рівні без відповідного фінансового забезпечення може привести до негативних наслідків [4, с.12]. Тому проблема фінансування делегованих повноважень органів місцевої влади і досі потребує практичного розв'язання.

Питання врегулювання механізму функціонування місцевих бюджетів викликає інтерес у представників фінансової науки. Серед українських науковців вагомий внесок у дослідження проблематики фінансового забезпечення органів місцевої влади зробили: С. Буковинський, С. Булгакова, О. Василик, В. Зайчикова, І. Запатріна, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші. Економічний зміст видатків бюджету, які є основою фінансового забезпечення функцій місцевих органів влади та інструментом впливу на соціально-економічний розвиток певної адміністративно – територіальної одиниці, досліджували Ш. Бланкарт, Б. Болдирєв, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Дробозіна, Дж. Стігліц та інші.

Незважаючи на вагомий науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених, потребують поглибленого вивчення питання оптимального розподілу видаткових повноважень між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування і формування ефективної системи фінансового вирівнювання бюджетної забезпеченості органів місцевої влади.

Удосконалення бюджетного законодавства в контексті децентралізації повноважень органів місцевої влади та розробка нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів насправді створили ситуацію, коли надані державою місцевим громадам видаткові зобов'язання виявились непідкріплені фінансовою базою місцевих бюджетів, що обумовлює актуальність наукового пошуку.

Базові проблеми видаткової частини місцевих бюджетів – відсутність чітких критеріїв розрахунку загальних видатків на делеговані повноваження та низький рівень забезпеченості делегованих державою повноважень відповідними фінансовими ресурсами.

Зміни до Бюджетного та Податкового кодексів значно вплинули на процес формування видаткової частини бюджетів.

Курс на бюджетну децентралізацію дав змогу впровадити позитивні зміни в механізм бюджетного планування видаткової частини місцевих бюджетів [3, с.4]:

- запровадження нових видів трансфертів (базова дотація, освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична субвенція, субвенція на забезпечення медичних заходів тощо) та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики у освітній та медичній галузях шляхом визначення їх головними розпорядниками коштів відповідних субвенцій, що має створити передумови для реформування соціальних стандартів та нормативів, оновлення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості;
- додавання до проекту Держбюджету детальних фінансових та кількісних розрахунків міжбюджетних трансфертів за видами місцевих бюджетів, включно з розрахунками індексів податкоспроможності;
- встановлення нової системи вирівнювання за закріпленими загальнодержавними податками (податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб) залежно від рівня надходжень на одного жителя; решта платежів вирівнюванню не мали підлягати, залишаючись у розпорядженні місцевих бюджетів;
- закладення механізму стимулювання громад до об'єднання в спроможні громади через механізм переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та наділення органів місцевого самоврядування таких громад повноваженнями, рівнозначними повноваженням міських рад міст обласного значення, що має стимулювати об'єднання;
- розширення власних повноважень усіх місцевих бюджетів у частині фінансування муніципальних формувань з охорони громадського порядку.

Нові підходи до визначення обсягів освітньої, медичної та соціальної субвенцій, які мають бути спрямовані в 2016 році на забезпечення делегованих повноважень органів місцевого самоврядування кардинально змінили розрахункове сальдо забезпеченості делегованих повноважень органів місцевого самоврядування (з «-9,8» млрд. грн. до «+1,9» млрд. грн.) [3, с.5]:

Фінансування делегованих повноважень з місцевих бюджетів, а саме видатків на освіту та охорону здоров'я за рахунок цільових субвенцій дасть змогу значно збільшити бюджетні ресурси для фінансування власних повноважень, оскільки відпаде необхідність постійного відволікання коштів на забезпечення делегованих повноважень. Тим паче, що Бюджетним кодексом передбачено замість умовного розподілу на I та II кошик формування єдиного кошику власних доходів місцевих бюджетів. Позитивні зміни які відбулися внаслідок цього процесу чи не вперше, повністю забезпечено достатню для нормального функціонування потребу закладів бюджетної сфери, що фінансується з обласного бюджету та бюджетів міст обласного значення, міст районного значення і селищ.

Незважаючи на позитивні зміни які відбулися в бюджетному законодавстві та провівши моніторинг фінансового забезпечення установ освіти та охорони здоров'я Чернівецької області, варто окреслити проблемні питання фінансового забезпечення основних галузей бюджетної сфери.

I найперше – це недостатність коштів освітньої та медичної субвенцій у бюджетах районів і міст обласного значення, оскільки їх показники менше рівня 2015 року. Крім того, в методиці розподілу освітньої субвенції залишається коефіцієнт, введений ще у 2001 році, який не враховує відсоток малокомплектних шкіл та по медичній субвенції не враховується норматив бюджетної забезпеченості для малонаселених районів. Фінансове забезпечення закладів галузі освіти Чернівецької області за рахунок доведених обсягів освітньої субвенції не задовольняє потребу по Вижицькому, Заставнівському, Кельменецькому та Сокирянському районах Чернівецької області в загальній сумі 18,6 млн. грн., з них лише по загальноосвітніх закладах Кельменецького району – 7,7 млн. грн. Це означає, що у листопаді-грудні не буде змоги нараховувати зарплату вчителям, незважаючи на те, що ще в минулому році саме в цих районах було скорочено виплати педагогічним працівникам за престижність.

Причиною цього є значна кількість малочисельних загальноосвітніх закладів (з середньою наповненістю класів від 7 до 15 учнів) у сільській місцевості, особливо у гірських районах, де села розташовані на значній відстані одне від одного. Закрити ці заклади неможливо здебільшого через складність транспортного сполучення між населеними пунктами, відсутність необхідної кількості шкільних автобусів, а особливо через ненадання місцевими радами згоди на їх закриття, оскільки це питання входить виключно до компетенції органів місцевого самоврядування. Ще одним проблемним нюансом є те, що фінансування видатків на поновлення матеріально-технічної бази загальноосвітніх навчальних закладів, проведення їх невідкладних аварійних ремонтів є проблемним, так як відповідно до Бюджетного кодексу освітня субвенція спрямовується лише на оплату поточних видатків. В той же час, кошти на проведення таких видатків у місцевих бюджетах відсутні.

Мінімальну потребу утримання закладів галузі охорони здоров'я за рахунок медичної субвенції у цілому забезпечено, однак мають місце проблеми в тих бюджетах, з яких виділяються значні кошти для хворих, яким здійснено операцію з трансплантації органів. У Чернівецькій області таких хворих налічується 40 осіб, на лікування яких щорічно спрямовується більше 10 млн. грн. коштів місцевих бюджетів. При цьому в одному з районів їх більше ніж 5, а в іншому – жодного.

Найгостріші проблеми у забезпеченні мінімальної потреби закладів бюджетної сфери виникли саме на рівні районних бюджетів. Основним чинником цієї проблеми є передача, згідно з внесеними змінами до Бюджетного кодексу України, на утримання з районних бюджетів дитячих дошкільних закладів, палаців культури, клубів та бібліотек, що фінансувалися з сільських бюджетів.

У Чернівецькій області є 9 районних бюджетів, які не матимуть змоги самостійно забезпечити фінансову потребу в коштах на утримання бюджетної сфери району, зокрема це Вижицький, Заставнівський, Кельменецький, Кіцманський, Новоселицький, Путильський, Сокирянський, Сторожинецький та Хотинський райони.

Так, в Путильському районі, який є гірським, на забезпечення утримання бюджетної сфери хоча би на рівні 2015 року, не вистачає 10,5 млн. грн., що складає 35,4% від загальної суми видатків. Для збалансування цього районного бюджету необхідно закрити кожну третю бюджету установу.

Аналогічна ситуація з іншими районними бюджетами, зокрема в Заставнівському районі незабезпеченість в коштах складає 8,8 млн. грн. (20,7% від загальної суми видатків), Кіцманському – 7,9 млн. грн. (14,9%), Вижицькому – 8,0 млн. грн. (15,3%), Кельменецькому – 1,0 (3,6%), Новоселицькому – 2,5 млн. грн. (3%), Сокирянському – 4,2 млн. грн. (6,7%) Сторожинецькому – 8,5 млн. грн. (12%) та Хотинському – 3,5 млн. грн. (5%).

З метою забезпечення мінімальної потреби місцевих органів влади у здійсненні ними власних та делегованих повноважень, недопущення руйнування фінансової бази місцевих громад пропонуємо вирішення окремих проблемних питань бюджетотворення в частині:

- внесення змін до формули визначення обсягу медичної субвенції, включивши додаткові видатки на забезпечення необхідними медикаментами хворих з пересадкою органів, або шляхом виділення на ці заходи цільової субвенції з Державного бюджету України;
- при розподілі стабілізаційної дотації між адміністративно-територіальними одиницями необхідно враховувати наступні чинники – віднесення території згідно із Законом України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» до категорії гірських, кількість депресивних територіальних одиниць, що входять до складу району, наявність бюджетних установ, які надають соціальні послуги населенню тощо;
- передбачивши фінансування дитячих дошкільних закладів і навчально-виховних комплексів I ступеню за рахунок коштів освітньої субвенції, внівши відповідні зміни до Формули її визначення та розглянути можливість збільшення обсягу освітньої субвенції за рахунок нерозподіленого її залишку.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: офіц. текст: за станом на 15 січня 2015 р. – Режим доступу : http://earch.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/find;

2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України за станом на 1. 01. 2011 р. [Електронний ресурс] : Верховна Рада України від 21. 05. 1997 р. № 280/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97>.

3. Карабутова В.В., Пархоменко В. Г., Рабошук Я.О., Слобожан О.В., Томнюк О. Є. Бюджетна децентралізація: слово за парламентом / В.В. Карабутова, В. Г. Пархоменко, Я.О. Рабошук, О.В. Слобожан, О.Є. Томнюк // Галузевий моніторинг. – 2014. – №17. – С.4-5.

Віолетта Фішер, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Войцехівський В.Б.,
ПВНЗ «Буковинський університет», м. Чернівці

Міжбюджетні трансферти та їх роль у фінансовому вирівнюванні розвитку територій

Міжбюджетні відносини відіграють важливу роль в процесі бюджетного регулювання та фінансовому вирівнюванні розвитку територій. Трансфертний механізм розподілу бюджетних ресурсів забезпечує збалансованість дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів. Впровадження бюджетної децентралізації забезпечує фінансову самостійність місцевих бюджетів та вдосконалення міжбюджетних відносин.

Організація міжбюджетних відносин в Україні є актуальною проблемою бюджетного регулювання та збалансованості дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів. Трансфертне вирівнювання доходів та видатків місцевих бюджетів посідає вагомe місце в системі міжбюджетних відносин між центральним та місцевими рівнями влади. Проведення реформ в сфері місцевих фінансів та внесені зміни в бюджетне законодавство в значній мірі покращило організацію міжбюджетні відносини, зміцнило фінансові основи місцевого самоврядування, але не до кінця вирішило проблеми їх фінансової самостійності у фінансовому забезпеченні місцевого розвитку та виконанні наділених повноважень.

Взаємовідносини між державою та органами місцевого самоврядування з приводу розподілу повноважень та їх фінансового забезпечення характерні для всього періоду становлення і розвитку місцевого самоврядування. Існування даних відносин обумовлено значними розбіжностями у рівнях розвитку окремих територій і наявністю розриву між видатковими потребами бюджетів місцевого самоврядування та можливостями їх фінансового покриття.

Сьогодні в Україні склалась ситуація коли переважна більшість бюджетів місцевого самоврядування не можуть обійтись без фінансової допомоги держави, яка надходить в дані бюджети в процесі перерозподілу бюджетних ресурсів і відіграє важливу роль в забезпеченні їх необхідними коштами.

Як наслідок перерозподільних процесів в бюджетній сфері виникають специфічні відносини між державною та місцевою владою, що дістали назву міжбюджетні відносини. Вони і реалізуються через широкий спектр інструментів, який включає прямі вказівки центру іншим рівням сектору державного управління щодо здійснення певних видатків, стимули для їх виконання, бюджетне вирівнювання за допомогою податкових розщеплень та прямих трансфертів [2].

У фінансовій науці існує різноманітність поглядів на бачення поняття «міжбюджетні відносини», які протягом свого еволюційного розвитку змінювались та вдосконалювались. Однак, на сьогоднішній день визначення сутності міжбюджетних відносин потребують уточнення, оскільки існуючі підходи до їх трактування не враховують всі особливості даних відносин, особливо в період бюджетної децентралізації.

В Бюджетному кодексі України, поняття міжбюджетних відносин трактується як «відносини між державою, Автономною Республікою Крим та місцевим самоврядуванням, щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України» [1].

Розглядаючи міжбюджетні відносини Юрій С.І. зазначає: в процесі виконання бюджету дані відносини виникають у зв'язку із: розщепленням доходів; застосуванням міжбюджетних трансфертів; зміною законодавства, зміною адміністративно-територіального поділу в Україні; передачею платників і податкових платежів та бюджетних установ з одного підпорядкування в інше; одержанням і погашенням бюджетних позичок [5].

Відповідно можна виокремити притаманні їм специфічні ознаки, згідно яких міжбюджетні відносини слід розглядати як:

- відносини між бюджетами в результаті яких утворюються внутрішні бюджетні потоки, що забезпечують перерозподіл бюджетних ресурсів між бюджетами різних рівнів;
- відносини між різними гілками влади, щодо перерозподілу законодавчо встановлених функцій, делегування повноважень та виділення коштів на їх фінансування;
- організовані бюджетні потоки, що урівноважують вертикальні та горизонтальні диспропорції доходів і видатків бюджетів через їх збалансування;
- складова бюджетної політики, що покликана регулювати бюджетні потоки розподіляючи їх через державний бюджет на місцевий рівень та забезпечуючи при цьому фінансове вирівнювання соціально-економічного розвитку окремих територій;
- інструмент забезпечення відповідності між необхідними обсягами видатків на здійснення делегованих повноважень та обсягом фінансового забезпечення необхідного для їх виконання.

В свою чергу підставою для існування міжбюджетних відносин є: визначений у законодавстві держави розподіл повноважень між державною виконавчою владою і органами місцевого самоврядування; гарантія з боку держави фінансування наданих повноважень органам місцевого самоврядування; чинний порядок розмежування доходів і видатків між рівнями бюджетної системи і видами бюджетів; фінансова підтримка місцевих бюджетів у зв'язку із значними коливаннями рівнів податкового потенціалу окремих територій та об'єктивними розбіжностями у розмірах видатків [4].

При подальшому реформуванні та побудові оптимальної моделі міжбюджетних відносин в Україні важливо

розглянути існуючі в світовій практиці концептуальні підходи щодо організації та побудови міжбюджетних відносин, на які неодмінно впливає різновид економічної системи держави. У світовій фінансовій науці існують різні концепції організації міжбюджетних відносин, зокрема, бюджетного федералізму, бюджетного унітаризму, бюджетної децентралізації [3].

Концепція бюджетного федералізму передбачає організацію міжбюджетних відносин виходячи з принципу оптимального розподілу повноважень та їх фінансового забезпечення з максимально ефективним їх використанням.

Бюджетний унітаризм – це така форма внутрішніх міжурядових фінансових відносин, основні принципи організації яких визначаються центральною владою. Місцевій та регіональній владі при цьому, як правило, відводиться досить пасивна роль. У рамках бюджетного унітаризму центральна влада здійснює активну політику забезпечення єдиних стандартів громадських послуг по всій території країни, вирівнює фінансові дисбаланси.

Наступною концепцією організації міжбюджетних відносин виступає концепція бюджетної децентралізації, яка увібрала часткове уособлення двох вище зазначених концепцій організації міжбюджетних відносин, так як на принципах концепції бюджетного федералізму будується система розподілу бюджетних видатків та компетенцій щодо їх здійснення, а вирівнювання фінансових диспропорцій та встановлення стандартів надання громадських послуг будується на принципах бюджетного унітаризму.

В цілому, відповідно до принципів побудови організаційних основ взаємовідносин між державними органами влади та органами місцевого самоврядування з приводу розподілу доходів і видатків за рівнями бюджетної системи відрізняють централізовану і децентралізовану моделі міжбюджетних стосунків. Централізована модель, у першу чергу, характеризується авторитарним з боку держави розподіленням податкових повноважень і наданням фінансової допомоги місцевим органам. Позитивними рисами централізованої моделі є спрямування фінансових ресурсів на досягнення загальнодержавних пріоритетів, забезпечення єдності бюджетної системи. Водночас, надмірна централізація повноважень призводить до неефективності роботи центральних органів влади, бюрократизації, нерозвиненості інститутів громадського суспільства.

Централізованій моделі міжбюджетних відносин протиставляється децентралізована, за якої відбувається чіткий розподіл функцій між органами різних рівнів, місцеві органи наділяються самостійністю у формуванні власної дохідної бази, її розподілу та використанні. При цьому важливим є дотримання принципу субсидіарності, який проголошено Європейською хартією місцевого самоврядування. Головними недоліками децентралізованої моделі є ускладнення дій центрального уряду по досягненню макроекономічних цілей, підтриманню збалансованого розвитку окремих регіонів.

Існуюча система організації міжбюджетних відносин в Україні довгий період часу характеризувалася надмірною централізацією бюджетних ресурсів, нечіткістю розподілу видаткових повноважень між різними рівнями влади та фактично утриманським характером функціонування органів місцевого самоврядування, що позбавляло останніх фінансової ініціативи, щодо соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Впровадження в дію основних принципів децентралізації влади, а від так і бюджетних ресурсів, дозволяє скоротити обсяги трансфертних надходжень. При цьому за державою має залишатись частина бюджетних ресурсів та право часткового регулювання соціально-економічних процесів в державі.

Таким чином, оптимальним для України є такий варіант побудови міжбюджетних відносин, за якого встановлюється максимально допустимий рівень самостійності органів місцевого самоврядування за збереження принципу бюджетного унітаризму, під яким розуміється єдність правової бази, регулювання бюджетних взаємовідносин, бюджетної класифікації, порядку виконання та ведення бухгалтерського обліку та звітності, єдність соціальних стандартів.

При організації та здійсненні міжбюджетних відносин важливу роль відіграє бюджетне регулювання. Взагалі, поняття «регулювання» (походить від лат. *regulo* – привожу до порядку) – функція управління, що забезпечує функціонування керованих процесів у рамках заданих параметрів.

Правомірно зазначити, що регулювання міжбюджетних відносин є основою бюджетного регулювання, яке являє собою перерозподіл частини загальнодержавних доходів між різними бюджетами з метою збалансування кожного з них. Основною метою бюджетного регулювання є забезпечення збалансованості бюджетів всіх рівнів, так як вона є визначальною умовою соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Таким чином, за допомогою бюджетного регулювання забезпечується [2]:

- перерозподіл бюджетних ресурсів між економічно розвинутими та депресивними територіями;
- збалансованість видатків та доходів бюджетів місцевого самоврядування;
- своєчасність фінансування передбачених в бюджеті видатків за рахунок доходів та сум трансфертних надходжень;
- зацікавленість місцевої влади в створенні сприятливих умов щодо розширення податкової бази та забезпечення більш повного акумулювання до бюджету відповідних доходів зібраних з приводу розподілу повноважень та їх фінансового забезпечення характерні для всього періоду становлення і розвитку місцевого самоврядування. Існування даних відносин обумовлено значними розбіжностями у рівнях розвитку окремих територій і наявністю розриву між видатковими потребами бюджетів місцевого самоврядування та можливостями їх фінансового покриття.

Сьогодні в Україні склалась ситуація коли переважна більшість бюджетів місцевого самоврядування не можуть обійтись без фінансової допомоги держави, яка надходить в дані бюджети в процесі перерозподілу бюджетних ресурсів і відіграє важливу роль в забезпеченні їх необхідними коштами.

Починаючи з 2015 року було внесено зміни в системи міжбюджетних відносин. Впроваджена система

вирівнювання податкоспроможності є більш прогресивною ніж система балансування та має на меті сприяти зацікавленості місцевих органів влади залучати додаткові надходження та розширяти наявну базу оподаткування. Відповідно, міжбюджетні трансферти стали поділяються на: базову дотацію (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій); реверсну дотацію (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій); субвенції та додаткові дотації. В держбюджеті передбачаються освітня та медична субвенція [1]. Вводяться норми щодо горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів з урахуванням передбачених для цього параметрів. При цьому, вирівнювання здійснюється лише за двома податками:

- податком на прибуток підприємств для обласних бюджетів;
- податком на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів

З 2018 року відповідно, освітня субвенція, її розподіл між місцевими бюджетами здійснюватиметься на основі нової формули, яка враховуватиме нормативну наповнюваність класів, що дасть змогу запровадити стимулюючий механізм під час проведення оптимізації мережі загальноосвітніх навчальних закладів; медична субвенція, її розподіл між місцевими бюджетами здійснюватиметься відповідно до Формули розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам.

Новацією 2018 року має стати утворення в складі бюджету Державного дорожнього фонду. Джерелами формування цього фонду визначено законодавчо, зокрема це податки, позики, плата за проїзд платними дорогами.

При цьому, 35% коштів фонду спрямовуватиметься на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автодоріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах (у вигляді субвенції) та виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими державою або під державні.

Таким чином, забезпечення рівноваги між доходами та видатками місцевих бюджетів потребує відповідності запланованих видатків бюджетним доходам, яке можливо досягти в результаті бюджетного регулювання та впровадження в дію трансфертного механізму. Перерозподіл бюджетних ресурсів здійснюється через трансфертний механізм, реалізація якого передбачає виділення базової дотації, субвенцій під різні програми та видатки, додаткових дотацій та реверсну дотацію.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний Кодекс України. Затверджений Верховною Радою України 21 червня 2001 року №2542-111 // Офіційний вісник України - К., 2001, - №29.
2. Про міжбюджетні відносини на рівні районів, міст обласного значення та територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення, їх об'єднань: Закон України – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Регулювання міжбюджетних відносин : Україна і європейський досвід: наукова монографія ; за ред. В. Г. Бодрова. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 296 с.
4. Тартачник М. О. Фінансова децентралізація як основний принцип реформування міжбюджетних відносин: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. „Бюджетно-податкова політика: проблеми та перспективи розвитку” – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2015. – 480 с.
5. Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму: монографія / [С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, Я. М. Буздуган] – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 250с.

Христина Фокшек, 2 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Наук. кер. – Ватаманюк О.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні

У статті розглянуто тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні. Виявлено ряд проблем, усунення яких дасть позитивні зміни для розвитку іпотечного ринку та удосконалення системи іпотечного кредитування в Україні.

Прямо чи опосередковано іпотека зачіпає фінансову, бюджетну, кредитно-грошову політику держави та банківську систему та напряму залежить від її сфери. Іпотека є одним із визначальних факторів підвищення якості життя громадян, що розширяє їх право та можливості підприємницького самовизначення, дозволяє вирішувати житлову проблему у державі, зменшує соціальну напруженість у суспільстві. Відповідно, існує потреба її дослідження.

На сучасному рівні розвитку банківських продуктів все більшої актуальності набувають послуги кредитування, однак іпотечне кредитування користується не досить великим попитом. Це зумовлено тим, що споживачі не звертаються за цим видом кредиту, бо їх не задовольняють умови, які пропонуються банком. Становлення іпотечного ринку в Україні є однією з найбільш важливих проблем, що потребують невідкладного розв'язання. На практиці в процесі іпотечного кредитування часто виникають проблеми з реалізацією нерухомості, оскільки вона не відноситься до розряду високоліквідних активів. У зв'язку із довгостроковим характером іпотечного кредиту також виникають складні проблеми з визначенням вартості нерухомого майна.

Іпотечний кредит має, як правило, чітке цільове призначення. Іпотечні позики в сучасних умовах найчастіше використовуються для фінансування придбання, побудови і перепланування житлових і виробничих приміщень, а також освоєння земельних ділянок. Особливістю іпотечного кредиту є те, що заставою для його надання може виступати та нерухомість, на купівлю якої він береться. Юридичною та економічною передумовою виникнення іпотечного кредиту є наявність розвинутої системи права приватної власності на нерухомість і, насамперед, на землю. Без приватної власності на землю та інституціонального забезпечення її купівлі-продажу широкий розвиток іпотечного кредиту неможливий.

В Україні у 2017 році, іпотечний кредит як і раніше залишається дорогим для населення, бо процентні

ставки по іпотеці вище 20% на рік[1].

Винятком є соціальна іпотека, де категорії малозабезпечених громадян чи молоді сім'ї можуть отримати кредит на житло за зниженими ставками. Скорочення загальної кількості виданих іпотечних кредитів пояснюється низкою існуючих проблем.

Основними проблемами забезпечення населення доступним житлом в Україні є:

- відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування;
- не розуміння населенням процесів іпотечного фінансування
- недовіра населення до українських банків;
- наявності інших, більш прибуткових напрямків діяльності;

– наявність на ринку іпотечного кредитування універсальних банків, коли в багатьох розвинених країнах, зокрема в Німеччині, працюють спеціалізовані.

Складність проблеми іпотечного кредитування полягає у тому, що воно може бути і причиною покращення інвестиційного клімату країни, і чинником глибокої кризи. Незважаючи на те, що іпотечне кредитування — це сфера довгострокового вкладення капіталу або його інвестування, проте такий кредит не завжди має інвестиційну природу (наприклад, кредит на об'єкти житлової та аграрної іпотеки), що ускладнює функціонування іпотечного ринку за складовими його сегментів. Проте нерухомість як об'єкт іпотечного кредиту має ряд суттєвих переваг. Вона майже ніколи не втрачає повністю своєї вартості (цінності), а з часом, як свідчить господарська практика, ціна її навіть зростає. Також іпотечне кредитування впливає на ризики банківської діяльності, а тому вимагає від персоналу комерційних банків спеціальних знань і високої фахової кваліфікації. Особливого значення цей фактор набуває через необхідність правильної оцінки кредитоспроможності позичальника, а також вартості нерухомого майна [2].

На нашу думку, в перспективі іпотечне кредитування має стати одним із найважливіших засобів забезпечення зобов'язань, пов'язаних із довгостроковими інвестиціями, але існує ряд проблем, які перешкоджають цьому. Основними проблемами іпотечного кредитування в Україні є:

1) відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування

2) нерозвиненість інфраструктури ринку житла і житлового будівництва;

3) недосконалість правової бази, яка полягає, зокрема, у недіючому реєстрі іпотек, недосконалому законодавчому регулюванні процедур звернення щодо стягнення на предмети іпотеки, які підвищують ризикованість іпотечних угод.

4) недовіра населення до українських банків та побоювання щодо втрати свого житла у разі банкрутства банка-кредитора;

5) низька ефективність ринку житлового будівництва;

6) неспроможність банківської системи працювати за міжнародними схемами реінвестування;

7) відсутністю розуміння населенням процесів іпотечного фінансування;

8) наявність на ринку іпотечного кредитування в Україні універсальних банків, коли в багатьох розвинених країнах, працюють спеціалізовані іпотечні банки.

9) досить жорсткі умови надання іпотечних кредитів, особливо щодо першого внеску близько 30-50% вартості житла та високі ставки за цими кредитами.

10) окремі інші вимоги до позичальників: наявність додаткового забезпечення, високої офіційної зарплатні, кредитної історії – також залишаються суттєвими в іпотечних угодах.

11) обмежений платоспроможний попит населення [3].

Для розвитку іпотечного кредитування в Україні доцільним вважаємо, по-перше, запровадити однакові механізми оподаткування коштів, що їх вкладають у цінні папери й на банківські депозити. Крім цього, необхідно максимально спростити процедури видачі кредитів; врегулювати процедури кредитування в іноземній валюті; здійснити заходи, які б відновили довіру населення до ринку житла та сформували попит у цій сфері; створити умови для зниження ставок за іпотечними кредитами, а також забезпечити функціонування системи мобілізації вільних фінансових ресурсів і пошуку інвесторів.

Крім того, слід активізувати подальший розвиток іпотечного кредитування через поширення діяльності спеціалізованих іпотечних установ з рефінансування іпотечних кредитів, на які покладено функцію випуску середньо- і довгострокових іпотечних облігацій, покупцями яких можуть стати страхові компанії, інвестиційні та недержавні пенсійні фонди[4].

Світовий досвід доводить, що таке стимулювання банківської системи державою мінімізує ризики держави та банків, з одного боку, та полегшує умови фінансування житлового будівництва для забудовників та населення, з іншого.

Незважаючи на нестабільну ситуацію, що склалася на фінансовому ринку, іпотечний ринок у перспективі є одним із найперспективніших сегментів кредитного ринку України. Вважаємо, що іпотечне кредитування може стати одним із найголовніших факторів покращення якості життя населення та дозволить вирішити цілий ряд соціально-економічних проблем: можливість вирішувати житлову проблему у державі, в тому числі через реалізацію державної програми «Доступне житло», що сприятиме покращенню житлових умов населення і зменшить напруженість в суспільстві у соціальній сфері, та, в цілому, підвищить інвестиційну привабливість України [5].

Отже, основна проблема розвитку іпотечного кредитування в Україні полягає в обмеженості вільних фінансових ресурсів і пошуку інвесторів. Перспективи розвитку іпотеки в Україні значно залежать від економічного зростання, стабільності цін та обмінного курсу національної валюти, удосконалення фінансово-кредитної системи і ринку нерухомості. Іпотечне кредитування – це надійний і вивірений спосіб залучення приватних інвестицій іноземних та вітчизняних інвесторів. Лише надійні гарантії, зокрема застава нерухомості

та емісія на її основі іпотечних цінних паперів, дозволять мобілізувати в значних масштабах заощадження населення і спрямовувати їх на інвестування перспективних секторів економіки. Лише в такому разі в Україні можлива поява зарубіжних портфельних інвесторів, які, через придбання іпотечних цінних паперів, здійснюватимуть інвестування української економіки.

Список використаних джерел:

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1/.
2. Лагутін В. Д. Іпотечний кредит в Україні: перспективи і можливі наслідки / Лагутін В. Д. // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 43.
3. Придбайло О. М. Іпотека як фінансовий інструмент ринку // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 136.
4. Іпотечне кредитування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку // «YoungScientist». – Січень, 2015. – № 1(16). – С. 12.
5. Юркевич О. М. Сучасний стан ринку іпотечного житлового кредитування в Україні / О. М. Юркевич // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 331.

Роман Харовський, 5 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Простебі Л.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м.Чернівці

Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами на місцевому рівні в умовах децентралізації

В даній статті досліджуються шляхи удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами на місцевому рівні в умовах децентралізації. Аналізуючи актуальні проблеми формування місцевих бюджетів, розглянуто основні аспекти які призводять до даної проблеми, та основні шляхи щодо вирішення проблем, які виникають при формуванні місцевих бюджетів.

Кожна територіальна громада має свій власний бюджет – більший або менший. Визначення місцевого бюджету міститься в ст. 1 Закону України “Про місцеве самоврядування”, за якою бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – це план утворення та використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [1].

Незалежно від розміру бюджету, коштів все одно не вистачає. Тому надзвичайно важливо, аби у процесі підготовки та виконання бюджету ми пам’ятали декілька простих речей:

1. «гроші йдуть до грошей», не вкладаючи кошти в розвиток, не варто сподіватись на їх зростання у майбутньому;

2. -хто копію не цінує, сам і рубля не вартий – витрати мають бути розумними та виправданими, лише тоді вони ефективні;

3. -знання породжують правильні рішення – лише знаючи особливості бюджетної системи, формування та витрачання бюджету, можна впливати на місцевий розвиток та якість життя у громаді [2].

Забезпечення децентралізації управління місцевими фінансами в останні роки активно досліджується в доктрині державного управління. Серед вітчизняних вчених відомі праці О.Звіздай [2], В.Вакуленко [3], А.В.Кулай [4], В.Пальчук [5], та ін. Проте недостатньо вивченим залишається питання щодо визначення ролі та повноважень органів місцевого самоврядування в системі управління фінансами на місцевому рівні.

Метою написання цієї статті є висвітлення позитивних сторін децентралізації, її основні проблеми та пропозиції щодо удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами на місцевому рівні в умовах децентралізації.

Наразі економічні зміни які відбуваються в Україні визначають нові підходи формування взаємовідносин у системі державного і місцевих бюджетів. Трансформаційні зміни які відбуваються у вітчизняній економіці, можна охарактеризувати як демократизація суспільного життя яка перебудовує регіональну фінансову політику, що стала б чинником виходу країни з кризового становища. Це насамперед зумовлює перенесення значного обсягу здійснюваних витрат (передусім соціальних) на рівень адміністративно-територіальних одиниць, що передбачає наявність стійких доходів місцевих бюджетів [4].

В Україні необхідно запроваджувати найсучасніші підходи щодо формування та розподілу доходів місцевих бюджетів, зокрема нові засоби автоматизації, адже успіх економічного розвитку значною мірою залежить від створення оптимального розміру місцевих бюджетів та форм бюджетних взаємовідносин, чіткого механізму вирівнювання горизонтальних і вертикальних дисбалансів у бюджетах усіх рівнів.

Хоча за даними Центру досліджень соціальних комунікацій НБУВ, переконливими фактами, що свідчать про ефективність впровадження фінансової децентралізації, стали результати платоспроможності місцевих бюджетів. Так, за даними експертів Асоціації міст України, у 2014–2016 рр. у 58 разів зменшилася кількість наданих казначейських позик, що демонструє посилення платоспроможності місцевих бюджетів. У 2017 р. кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилася завдяки децентралізації на 24 %, кількість бюджетів-донорів зросла на 12,5 %. У цьому ж році у 2,2 раза збільшилася державна фінансова підтримка розвитку громад.

Резюмуючи оприлюдненні данні, до 2014 р. відсоток дотаційності місцевих бюджетів становив 96,3 %, а донорами було 3,7 % місцевих бюджетів. «І з 2014 року, якщо порівнювати з 2017 роком, кількість дотаційних бюджетів знизилася на 23,8 %. У свою чергу, обсяг бюджетів-донорів наразі становить 16,2 %, тобто відбулося їх зростання на 12,5 %».

Висновки Асоціації міст України підтверджують дані Мінрегіону України, згідно з якими доходи до місцевих бюджетів за 2015 р. становили 99,8 млрд грн. У 2016 р. ця цифра вже становила 144 млрд. грн, що на 16 % більше, ніж було закладено місцевою владою. Також додатково до місцевих бюджетів надійшло 49 млрд. грн. [5].

Такі тенденції дають можливість місцевим органам влади забезпечити належне функціонування закладів бюджетної сфери та самостійно вирішувати питання розвитку громад без звернення до центральних органів влади стосовно виділення додаткових коштів з Державного бюджету.

Крім позитивних зрушень за наслідками проведення бюджетної реформи на сьогодні існує ряд проблемних питань, які виникли в ході практичного застосування нових норм бюджетного законодавства, що потребують вирішення на законодавчому рівні.

Основними завданнями, які будуть реалізовані в рамках бюджетної децентралізації є: перегляд та визначення переліку власних та делегованих повноважень; розширення фінансової бази органів місцевого самоврядування; перехід до системи цільових трансфертів, спрямованих на компенсацію видатків органів місцевого самоврядування в результаті реалізації ними делегованих функцій; запровадження розрахунку на основі формули перерозподілу національних податків, закріплених за місцевими бюджетами; запровадження максимального рівня прозорості використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування. Слід зазначити, що прийняті Верховною Радою у грудні 2014 року зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України є найбільшим за останні роки кроком у напрямку бюджетної децентралізації. Якщо раніше від 50 до 90 відсотків бюджетів різних рівнів в Україні були дотаційними, то після проведених реформ, кількість дотаційних бюджетів скоротиться вдвічі [6].

На думку деяких експертів децентралізація бюджетного процесу (зокрема, через вилучення у обласних державних адміністрацій повноважень щодо розробки бюджетів областей, передача окремих установ соціально-культурної сфери на фінансування з місцевих бюджетів, а також впровадження нової системи вирівнювання) у вітчизняних умовах може призвести до розбалансування всієї системи бюджетоутворення в Україні, оскільки залишається високоімовірним закладання в місцеві бюджети заздалегідь нереальних витрат [5].

Проте однією з основних проблем управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування є оцінювання фінансової стійкості в контексті розвитку бюджетної децентралізації. Для вирішення поставленого питання запропоновано здійснення комплексного аналізу на основі показників збалансованості, фінансової самостійності та ефективності місцевого бюджету. Зокрема, пропонується: - створити належні матеріальні, фінансові та організаційні умови для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних (самоврядних) і делегованих повноважень; - підвищити зацікавленість органів місцевого самоврядування у нарощуванні обсягів доходів місцевих бюджетів шляхом розширення повноважень щодо здійснення місцевими органами влади запозичень, їхніх обсягів і форм з метою фінансування місцевих бюджетів; - здійснити розмежування повноважень в системі органів місцевого самоврядування та в системі органів виконавчої влади на місцях на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципом субсидіарності; - створити підрозділи внутрішнього аудиту при територіальних громадах для проведення контролю за належним використанням коштів; - запровадити максимальний рівень прозорості використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування; - оптимізувати кількість інвестиційних програм шляхом приведення останніх у відповідність до наявних ресурсів місцевих бюджетів; - створити умови для залучення інвестиційних ресурсів на умовах державно-приватного партнерства та співпраці з міжнародними фінансовими установами. - встановити механізми державного контролю за законністю рішень органів місцевого самоврядування та якістю надання населенню бюджетних послуг [7].

На основі дослідження особливостей реформування системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування в зарубіжних країнах запропоновано впровадження наступних змін у практику формування та використання фінансовими ресурсами громад: - зміщення акценту з оподаткування доходів на оподаткування майна; - зростання неподаткових надходжень, що пов'язані з діяльністю муніципальної влади; - розширення практики застосування муніципальних запозичень; наповнення бюджету розвитку реальними податковими надходженнями та розширення напрямів спрямування коштів даного бюджету (на розвиток соціальної інфраструктури та фінансування різноманітних інвестиційних програм); - застосування різних форм державно-приватного партнерства, впровадження якого дозволить підвищити фінансування бюджетних послуг [5].

На сучасному етапі становлення економіки зроблено значний крок вперед в проведенні реформи міжбюджетних відносин, прийняті відповідні зміни до законодавства, змінено механізми бюджетного фінансування та вирівнювання [7].

Список використаних джерел:

1. Закон України: "Про місцеве самоврядування в Україні" <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
2. Звіздай О.В. «МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ» <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-2/doc/3/304.pdf>
3. Розвиток місцевого самоврядування в умовах децентралізації <http://academy.gov.ua/pages/dop/132/files/622c01aa-468d-4a2e-b5b5-bc3dd6fce91b.pdf>
4. Кулай А.В «Децентралізація фінансових ресурсів територіальних громад в умовах проведення бюджетної реформи» http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nznuoa_2012_19_11.pdf
5. Вплив децентралізації на посилення платоспроможності місцевих бюджетів http://www.nbuv.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2781:vpiliv-detsentralizatsiji-na-posilennya-platospromozhnosti-mistsevikh-byudzhetiv&catid=8&Itemid=350
6. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4100>
7. Центо досліджень соціальних комунікацій НБУВ http://www.nbuv.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2781:vpiliv-detsentralizatsiji-na-posilennya-platospromozhnosti-mistsevikh-byudzhetiv&catid=8&Itemid=350
8. К. Юрченко, Г. Гудзь, Г. (2015), "ЯКІ РИЗИКИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ?": <http://blog.liga.net/user/kyurchenko/article/17090.aspx>
9. Solidarnist' (2016), "БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ Є КЛЮЧОВИМ ЧИННИКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ", <http://solydamist.org/?p=15037>

Напрями трансформації банківської системи України у контексті європейської інтеграції

У статті напрацьовано напрями трансформації банківської системи України у контексті європейської інтеграції. З'ясовано роль банківської системи в економічному розвитку нашої держави. Обґрунтовано євроінтеграційні наміри України та виокремлено найважливіші проблеми, які мають бути вирішені в ході трансформації банківської системи України у контексті європейської інтеграції.

В умовах сьогодення наша держава наполегливо бажає наблизитися до європейських стандартів. Ця тенденція прослідковується не тільки в суспільному, політичному та економічному напрямах, а й у фінансовому. Наша банківська система зазнає невпинних процесів, таких як транснаціоналізація банківського капіталу, посилення глобалізації конкуренції, вихід на світову банківську арену нових потужних гравців, падіння національної валюти, системна криза, закриття банків та загальна недовіра населення до банківської системи, що спричинені останніми як геополітичними подіями, так і подіями в Україні після Революції Гідності, анексії Кримського півострову Росією та воєнних дій на Сході України. Вирішення зазначених проблем можливе лише за рахунок зміцнення банківської системи, проведення ефективної монетарної політики та шляхом пошуку партнерів серед країн-учасниць ЄС. На нашу думку, євроінтеграція дозволить вийти вітчизняній банківській системі з кризи. Саме тому надзвичайно важливим напрямком для нашої держави сьогодні є вибір оптимальних механізмів, напрямів і форм інтеграції української банківської системи до європейського банківського простору.

Питанням розвитку банківської системи в умовах європейської інтеграції присвячували свої публікації такі провідні вітчизняні науковці, як Н. М. Волоснікова, Н. Б. Зубрицька, О. В. Іваницька, К. А. Івченко, А. О. Петрова, Н. М. Рудік та інші. Проте, через постійні зміни, які супроводжують не тільки стан національної банківської системи, а й держави в цілому, існує необхідність постійного наукового обґрунтування процесів трансформації банківської системи до стандартів ЄС, що спричинило вибір теми нашого дослідження.

Банківська система посідає чільне місце в економічному розвитку кожної держави. Як важливий інструмент грошово-кредитного регулювання економіки, банківська діяльність сприяє мобілізації та використанню грошових ресурсів, забезпечує виконання фінансових зобов'язань, визначає динаміку інвестиційного процесу. Ефективно організована банківська система є запорукою сталого економічного зростання. Сучасний стан фінансової системи обумовлює необхідність пошуку нових підходів в правовому регулюванні діяльності комерційних банків для забезпечення їх стабільного розвитку, мобільності, отримання конкурентних переваг на ринку банківських послуг [5, с. 295].

Євроінтеграційні наміри України внесли зміни до розвитку її економіки і зокрема до фінансової сфери. Суттєво ці зміни торкнулись розвитку банківської системи, яка є системоутворювальною ланкою фінансово-кредитного ринку. Суть цих змін проявляється у збільшенні присутності іноземних банків, необхідності імплементації норм банківського законодавства, чинних в ЄС, та європейських методів ведення банківського бізнесу у вітчизняну практику. Для того, щоб забезпечити ефективне функціонування банківської системи України в умовах посилення євроінтеграційних процесів, необхідно дослідити особливості сучасного етапу її розвитку, дослідити вплив на її роботу іноземного капіталу. Усе це зумовлює актуальність розроблення проблематики ефективного розвитку банківської системи України в умовах європейської інтеграції [3, с. 196].

Щоб інтегруватися у Європейське співтовариство, Україні необхідно суттєво змінити процес реалізації економічної та фінансової політики. Потрібно відмовитися від протекціоністських заходів у сфері експортно-імпортних операцій, легалізувати тіньову економіку, дотримуватися вимог щодо захисту прав людини. Найбільші зміни мають відбутися на фінансовому ринку. Необхідно змінити інструментарій регулювання валютного ринку та створити умови для злиття нашого фінансового ринку з глобалізованим світом. Це може докорінно змінити ринок фінансових послуг у країні та особливо банківську систему [7, с. 283].

Дослідження сучасного стану та перспектив розвитку банківської системи України потребує виділення найважливіших проблем, що мають бути вирішені в ході її трансформації у контексті європейської інтеграції [2]:

- високий ступінь невідповідності між формами власності та рівнями ефективності діяльності в банківській та виробничо-промисловій сферах;
- нераціональна територіальна структура – висока концентрація банків, а отже, і наявність відчутної конкуренції у великих торговельно-промислових центрах та практично повний монополізм двох-трьох банків у менш розвинених регіонах;
- недостатність правової бази в сфері фінансової діяльності в цілому (захист інтересів клієнтів, механізм банкрутства, злиття банківського та промислового капіталу, трастові операції, венчурний бізнес, небанківські фінансово-кредитні інститути), а також практична відсутність податкових та інших регулюючих важелів у плані стимулювання інвестиційної діяльності;
- диверсифікації банківських операцій;
- незначна участь іноземного капіталу, іноземних банків та їх філіалів, що істотно обмежує притік іноземних інвестицій.

У Європейському Союзі на сучасному етапі відбувається повна консолідація зусиль, проте переважно з боку держав. Найпотужнішим кроком у цьому напрямку є створення Європейського банківського союзу, який базуватиметься на трьох опорах:

I. Єдиний механізм банківського нагляду (ЄМБН). Створений постановою Ради ЄС від 15 жовтня 2013 р. (набув чинності 4 листопада 2013 р.) у складі ЄЦБ та органів фінансового контролю держав-членів з метою виконання конкретних наглядових і регуляторних завдань, пов'язаних з фінансовою стабільністю найбільших і найважливіших банків єврозони.

II. Єдиний механізм роботи з проблемними банками (ЄМРПБ). ЄМРПБ покликаний забезпечити ефективне

вирішення серйозних фінансових проблем, з якими можуть зіткнутися банки. У випадку транскордонних банкрутств цей механізм буде набагато ефективнішим за мережі відповідних національних органів, що дозволить уникнути ризиків поширення кризових явищ. Наприкінці березня 2014 р. Європейський Парламент і Рада ЄС підтримали пропозицію Комісії щодо створення ЄМРПБ, який почав функціонувати з 1 січня 2015 р. (функції реорганізації банків та залучення тримачів облігацій в процес надання екстреної фінансової допомоги здійснюються з 1 січня 2016 р.).

III. Програма гарантування депозитів. Для забезпечення середньо-строкової фінансової підтримки банку, який продовжує працювати під час своєї реструктуризації, постановою про ЄМРПБ засновано Єдиний фонд підтримки проблемних банків (ЄФПБ), який фінансують всі банки держав-членів – учасників ЄМРПБ. Цільовий рівень ЄФПБ становить близько 1% від гарантованих депозитів банків Банківського союзу впродовж восьмирічного періоду (близько 55 млрд. євро). Протягом цього перехідного періоду ЄФПБ складається з національних відділень, ресурси яких поступово стануть спільними протягом восьми років, починаючи з 40% цих ресурсів протягом першого року [9, с. 40-41].

Задля трансформації банківської системи України у контексті європейської інтеграції необхідно здійснити наступні заходи:

- зосередити зусилля НБУ на виконання його головної функції – грошово-кредитної політики та забезпеченні стабільності національної валюти, що послугує передумовою економічного зростання і банківської системи зокрема, і країни загалом;
- забезпечити впровадження плаваючого обмінного курсу з метою подолання диспропорцій між безготівковим та готівковим курсами, а також лібералізацію валютного ринку;
- забезпечувати постійне збільшення обсягів золотовалютних резервів;
- забезпечити створення відповідних умов з метою зменшення цін на кредитні ресурси;
- поступово посилювати налагодження тісних зв'язків з керівними ланками Європейського Центрального Банку, а також з центральними банками країн ЄС з питань реалізації монетарної політики, банківського нагляду і банківського регулювання;
- забезпечити повне сприяння вільному руху капіталу та послуг;
- провести імплементацію правової бази діяльності банків України до директив ЄС;
- здійснювати стимулювання розвитку фондового ринку;
- забезпечити збільшення рівня капіталізації вітчизняних банків;
- забезпечити збільшення сум відшкодування за вкладками фізичних осіб через нарощення капіталу Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- запровадити ефективну процедуру протидії щодо «відмивання» брудних коштів;
- забезпечити створення сприятливих умов задля підвищення прозорості банківських операцій;
- здійснити вдосконалення системи банківського нагляду в Україні;
- забезпечити створення умов для безперешкодного функціонування філій іноземних банків в Україні;
- здійснювати модернізацію та збільшення асортименту банківських продуктів;
- модернізувати процедуру інформування відповідних органів щодо протидії легалізації, відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, відповідно до європейських норм.

Отже, забезпечивши реалізацію та функціонування вищезазначених елементів механізму, банківська система України зможе впевнено інтегруватися у європейський банківський простір.

Провівши дослідження напрямів трансформації банківської системи України у контексті європейської інтеграції, ми дійшли наступних висновків, що при збільшенні ефективності та темпів адаптації національної банківської системи до умов ЄС, пришвидшиться просування процесу європейської інтеграції держави в цілому. Найважливішим стратегічно-важливим елементом фінансового ринку під час адаптації вітчизняної банківської системи до стандартів ЄС є Національний Банк України, що володіє правом внесення змін до законів та на якого покладені функції регулятора банківського сектору України. Саме тому вбачаємо за необхідне його реформування.

Напрямом подальших розвідок у зазначеній тематиці буде напрацювання механізму імплементації вітчизняними банками європейських стандартів якості надання банківських послуг.

Список використаних джерел:

1. Банки у 2016 році розподілятимуться на групи за новими критеріями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=25852020
2. Волоснікова Н. М. Проблема банківської системи України та шляхи їх вирішення на макроекономічному рівні / Н. М. Волоснікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/248>
3. Зубрицька Н. Б. Запровадження європейського досвіду до реалізації державного регулювання розвитку банківської системи в Україні / Н. Б. Зубрицька // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління. – 2013. – Вип. 1. – С. 196-202.
4. Іваницька О. В. Вплив банківських стандартів Базель III на розвиток інноваційного підприємництва України / О. В. Іваницька // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 462-466.
5. Івченко К. А. Щодо визначення банківської системи України / К. А. Івченко // Актуальні проблеми права: теорія і практика. – 2012. – № 25. – С. 295-300.
6. Капитальные реформы Базеля [Электронный ресурс] // Украинский деловой журнал «Эксперт» від 22.11.2012. – Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/9/0/8236/>
7. Петрова А. О. Регулювання розвитку банківської системи України в умовах глобалізації економіки / А. О. Петрова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2. – С. 282-285.
8. Процес трансформації Національного банку України триває [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=12955025&cat_id=12955022
9. Рудік Н. М. Банківський союз як ключовий етап поглиблення фінансової інтеграції в ЄС / Н. М. Рудік // Аспекти публічного управління. – 2014. – № 3-4. – С. 37-43.

Перспективи розвитку державного фінансового аудиту

У статті розглянуто головні завдання органу державного фінансового аудиту в Україні. Визначено недоліки діючої системи державного фінансового аудиту та надано пропозиції щодо вдосконалення окремих напрямів роботи. Проаналізовано перспективи розвитку державного фінансового аудиту та зроблено відповідні висновки.

Зміна внутрішнього фінансового ладу, політичного й економічного курсу України у напрямку інтеграції до міжнародного простору повинні супроводжуватися докорінною перебудовою управлінських функцій держави, в тому числі контрольних. Недооцінка ролі фінансового контролю є однією з причиною кризових явищ, що відбуваються у нашій державі протягом останніх років. Існування об'єктивної потреби створення дієвої, ефективної та життєздатної фінансової системи, і як наслідок покращення рівня фінансової дисципліни, що забезпечить зменшення кількості бюджетно-фінансових порушень, породжує необхідність звернути увагу на вирішення проблемних питань у сфері функціонування системи державного фінансового аудиту в Україні.

Метою даної статті є визначення основних перспектив розвитку державного фінансового аудиту в Україні на сучасному етапі її розвитку.

Дослідженням напрямів удосконалення системи державного фінансового аудиту в Україні присвячені праці таких вчених і науковців, як: В. Бугаєнко, Л. Будник, І. Голяш, Є. Дейнеко, Д. Долбнева, Б. Степанюк. Проте, державний фінансовий аудит діяльності бюджетних установ як форма державного фінансового контролю постійно змінюється через вплив факторів економічної системи, з'являються нові теоретичні і практичні проблеми, які потребують вирішення [1; с. 232].

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні, які супроводжуються процесами поширення форм, обсягів та наслідків шахрайства у сфері бюджетних коштів та державного майна, на перше місце виходить необхідність забезпечення державного фінансового контролю, який би сприяв законності та раціональності використання коштів та майна, які належать державі [2].

Державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і 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.

Основними завданнями фінансового аудиту є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного та комунального майна, достовірності фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього контролю. Під час проведення фінансового аудиту вивчаються первинні документи щодо операцій з коштами та майном, іншими активами і пасивами, ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та організація внутрішнього фінансового контролю [3].

Нормативно-правовими актами, які регламентують діяльність органів Державної аудиторської служби України, є Бюджетний кодекс України, Закон України від 26 січня 1993 року № 2939-XII "Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні", постанова Кабінету Міністрів України від 03 лютого 2016 року № 43 "Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України" тощо [4].

Одна з цілей аудиту – допомога керівництву компанії в підвищенні ефективності свого підприємства, але в більшості державних підприємств такої зацікавленості поки немає, що і є основною проблемою. Якщо підприємство зазнає збитків, керівництво просто повідомляє про це міністерству. Останнім часом ми спостерігаємо позитивну динаміку: держава почала процес зміни менеджменту держкомпаній, проводяться відкриті конкурси [5].

У 2016 році під час проведення державного фінансового аудиту окремих господарських операцій на найбільших суб'єктах господарювання державного сектору економіки державні аудитори попередили порушення вимог законодавства та неефективні витрати на стадії прийняття управлінських рішень на суму понад 406,0 млн. грн. та виявили факти раніше прийнятих рішень, виконання яких призвело до втрат та неефективного використання державних коштів на суму понад 678,0 млн. гривень [6].

Протягом січня-серпня 2017 року виявлено незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат та недостач коштів державного бюджету та інших державних активів на загальну суму понад 560,1 млн. грн., або 69,5% від виявленого обсягу державних і комунальних ресурсів, що використані з порушенням нормативно-правових актів. Крім того, установлено недоотримання державним бюджетом, бюджетними установами і організаціями, державними підприємствами належних їм доходів загалом на суму понад 342,8 млн. грн, з них державним бюджетом – понад 81,6 млн. гривень [6].

Серед порушень фінансово-бюджетної дисципліни найбільш поширеними є:

- порушення з оплати праці, штатної дисципліни;
- порушення при нарахуванні та сплаті єдиного соціального внеску;
- безпідставне покриття витрат сторонніх юридичних чи фізичних осіб або покриття за рахунок загального фонду кошторису витрат спеціального фонду;
- незаконне списання коштів та матеріальних цінностей;
- безпідставне виділення (отримання) коштів внаслідок завищення відповідних розрахунків.

Незважаючи на результативність та продуктивність проведення державного фінансового аудиту в бюджетних установах існує низка недоліків, які порушують систему контролю, достовірність та об'єктивність проведення різних контрольних заходів.

Державний аудит становить значний інтерес для української системи державного фінансового контролю.

Причиною цього є необхідність реформування системи управління бюджетними установами, яка на сьогодні є неефективною і не відповідає як вимогам ринкової економіки, так і очікуванням суспільства. Основними завданнями фінансового аудиту є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного та комунального майна, достовірності фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього контролю [7].

До проблемних питань аудиту можна віднести:

- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- відсутність нормативної бази аудиту – аудиторських стандартів, що забезпечили б єдині критерії якості аудиту (посадові обов'язки, службова відповідальність тощо);
- відсутність методичних рекомендацій щодо проведення аудиту;
- недостатня кількість кваліфікованих кадрів, а звідси і неосвоєний ринок аудиторських послуг;
- відсутність типових форм документів з аудиту (договорів, висновків тощо);
- комп'ютеризація аудиту тощо.

Враховуючи вищезазначені недоліки, на нашу думку, важливим є розробка та рекомендація основних напрямів удосконалення існуючої системи державного фінансового аудиту з метою покращення діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх стабільності та ефективності функціонування. Серед таких напрямів можна виділити наступні: удосконалення законодавчої бази у сфері державного фінансового аудиту, створення системи органів незалежного зовнішнього державного аудиту шляхом розвитку регіональних рахункових палат на основі наявної розгалуженої мережі контрольно-ревізійних органів, прийняття та коригування урядових рішень з питань організації урядового внутрішньо системного державного аудиту, здійснення поступового переходу від ревізій фінансово-господарської діяльності до аудиту виконання основних показників бюджетних установ, реформування організаційної структури і відповідна зміна розподілу функцій і сфер діяльності органів державного фінансового контролю, організація адекватної інформаційної інфраструктури, розроблення стандартів державного аудиту.

Список використаних джерел:

1. Бугаєнко В. Г. Діяльність бюджетної установи як об'єкта державного фінансового аудиту // Актуальні проблеми економіки . – 2010, №7. – С. 230 – 235.
2. Дейнеко Є. В. Актуальні проблеми реформування системи державного фінансового контролю в Україні / Є. В. Дейнеко // Технологический аудит и резервыпроизводства – № 4/2(6), 2012.
3. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит / П. К. Германчук, І. Б. Стефанюк, Н. І. Рубан, О. І. Назарчук. — К. : АВТ, 2010 – 423 с.
4. Державна аудиторська служба України. Система органівної аудиторської служби України: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://195.78.68.73/kru/uk/publish/article/132924>
5. Forbes Україна. Аудит українських державних підприємств: проблеми й особливості: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1420183-audit-ukrayinskih-derzhavnih-pidpriemstv-problemi-j-osoblivosti>
6. Публічний звіт про діяльність державної аудиторської служби України за 2016 рік: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=131386>
7. Сивульський М. І. Проблеми державного фінансового аудиту бюджетних установ // Фінансовий контроль. – 2010. – № 2. – С. 37-45.

Яна Чікал, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. – Юрій С.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Бюджети місцевого самоврядування як складова бюджетної системи України

В статті проведено дослідження сутності бюджетів місцевого самоврядування. Визначено позитивний вплив бюджетних реформ на доходи місцевих бюджетів, які забезпечують рівень соціально-економічного розвитку територій, рівень матеріального добробуту, соціального захисту і соціального забезпечення територіальних громад.

Формування ефективної моделі бюджетних відносин в Україні є стратегічним завданням, вирішення якого дозволить розв'язати суперечності між суб'єктами державного управління з приводу розподілу повноважень між різними рівнями бюджетів, відійти від методів формування місцевих бюджетів без адекватного врахування потреб місцевих громад. Посилення ролі місцевого самоврядування є однією з ключових цілей реформування бюджетних відносин в Україні, оскільки дієвість місцевого самоврядування прямо впливає на спроможність держави мобілізувати фінансові ресурси для забезпечення економічної та соціальної стабільності як у регіонах, так і державі в цілому. Бюджети базового рівня виступають важливим інструментом макроекономічного регулювання, реалізації державної політики на регіональному рівні та відображають політику органів місцевого самоврядування [4, с. 160].

Метою статті є дослідження сутності бюджету місцевого самоврядування як ланки бюджетної системи України та визначення оптимальних шляхів його функціонування в сучасних законодавчих та економічних реаліях.

Вагомий внесок із дослідження формування, регулювання місцевих бюджетів, напрямів вдосконалення здійснення видатків місцевих бюджетів внесли такі вітчизняні науковці-економісти, як О. Василик, О. Кириленко, І. Луніна, С. Юрій, В. Опарін, І. Руденко, О. Макаренко, С. Мочерний та інші. Бюджетна система України є одним із основних інструментів регулювання соціальної, виробничої, інвестиційної, регіональної, зовнішньоекономічної та інших сфер діяльності держави. Обсяг і структура доходної і видаткової частин бюджету впливають як на окремі галузі, так і на економіку в цілому. Від ступеня оптимізації обсягів і структури доходної та видаткової частин бюджету залежить рівень економічного зростання держави.

Бюджет є головною ланкою фінансової системи держави. Динамічний розвиток та перебудова фінансових відносин висувають нові вимоги до побудови та устрою бюджетної системи та управління бюджетним процесом. Отже бюджет повинен перетворитися на вагомий інструмент управління фінансовою системою та економічними

процесами взагалі [3, с. 97].

Найбільш вагомим бюджетом у бюджетній системі та основним інструментом державного регулювання виступає Державний бюджет України. Саме за його рахунок забезпечуються фінансування витрат на заходи, котрі здійснюються державою, на галузі економіки, соціальної сфери, обслуговування державного боргу, національної оборони, міжнародних відносин та державного управління.

Місцеві бюджети є менш значимими. Місцевими бюджетами України є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування [1]. Бюджетами місцевого самоврядування є бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах) [1].

Функціонування бюджетів місцевого самоврядування в Україні забезпечені законодавчою базою, зокрема Бюджетним кодексом України, Податковим кодексом України, щорічними законами про Державний бюджет України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [2] та іншими нормативно-правовими актами.

Запорукою соціально-економічного розвитку місцевого самоврядування є повноцінне й ефективне самоуправління, але, звичайно, за умови надання відповідних повноважень і фінансування. Тобто, управління власною територією лягає на плечі жителів цієї території, які, приймаючи рішення щодо управління територіальною одиницею, несуть повну відповідальність як перед громадою, так і перед державою за витрачені кошти, за отримані результати. Відмітимо, що іноді органам місцевого самоврядування не вистачає повноважень, досвіду, фінансування. Усе це пов'язано з тим, що в Україні тільки формується дієздатний механізм місцевого самоврядування в нових політичних і економічних умовах, а також у рамках адміністративно-територіальної реформи. Ресурсне забезпечення і відрегульоване законодавство є ефективним фундаментом під час розбудови сталого розвитку сільської території, але без фінансової самостійності реалізувати місцеве самоуправління просто неможливо. На жаль, тих коштів, які сьогодні уряд у змозі надати органам місцевого самоврядування, недостатньо [5, с. 50].

Таблиця 1

**Динаміка місцевих податків і зборів бюджету смт. Лужани
за 2014-2016 рр.**

(тис.грн.)

Доходи	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення					
				Абсолютне, +/-			Відносне, %		
				2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Податок на майно	-	826154,45	1130543,7	-	304389,3	-	-	36,8	-
Земельний податок	69795,04	143945,32	205 162,7	74150,4	61217,4	135367,6	106,2	42,5	193,9
Орендна плата	59276,48	89145,30	106617,7	29868,8	17472,4	47341,2	50,3	19,5	79,8
Єдиний податок	-	656334,55	1403872,0	-	747357,5	-	-	113,8	-
Транспорт . податок	-	58334,00	25000,0	-	-33334,0	-	-	-57,1	-
Внутрішні податки на товари і послуги	-	341947,96	376381,60	-	34433,64	-	-	10,06	-
Всього доходів	129071,5	2115861,6	3247577,7	1986790,1	1131716,16	3118506,2	1539,2	53,4	2416,1

На основі аналізу показників доходної частини можна зробити висновок, що впродовж 2014-2016 рр. обсяг місцевих податків і зборів бюджету смт. Лужани зростає. Зважаючи на реформування системи оподаткування на місцевому рівні у 2015 році, рівень місцевих податків та зборів стрімко почав збільшуватися.

Так, у 2014 р. складав суму 123 071,52 тис. грн., а вже у 2015 році збільшився до 1 986 790,60 тис. грн., що на 1539,2 % більше від попереднього. У 2016 році обсяг місцевих податкових надходжень зріс до 1 131 716,16 тис. грн., що на 53,4 % більше від попереднього року. Це зумовлено постійним зростанням за всіма показниками.

У табл. 1 вказано структурні елементи місцевих податків і зборів в яких не відбулось спаду в обсягах. Так, податок на майно у 2015 році складав 826 154,45 тис. грн., а вже до 2016 року збільшився на 36,8% і становив 1 130 543,74 тис. грн. Єдиний податок складав в 2015 р. 656 334,55 тис. грн., а в 2016 р. зріс на 113,8%, і складав 1 403 872,01 тис. грн. Земельний податок на 2014 р. становив 69 795,04 тис. грн., а в 2016 р. зріс на 193,9% і становить 205 162,72 тис. грн. Як видно з таблиці, дохід з транспортного податку в 2016 р. значно зменшився з попереднім роком, так на 2016р. бюджет становить 25 000,00 тис. грн, а це на 57,1 % менше від 2015 р. Орендна плата в 2014 р. становила 59 276,48 тис. грн., а вже до 2016 р. сягнула до 106 617,67 тис. грн., що на 79,8 % значно підвищилась.

За роки незалежності в Україні створено підвалини бюджетної системи держави, прийнято низку законодавчих актів із питань правового регламентування бюджетного процесу. Однак нині існує ще багато

невирішених проблем у формуванні дохідної частини бюджету, використанні бюджетних ресурсів, міжбюджетних відносинах. Особливо гостро на сьогодні повстає питання бюджетної децентралізації, у зв'язку з необхідністю підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів та зміцнення матеріальної й фінансової основи місцевого самоврядування.

Головною метою реформи місцевого самоврядування та децентралізації влади є посилення мотивації локальних людських спільнот (громад) до саморозвитку на основі ефективного використання місцевих ресурсів і власних можливостей. Для України це складне завдання, особливо в сільській місцевості, де населення розосереджене по невеликих і малих селах, його демографічна структура деформована, людський капітал знецінюється, а джерела економічного розвитку обмежуються. Тому надзвичайно важливо в процесі адміністративно-територіальної реформи й передачі певних повноважень і функцій виконавчої влади органам місцевого самоврядування максимально зберегти і закріпити права сільських громад щодо вирішення питань місцевого значення та зміцнити інституційні засади цих прав [6, с. 37].

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Затверджений ВРУ від 08.07.2010 № 2456-VI. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.1997 р. 280/97-ВР. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Бюджетна система: підручник / за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. - К. : ЦУЛ : Т. : Економ. думка, 2012. - 871 с.
4. Кушинова Н.Г. Стратегічні напрями розвитку бюджетної системи України / Н. Г. Кушинова // Сталий розвиток України. - 2015. - № 3. - С. 160-163.
5. Прокопа І.В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій / І. В. Прокопа // Економіка АПК. - 2015. - № 11. - С. 48-51.
6. Лісовий А. В. Проблеми і перспективи реформування адміністративно-територіального устрою України / А. В. Лісовий // Фінанси України. - 2015. - № 5. - С. 28-39.

Ілля Чоботар, 6 курс, спец «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості місцевого оподаткування в Україні

В статті досліджено еволюцію місцевого оподаткування в Україні. Окреслено механізм справляння чинних місцевих податків та зборів.

Одним із головних економічних інструментів державного регулювання та дієвим джерелом доходів органів місцевого самоврядування є місцеві податки і збори. До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим кодексом України, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад. У сутності місцевих податків та зборів закладено одночасно ознаки як фіскального, так і соціально-економічного (регулюючого) характеру. Вони завжди перебувають у тісному взаємозв'язку та єдності. При цьому фіскальне призначення місцевих податків та зборів є першоосновою, а похідним від нього – їх регулюючий зміст. Вилучаючи частину доходів платників місцевих податків та зборів, держава (органи місцевого самоврядування) гарантує їх ефективніше використання для задоволення потреб суспільства (регіону) загалом і досягнення на цій основі економічного зростання.

Проблематика місцевого оподаткування активно вивчається фінансовою наукою, її дослідженню присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених: В.П. Вишневського, В.В. Греченка, І.О. Луніної, Ю.В. Пасічника, Ю.В. Петренка, В.В. Письменного, О.М. Піхоцької, О.О. Сунцової, Л. Л. Тарангул та ін.

Метою статті є дослідження змін у системі місцевого оподаткування в контексті проведення податкових реформ в Україні та окреслення механізму справляння місцевих податків та зборів.

Податковим кодексом України з метою реформування системи місцевого оподаткування та одночасно зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів було передбачено:

1) скасування десяти неефективних місцевих зборів, таких як: комунальний податок; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; збір за право використання місцевої символіки; збір із власників собак; збір за видачу ордера на квартиру; збір за участь у бігах та іподромі; збір за виграш на бігах на іподромі; збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; збір за право проведення кіно- і телезйомок; збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей;

2) відмова від фіксованих ставок збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності (плати за торговий патент) шляхом встановлення ставок до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством на 1 січня звітного року;

3) перехід на нову базу оподаткування збором за місце для паркування транспортних засобів (замість години паркування – площа паркування), що запобігатиме ухиленню від сплати збору;

4) запровадження туристичного збору, який справлятиметься на всій території держави (замість курортного збору, який має обмежене застосування). Ставку податку встановлено у розмірі від 0,5% до 1% вартості проживання у готелях, мотелях [1, с. 103].

Таким чином, на момент прийняття кодифікованого нормативно-правового акта, відповідно до статті 10 Податкового кодексу України [2], до місцевих податків належали: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та єдиний податок. До місцевих зборів віднесено збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір.

У результаті чергових законодавчих змін [3] в податковій системі України з 1 січня 2015 року скасовано ще один місцевий податок – збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Таким чином, наразі до місцевих бюджетів справляється чотири місцевих податків і зборів: податок на майно, єдиний податок, збір за

місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір.

Охарактеризуємо коротко механізм нарахування місцевих податків і зборів.

З метою оподаткування єдиним податком передбачено існування чотирьох груп платників (табл. 1).

Таблиця 1

Групи платників єдиного податку

Групи платників єдиного податку	Статус СПД	Кількість найманих працівників	Дохід за календарний рік, що передував переходу на ЄП	Види діяльності	Ставка ЄП
1	2	3	4	5	6
I	Фізичні особи-підприємці	без найманих працівників	не перевищує 300 000 грн.	роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках, надання побутових послуг населенню	до 10% від мінімальної зарплати
II	Фізичні особи-підприємці	без найманих працівників/одночасно не перевищує 10 осіб	не перевищує 1 500 000 грн.	надання послуг, у т.ч. побутових, платникам єдиного податку та/або населенню; виробництво та/або продаж товарів; ресторанне господарство	до 20% від мінімальної зарплати
III	Фізичні особи-підприємці; юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми	необмежена	не перевищує 5 000 000 грн.	всі види діяльності з урахуванням обмежень	а) 3% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 5% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
IV	Сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.				розмір ставок залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та встановлюється у відсотках до бази оподаткування

Податок на майно складається з:

- податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- транспортного податку;
- плати за землю.

Платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості. Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості. Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості. Максимальна ставка податку на нерухомість – 1,5% розміру мінімальної заробітної плати за 1 квадратний метр бази оподаткування.

Платниками податку є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі. Об'єктами оподаткування є земельні ділянки або земельні частки (паї), які перебувають у власності або користуванні. Базою оподаткування є:

- нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації;
- площа земельних ділянок, нормативну грошову оцінку яких не проведено.

Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь та земель загального користування – не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки.

Ставка податку встановлюється у розмірі не більше 12 відсотків від їх нормативної грошової оцінки за

земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності).

Ставка податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, встановлюється у розмірі не більше 5 відсотків від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній Республіці Крим або по області.

Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, що є об'єктами оподаткування. Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Базою оподаткування є легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування. Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування.

Платниками збору за місця для паркування транспортних засобів є юридичні особи, їх філії (відділення, представництва), фізичні особи – підприємці, які згідно з рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад організовують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках.

Об'єктом оподаткування є земельна ділянка, спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів відповідно до Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні».

Базою оподаткування є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету.

Ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 кв. метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі від 0,03 до 0,15 відсотка мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Платниками збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаної територіальної громади про встановлення туристичного збору, та отримують (споживають) послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк.

Ставка встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази справляння збору. Базою справляння є вартість усього періоду проживання (ночівлі) в курортних місцях, за вирахуванням податку на додану вартість.

Діюча на сьогодні в країні система місцевого оподаткування не відповідає принципам Європейської хартії місцевого самоврядування: залежність місцевого самоврядування і його повноважень від суверенної державної влади, самостійність і незалежність органів місцевого самоврядування в межах власної компетенції, оптимальної децентралізації і реальної керованості території, обсяг повноважень органом місцевого самоврядування і підстави їх обмеження і скасування, можливість передачі державних та інших повноважень на місцевий рівень з допомогою реалізації принципу єдності місцевих і державних інтересів. Зокрема, серйозною проблемою є те, що законодавчо закріплені місцеві податки і збори та їх ставки не враховують реальних можливостей платників податків, а отже, не виконують стимулюючої функції.

Реформування системи місцевого оподаткування в Україні, потрібно розпочати зі зміни ставлення до місцевих податків і зборів, не розглядати їх як другорядні податки в складі системи оподаткування, суттєво, підвищити їх значення та роль у формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Атаманчук Н.І. Місцеві податки і збори в Україні: сучасний стан та перспективи реформування / Н.І. Атаманчук, Д.В. Процюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2015. – С. 102–105.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

Надія Шарабуряк, 6 курс, спец. «Фінанси і кредит, банківська справа та страхування», д/ф, Наук. кер. – Лашак В.В.,

ПВНЗ «Буковинський університет», м. Чернівці

Формування доходів місцевих бюджетів

Бюджетні доходи є важливою складовою місцевих бюджетів. Саме вони створюють фінансову основу виконання видаткових потреб територіальних громад. Важливими джерелами формування доходів місцевих бюджетів є податкові та неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансфери. В умовах бюджетної децентралізації виникає необхідність пошуку додаткових джерел формування бюджетних доходів та забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів.

Впровадження нової моделі фінансового забезпечення розвитку територіальних громад розширяє права місцевих органів влади, надає їм можливість повної фінансової самостійності. Це можливо лише за умови законодавчого закріплення за місцевими бюджетами вагомих джерел наповнення дохідної частини бюджетів даних громад, що дозволить створити реальне фінансове підґрунтя для виконання як власних так і делегованих повноважень та підвищить мотивацію до нарощування доходів бюджетів усіх рівнів.

В умовах проведення бюджетної децентралізації місцеві органи влади стали більш зацікавленими в

нарощуванні та розширенні бази оподаткування та в залученні додаткових бюджетних надходжень. Загальновідомо, що економічна сутність доходів місцевих бюджетів полягає в тому, що вони відображають грошові відносини, які виникають між органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання та фізичними особами, щодо розподілу створеної вартості у процесі формування бюджетних фондів органів місцевої влади. Формою цих відносин є різноманітні види податків, зборів, обов'язкових платежів, які сплачують до бюджету юридичні та фізичні особи.

Бюджетні доходи відіграють важливу роль в суспільстві. Виділяючи центральне місце даних доходів у системі доходів держави, слід зазначати, що за допомогою доходів бюджету досягається мобілізація основної частки фінансових ресурсів держави в бюджетний фонд, необхідний для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій [6, с. 194].

Особлива роль належить доходам місцевих бюджетів, оскільки вони виступають важливим інструментом фінансового регулювання, за допомогою якого відбувається перерозподіл частини ВВП. Стан дохідної бази повністю відображає політику органів місцевого самоврядування і є основним інструментом її реалізації. Завдяки можливостям самостійно визначити напрями використання власних бюджетних коштів місцева влада визначає пріоритети розвитку даної територіальної одиниці. Крім того, дохідна база місцевих бюджетів найшвидше реагує на зміни, що відбуваються в економічному житті певної території, сприяє пропорційному розвитку територій через інструменти фінансового вирівнювання. За рахунок бюджетних доходів органи місцевого самоврядування фінансують економічні та соціальні програми розвитку територіальних громад.

Вплив місцевих бюджетів на формування нових економічних і соціальних відносин можливий лише в тому разі, якщо місцеві органи влади матимуть у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів, якими вони зможуть розпоряджатись у межах своїх повноважень.

В умовах бюджетної децентралізації особливо зростає роль місцевих бюджетів територіальних громад, вони стають більш спроможними самостійно виконувати видаткові повноваження за рахунок зростаючих обсягів їх бюджетних доходів. Яскравим прикладом формування доходів бюджету територіальної громади є міський бюджет м. Чернівці, який виступає фінансовим забезпеченням економічного та соціального розвитку даної територіальної громади.

Саме доходи міського бюджету є фінансовою основою покриття бюджетних видатків та фінансовим забезпеченням виконання функцій покладених на Чернівецьку міську раду. Ефективна політика формування доходів визначає здатність міської ради, щодо виконання видаткових зобов'язань. Якісне планування доходної частини міського бюджету безпосередньо впливає на обґрунтованість показників соціально-економічного розвитку міста. Відповідно, важливе значення мають питання впровадження ефективних механізмів наповнення дохідної частини бюджету міста та забезпечення контролю за їх надходженнями.

Бюджетний потенціал міста Чернівці виражається здатністю міського бюджету самостійно вирішувати питання та забезпечувати фінансування видаткових потреб власними коштами. В умовах бюджетного реформування за міським бюджетом законодавчо закріплені більш стабільні та бюджетоутворюючі джерела доходів, які дозволяють самостійно визначати напрями використання коштів і забезпечувати їх фінансове покриття.

Впродовж 2012-2016 років доходи бюджету м. Чернівці мають позитивну динаміку до зростання з 972,5 млн. грн. у 2012 році до 1907,6 млн. грн. у 2016 році, що на 37,1% більше фактичних надходжень в 2015 році та на 35,3% у 2015 році до факту 2014 року; на 2,43 % у 2014 році до 2013 року; на 7,4 % у 2013 році до 2012 року [7].

Слід зазначити, що зростання обсягів бюджетних доходів із року в рік пов'язане з розширенням бази оподаткування, зростанням кількості платників податків, розвитком підприємницької діяльності та запровадженням нових підходів до формування ресурсної бази бюджету в умовах бюджетної децентралізації, а саме закріплення за бюджетами територіальних громад вагомих бюджетоутворюючих податків, а саме податку на майно, екологічного та акцизного податку та інших. Дані податки мають характеристику бюджетоутворюючих податків, тому відповідно, забезпечують зростання власних доходів та виконання власних повноважень [2].

Безпосередньо бюджетний потенціал міста знаходиться в прямій залежності від економічного потенціалу міста. Сьогодні за останніми статистичними даними промисловий комплекс міста Чернівці представлений 161 підприємством, які за основними видами промислової діяльності поділяються на 10 галузей. Щорічно зростають обсяги оподаткованих оборотів, а відтак надходження до бюджету.

Дохідний потенціал бюджету міста Чернівці також напряму залежить від його податкового потенціалу, оскільки податкові надходження складають основу бюджетних доходів міста. Податкова база міста значно розширилась за рахунок зростання кількості платників податків. Станом на 01.01.2017 року загальна кількість платників податків (юридичних осіб) склала 9382 суб'єкти та 23459 фізичних осіб (підприємців). На спрощеній системі оподаткування за I-III групами оподаткування перебувають 13257 суб'єктів підприємництва, з них 11505 - фізичних осіб (підприємців). Безумовно, в даному напрямі спостерігається приріст кількості платників податків [7].

Однак слід зауважити, що серед кількості зареєстрованих платників є значна кількість тих які не сплачують податки в бюджет міста. До такої категорії платників відносяться ті платники, які не приступили до діяльності, які ухиляються від сплати податків, які подають від'ємні декларації, які ведуть подвійні бухгалтерії, виплачують заробітну плату найманим працівникам в конвертах. Все це призводить до значних бюджетних втрат [3].

Даній проблемі повинна приділятися значна увага зі сторони керівництва влади м. Чернівці та контролюючих органів, особливо слід вивчити питання легалізації заробітної плати, виявлення фіктивних

фірм, фірм прокладок, реалізації контрабандних товарів тощо.

Протягом 2012-2016 років податкові надходження завжди виступали найбільшим джерелом доходів бюджету м. Чернівці, це суми податків та зборів, які поступають до бюджету відповідно до діючого законодавства. Обсяги податкових надходжень із року в рік збільшуються з 420,8 млн. грн. у 2012 році до 826,4 млн. грн. у 2016 році [7].

Виконання планових показників бюджету м. Чернівці в межах планових показників з незначним відхиленням забезпечували Чернівецька міська рада разом з ОДПІ м. Чернівці. До 2014 року спостерігалось їх хронічне невиконання, починаючи з 2014 року план надходжень перевиконувався. Хоча мають місце бюджетні втрати пов'язані з неплатежами до бюджету, виникненням недоїмки та законодавчою неврегульованістю в сфері оподаткування, фактами ухилення від сплати податків, приховуванням оподаткованих оборотів.

Значну частку в бюджетних доходах міста займають міжбюджетні трансферти, це майже половина всіх доходів місцевих бюджетів. Міжбюджетні трансферти - це кошти, які надходять до місцевих бюджетів з бюджету вищого рівня для забезпечення виконання делегованих повноважень та для горизонтального вирівнювання бюджету, або ж передаються до державного бюджету як надлишок доходів над видатками.

Відповідно, до змін внесених до Бюджетного кодексу України трансферти поділяються на: базову дотацію; реверсну дотацію; субвенції та додаткові дотації. Протягом періоду 2012-2014 р. р. бюджет міста отримував дотацію вирівнювання та субвенції. З 2015 по 2016 роки в бюджет міста поступав трансфер тільки у вигляді субвенцій, в тому числі медичної та освітньої.

Міжбюджетні трансферти в цьому періоді характеризувались такими показниками: в 2012 році вони склали - 48,2 % усіх бюджетних доходів міста, у 2013 році - 42,8 %, у 2014 році - 49,0 %, у 2015 році - 51,6 %, у 2016 році - 45,9%. В структурі трансфертних надходжень дотації відповідно склали в 2012 році - 62,4%, в 2013 році - 59%, в 2014 році - 55,1%. Частка субсидій займали від 37,6% до 44,9% в 2012-2014 р.р. та в 2015 - 2016 роках 100%. Процент виконання запланованих показників трансфертних надходжень у вигляді субсидій в 2012 р. складав 96%, в 2013 р. - 96,2%, в 2014 р. - 96,7%, в 2015 р. - 98,8%, в 2016 р. - 99,8%. Відповідно, при таких показниках вкрай чи можна говорити про повну фінансову самостійність бюджету міста, хоча в останні роки вона зростає, в бюджеті за результатами 2016 року спостерігається надлишок коштів.

Таким чином, на протязі 2012-2016 років бюджет м. Чернівці характеризувався рядом позитивних моментів, що дозволяло забезпечувати бюджетні надходження на відповідному рівні в межах планових показників з незначним відхиленням. Крім того, в процесі наповнення бюджетного фонду міста виникало ряд проблем, в першу чергу пов'язаних з неплатежами до бюджету, виникненням недоїмки та законодавчою неврегульованістю в сфері оподаткування, фактами ухилення від сплати податків, приховуванням оподаткованих оборотів зі сторони платників податків. В результаті чого бюджет мав певні втрати бюджетних ресурсів через зменшення обсягів виробництва деякими підприємствами міста та наданих податкових пільг, а також наявності в окремих платників податків податкового боргу. Бюджетні втрати пов'язані також з тим, що не всі платники податків та зборів сумлінно виконують перед бюджетом свої податкові зобов'язання.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Прийнятий 21 червня 2001 року № 2542-III // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 37.
2. Заруба О.Д. Формування місцевих бюджетів в умовах ринкових відносин / О.Д. Заруба // Фінанси України. - 2014. - № 11 - С.16.
3. Лагутін В.Д. Формування місцевих бюджетів та обґрунтування міжбюджетних відносин / В.Д. Лагутін // Фінанси України. - 2013. - № 7 - С.13-15.
4. Пасічник Ю.В. Бюджетна система: Навч. посіб. / Ю.В. Пасічник -К.: Знання-Прес, 2012. -495с. (Вища освіта XXI століття)
5. Податковий кодекс України від N 2755-VI, 02.12.2010 [Електронний ресурс]. - Доступно з: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2755-17>
6. Юрій С.І. Бюджетна система України: Навч. посіб. / С.І. Юрій, Й.М. Бескид -К. НІОС. 2009. -400с.
7. Офіційний сайт Чернівецької міської ради

Василь Шологон, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,
Наук. кер. - Юрій С.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичне та практичне призначення Державної казначейської служби в бюджетній системі

Розглянуто сутність бюджетної системи України та визначено роль Державної казначейської служби України. Акцентовано увагу на переваги казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів в сучасних соціально-економічних умовах.

Бюджет та бюджетна система загалом належать до тієї сфери життя, що безпосередньо стосується інтересів всіх і кожного. У бюджеті будь-якої країни знаходять відображення важливі економічні, соціальні, політичні проблеми життя суспільства, а також кожної людини зокрема. Головним індикатором стану держави є бюджетна система країни. Від того наскільки правильно її побудовано залежить ефективне функціонування всієї національної економіки країни. Бюджетна система - це сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіальних устроїв і врегульована нормами права [4, с. 194].

Мета статті - дослідження призначення Державної казначейської служби України бюджетній системі України.

Аналіз наукової літератури дає підставу робити висновки, що теоретичні та практичні питання призначення Казначейської служби в бюджетній системі України досліджувалися такими науковцями як, зокрема, С. О. Булгакова, К. В. Павлюк, О. С. Даневич, Е. І. Курганською, Ю. В. Пасічником, Н. І. Сушко та іншими.

У бюджетній системі України постійно виникають відносини між бюджетами різних рівнів і видів. На сьогодні питання децентралізації бюджетної системи України є дуже актуальним, оскільки фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація

процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з найнеобхіднішими місцевими потребами.

В Україні управління фінансами здійснюється через систему відносин, яка склалася відповідно до економічних і політичних умов функціонування країни. Управління – це напрям впливу, що безпосередньо виявляється в процесі управлінської діяльності. Фінансова діяльність держави та місцевих бюджетів виступає різновидом управлінської діяльності й базується на погодженні діяльності елементів фінансової системи, контролі її функціонування [4, с. 195].

Визначають чотири стадії фінансової діяльності: формування централізованих і децентралізованих фондів; розподіл бюджетних коштів; використання бюджетних коштів; контроль руху грошових фондів.

Світовій практиці відомі три форми обслуговування центральних та місцевих бюджетів: казначейська, банківська та змішана.

Діяльність Державної казначейської служби України фінансується за рахунок державного бюджету України. Державна казначейська служба України та її територіальні органи є юридичними особами, мають самостійні баланси, рахунки в установах банків [2]. У своїй діяльності Казначейство взаємодіє з органами законодавчої і виконавчої влади, національним і комерційними банками України, іншими учасниками бюджетного процесу та фінансовими інституціями. Державна казначейська служба виступає з'єднувальним ланцюгом у бюджетному процесі між органами виконавчої влади та установами банківської системи. Цей процес розпочинається з контролю за плановими показниками, що надходять від Міністерства фінансів України та розпорядників бюджетних коштів (роздає доходів та видатків державного бюджету, кошториси та плани асигнувань), і закінчується складанням звітності.

Виконання місцевих бюджетів – одна зі стадій бюджетного процесу, яка полягає в отриманні запланованих доходів і здійсненні передбачених видатків. За таких умов постало питання оперативного управління бюджетними коштами, спрямування їх на першочергові соціально-економічні потреби, що можливо було здійснити лише через створення нової структури з налагодженим прозорим механізмом виконання державного та місцевих бюджетів.

Запровадження казначейського обслуговування місцевих бюджетів передбачало оптимізацію процесу управління грошовими ресурсами, який ґрунтується на принципі функціонування єдиного казначейського рахунку, а також здійснення попереднього і поточного контролю первинних документів розпорядників бюджетних коштів.

Згідно з вимогами Бюджетного кодексу України казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає [1]:

- розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;
- контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;
- ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- здійснення інших операцій з бюджетними коштами.

Для реалізації функції ефективного управління державними доходами та витратами система Казначейства передбачає впровадження та забезпечення функціонування певних принципів, основними з яких є [2]:

- 1) принцип єдності вимог до ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджету;
- 2) принцип збалансованості, згідно з яким повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягу надходжень до бюджету;
- 3) принцип повноти включення в облік і звітність усіх операцій, пов'язаних із надходженнями та здійсненням витрат бюджету;
- 4) принцип цільового спрямування бюджетних коштів. Бюджетні кошти спрямовуються Казначейством України тільки на цілі, визначені бюджетними призначеннями;
- 5) принцип відповідальності учасників бюджетного процесу за вчинені ними бюджетні правопорушення.

Казначейське обслуговування місцевих бюджетів має позитивні риси для більшості учасників бюджетного процесу, а саме [5, с. 128]:

- отримання щоденної інформації про суми доходів, що надійшли до кожного бюджету за кожним джерелом надходження та суми видатків кожного бюджету у розрізі видів бюджетів та кодів економічної класифікації видатків
 - забезпечення належного рівня управління бюджетними коштами на базі оперативної та достовірної інформації про надходження та використання коштів у кожному регіоні;
 - скорочення терміну надходження коштів на рахунки державного та місцевих бюджетів для здійснення видатків принаймні на один день у порівнянні з банківською системою обслуговування бюджетів;
 - можливість отримання місцевими бюджетами безпроцентних позичок з державного бюджету на покриття тимчасових касових розривів;
 - відстеження операцій за доходними та видатковими рахунками у режимі реального часу, що значно посилює оперативність в управлінні фінансовими ресурсами;
 - ведення бухгалтерського обліку та складання звітності виконання бюджетів за єдиними вимогами;
 - зосередження бюджетних коштів на єдиному казначейському рахунку в НБУ зменшує ризик їх втрати.
- Слід зазначити, що на сьогоднішній день існує ряд проблемних питань, з якими стикається Державна

казначейська служба у процесі обслуговування місцевих бюджетів. Однією з них є те, що у функціонуванні підрозділів Казначейства є невиразне розмежування функцій, що забезпечують бюджетне фінансування. Державна казначейська служба дозволяє акумулювати бюджетні кошти на єдиному казначейському рахунку (ЄКР), що надає можливість Уряду мати оперативну інформацію щодо фінансового стану країни та приймати відповідні рішення. Обслуговування через ЄКР також надає можливість оперативного покриття тимчасових касових розривів.

Отже, основним фінансовим агентом держави, що здійснює обслуговування бюджетів є Державна казначейська служба України. Роль Казначейства у процесі управління коштами бюджету є надзвичайно важливою, оскільки виключно даний орган володіє правом і має повноваження надавати достовірну і своєчасну інформацію щодо динаміки та стану державних фінансів загалом, що значно покращує стан вітчизняної бюджетної системи.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Затверджений ВРУ від 21.06.2001 р. № 2542-III.- Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. Положення про Державну казначейську службу України [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 13.04.2011 р. № 460. – Режим доступу : <http://uazakon.com>
3. Жибер Т. В. Бюджетна політика на регіональному рівні / Т. В. Жибер // Фінанси України. - 2015. - № 8. - С.7-11.
4. Кульчицький М. І. Бюджетна система України та шляхи її вдосконалення / М. І. Кульчицький // Збірник науково-технічних праць НЛУУ. - 2011. - Вип. 17. - С.194-199.
5. Курганська Е. І. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами : монографія / Е. І. Курганська, Т. Б. Кублікова. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 323 с
6. Нікуліна Т.О. Проблеми та шляхи удосконалення діяльності органів Державного казначейства України / Т.О. Нікуліна // Економіка. - 2014. - № 9. - С. 3-5.

Тетяна Шуткевич, 6 курс, спец «Фінанси, банківська справа і страхування», з/ф,
Наук. кер. – Юрій С.М.,

Чернівецький торгівельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Підвищення кредитоспроможності АТ Ощадбанк через регулювання грошового-кредитної політики Національного банку України

У статті розглянуто основні інструменти грошово-кредитного регулювання Національного банку України та проаналізовані основи формування кредитного портфеля фізичних осіб АТ «Ощадбанк» за 2014 – 2016 рр.. Визначено, що на процес його формування впливає грошово-кредитна політика Національного банку України.

Грошово-кредитне регулювання є одним з інструментів державної макроекономічної політики. Воно здійснюється шляхом розробки і реалізації грошово-кредитної політики центрального банку. Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України шляхом використання визначених Законом «Про Національний банк України» засобів і методів.

Відповідно до ст. 25 Закону України «Про Національний банк України» основними економічними засобами та методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через [1]:

- визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків;
- процентну політику;
- рефінансування комерційних банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами, в т. ч. з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- регулювання імпорту та експорту капіталу;
- емісію власних боргових зобов'язань і операції з ними.

Основна мета грошово-кредитної політики Національного банку України – забезпечення стабільності національної валюти, внутрішніх цін та стабільності грошово-кредитного ринку. Для досягнення цієї мети Національний банк повинен постійно вдосконалювати використання монетарних інструментів, основними з яких є процентна політика, політика обов'язкового резервування та операції на відкритому ринку [2, с.378].

Грошово-кредитне регулювання - це один з елементів економічної політики держави, являє собою сукупність заходів, спрямованих на зміну грошової маси в обігу, обсягу кредитів, рівня процентних ставок і інших показників грошового обігу і ринку позичкових капіталів [3, с.243].

Грошово-кредитна політика Національного банку України передбачає системні та скоординовані заходи всіх інститутів з метою:

- здійснення кількісного контролю за динамікою грошової маси;
- забезпечення рівня купівельної спроможності національної валюти, який би дав змогу збалансувати інтереси держави та інших суб'єктів господарської діяльності;
- розвитку системи інституційних інвесторів і фінансових ринків;
- стимулювання процесів збільшення обсягів вкладів населення в банківську систему;
- збільшення обсягів кредитування через інтенсифікацію кредитної активності банків;
- забезпечення стійкості банківського сектору через підтримання ліквідності банків через систему рефінансування;
- забезпечення зовнішньої платоспроможності держави.

Враховуючи такі завдання, грошово-кредитна політика повинна сприяти ліквідності фінансового ринку, добиватися росту ефективності своєї процентної політики, удосконалювати управління ліквідністю банків, розвивати систему макроекономічного моделювання та прогнозування [4, с.112].

В економічній літературі існує усталений консенсус, що центральний банк може сприяти стійкому економічному зростанню шляхом утримання низької і стабільної інфляції. Водночас упродовж останніх десятиліть українська економіка потерпала від нестабільної та непередбачуваної інфляції, що знижувало довіру до гривні та відповідно спричиняло такі наслідки:

- високі процентні ставки за депозитами та кредитами;
- стимулювання збільшення рівня доларизації внаслідок природного бажання вкладників хеджувати свої ризики, а також завдяки відносно низькій вартості кредитів в іноземній валюті для позичальників;
- перешкоджання економічному зростанню внаслідок нестабільного економічного середовища [5].

Основна діяльність АТ «Ощадбанк» полягає у веденні банківських рахунків та залученні депозитів юридичних та фізичних осіб, наданні кредитів, здійсненні платежів, емісії банківських платіжних карток, розвитку торгового еквайрингу та альтернативних каналів продаж, торгівлі цінними паперами та у здійсненні операцій з іноземними валютами.

Незважаючи на відносну стабілізацію стану ліквідності банків, суттєвого кредитування економіки протягом 2016 року не спостерігалось через високі кредитні ставки.

Кредити, надані клієнтам, являють собою фінансові активи, які не є похідними фінансовими інструментами, з фіксованими або визначеними платежами, що не котируються на активному ринку, окрім тих, які були класифіковані в інші категорії фінансових активів.

Кредити, надані АТ «Ощадбанк» з фіксованим терміном погашення, первісно визнаються за справедливою вартістю плюс відповідні витрати на проведення операції. У тих випадках, коли справедлива вартість наданої компенсації не дорівнює справедливій вартості кредиту, наприклад, коли кредит наданий за ставками, нижчими від ринкових, різниця між справедливою вартістю наданої компенсації та справедливою вартістю кредиту визнається як збиток при первісному визнанні кредиту і включається до консолідованого звіту про прибутки і збитки та інший сукупний дохід відповідно до характеру цих збитків. Після первісного визнання кредити відображаються за амортизованою вартістю з використанням методу ефективного процента. Кредити, надані клієнтам, відображаються за вирахуванням резервів на покриття збитків від знецінення [6].

Вплив грошово-кредитної політики НБУ на кредитування АТ «Ощадбанк» протягом 2014-2016 рр. призвів до збільшення кредитного портфеля фізичних осіб. Більш детально обсяг кредитів можемо розглянути в табл.1.

Таблиця 1

**Динаміка кредитного портфеля фізичних осіб
АТ «Ощадбанк» за 2014–2016 рр.**

Вид кредиту	2014р.		2015р.		2016р.		Темп росту, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	
Споживчі кредити	1709415,0	34,6	1747728,0	29,3	1666753,0	27,4	-2,5
Іпотечні кредити	1468875,0	29,7	1524262,0	25,6	1489492,0	24,5	1,4
Автокредити	428857,0	8,7	472402,0	7,9	477147,0	7,8	11,3
Інші споживчі кредити	303608,0	6,1	824753,0	13,8	639337,0	10,5	110,6
Кредити з використанням платіжних карток	1036718,0	21,0	1392425,0	23,4	1811609,0	29,8	74,7
Усього кредитів	4947473,0	100,0	5961570,0	100,0	608438,0	100,0	23,0
Резерв на покриття збитків від знецінення	2426143,0	-	3015246,0	-	3174835,0	-	30,9

В табл. 1 видно, що в період з 2014 р. по 2016 р. до складу кредитів, наданих фізичним особам, входили наступні види кредитів:

- споживчі кредити;
- іпотечні кредити;
- кредити на автомобіль;
- інші споживчі кредити;
- кредити з використанням платіжних карток;

Споживче кредитування, а саме грошові кошти, що надаються споживачу на придбання товарів, робіт чи послуг для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника – зменшуються, темп росту для таких кредитів у 2016 р. в порівнянні з 2014 р. складає - 2,5%. Питома вага споживчого кредитування значна, але за даний період також зменшилась, так у 2016р., вона становить 27,4% від усіх кредитів.

Іпотечні кредити, пов'язані з наданням позик під заставу нерухомого майна - землі, виробничих або житлових будівель, в період з 2014 р. по 2016 р. зазнали незначного збільшення, так в 2014 році іпотечне кредитування становило 1468875 тис. грн. (29,7%), у 2015 р. 1524262 тис. грн. (25,6%), а у 2016 р. 1489492 тис. грн. (24,5%). Темп росту даного кредитування становить 1,4%. Це свідчить про ефективність цієї програми кредитування та зацікавленість у ній населення.

Темп росту кредитів на придбання автомобілів становить 11,3%. В основу автокредитування входять кредити на придбання вітчизняних марок транспортних засобів, закордонних та на електромобілі. Також АТ «Ощадбанк» співпрацює з багатьма автосалонами, про що свідчить поступове збільшення суми кредитів в

2014 р. - 428857 тис. грн. (8,7%), в 2016 р. 477147 тис. грн. (7,8%), у 2015 р. 472402 тис. грн. (7,9%).

Найбільший темп росту в кредитах на інші споживчі потреби, він складає 110,6%: у 2014 р. обсяг кредитів становив 303608 тис. грн. (6,1%), в 2015 р. - 824753 тис. грн. (13,8%), а в 2016 р. - 639337 тис. грн. (10,5%). Про розвиток даного кредитування свідчить збільшення попиту клієнтів та вигідні умови для користування послуг.

АТ «Ощадбанк» впроваджує значні зусилля на розвиток кредитів з використанням платіжних карток, даний показник займає найбільшу питому вагу в 2016 р. - 29,8% серед усіх кредитів. Темп росту даного кредитування збільшується та складає 74,7%. Даний вид кредиту встановлюється на платіжні картки, що супроводжує зручність в користуванні.

Незважаючи на відносну стабілізацію стану ліквідності банків, суттєвого кредитування економіки протягом 2016 р. не спостерігалось через високі кредитні ставки.

Економічна та політична ситуація залежить, великою мірою, від впровадження реформ урядом України та зусиль Національного банку України із подальшого оздоровлення банківського сектору та стабілізації економічної ситуації в Україні. У свою чергу керівництво Банку забезпечує стабільну діяльність Банку відповідно до встановлених стратегічних цілей та завдань.

Список використаних джерел:

1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123274
2. Економіка розвитку: Підручник / О.М. Царенко, Н.О. Бей, Е.О. І.І. Д'яконова, І.В. Сало; За ред. д.е.н., професора І.В. Сало. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. - 590 с.
3. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навч. посіб./ За ред. Косової Т. Д., Папаїки О. О. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 328 с.
4. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. - К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. - 404 с.
5. Основні засади грошово-кредитної політики на 2016 - 2020 роки [Електронний ресурс] : / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради (ВВР). - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0541500-15>
6. АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua>

Андрій Яковлев, 6 курс, спец. "Державні фінанси", д/ф,
Наук. кер. – Томнюк Т.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблеми розвитку пенсійного страхування в Україні та шляхи їх вирішення

У статті представлено проблеми пенсійного забезпечення в Україні, визначено шляхи удосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні.

Якість життя населення значною мірою залежить від пенсійного забезпечення людей похилого віку та впевненості у завтрашньому дні осіб які працюють. Саме пенсійне забезпечення є основною складовою частиною системи соціального захисту населення.

В Україні історично склалася однорівнева схема пенсійного забезпечення на засадах солідарності поколінь, яка певним чином узгоджувалась із командно-адміністративною системою. За ринкових умов вона не забезпечує громадянам адекватної пенсії та запобігає бідності серед людей похилого віку.

Актуальним завданням у нашій державі на сьогодні є радикальна зміна пенсійної системи, що має важливе значення для забезпечення сталого розвитку України, а також підвищення рівня соціального забезпечення пенсіонерів.

Однією з найбільш складних та соціально гострих проблем в Україні є пенсійне забезпечення громадян. Пенсійне страхування як інструмент соціального захисту суспільства зародилося досить давно. Однією з основних функцій держави є забезпечення соціального захисту громадян. Воно реалізується через систему соціального страхування та виплату допомоги з державного бюджету [3, с. 95].

Вивченню проблем пенсійного забезпечення присвячено праці таких учених та науковців як О. Адамик, О. Зайчук, В.Ф. Піхоцький, І.С. Микитюк, С.О. Левицька, І.Б. Стефанюк та інші.

Дана тема є досить актуальною в теперішній час, тому метою є виявлення основних проблем пенсійного забезпечення та шляхи вдосконалення системи державного пенсійного забезпечення України.

Унікальність Пенсійного фонду України як центрального органу виконавчої влади полягає в тому, що на відміну від інших державних установ він є одночасно і соціальною, і фінансовою інституцією.

Пенсійне страхування є однією з основних гарантій соціального захисту, головним завданням якої є матеріальна підтримка громадян у разі виходу на пенсію за віком, за інвалідністю чи у випадку втрати годувальника.

На сьогодні постала необхідність реформування пенсійного забезпечення, що зумовлене соціально-економічними та політичними змінами у суспільстві. Але основною причиною залишається застарілість існуючої системи пенсійного забезпечення населення. Економічно розвинені країни вже давно перейшли на загальнообов'язкову накопичувальну систему та недержавні пенсійні фонди.

Для цього запроваджується трирівнева страхова пенсійна система, де закладені основні демократичні принципи (ст.7 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування"). А це означає, що держава, гарантуючи певний рівень матеріального забезпечення в старості, частково перекладає відповідальність за це і на кожного з нас, одночасно даючи нам і право вибору.

Основними проблемами діючої системи пенсійного забезпечення є проблеми соціального характеру, а саме те, що діюча солідарна система пенсійного забезпечення є соціально несправедливою – у першу чергу і найбільшою мірою стосовно найбільш вразливих верств населення.

Основні проблеми пенсійної системи України:

- 1) Україна належить до країн із старіючим населенням, що обумовлює систематичне погіршення співвідношення між громадянами працездатного і непрацездатного віку;
- 2) низький рівень пенсійного забезпечення;
- 3) незбалансований бюджет Пенсійного фонду України.
- 4) майже відсутня диференціація розмірів пенсій;
- 5) наявність значних переваг у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників при однаковому рівні відрахувань на пенсійне забезпечення;
- 6) несвоєчасна сплата страхового збору (внесків) до Пенсійного фонду України, що зумовило заборгованість з виплати пенсій.

Усе це пов'язано з погіршенням демографічної ситуації в державі, оскільки з кожним роком пенсіонерів стає все більше.

Щодо I рівня пенсійної системи, тобто солідарної системи, то вона базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення виплати і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного Фонду. Існуюча солідарна система в Україні на сьогодні не виконує свого головного завдання, оскільки теперішній розмір пенсій не дає можливості пенсіонерам підтримувати мінімальний рівень життя.

Серед основних проблем першого рівня пенсійної системи України можна виділити такі:

1. економічні (безробіття, залежність пенсійної виплати від середньої заробітної плати, зростання цін на споживчі товари);
2. соціальні (велика кількість осіб пенсійного віку та пільговиків);
3. фінансові (дефіцит Пенсійного Фонду України).

Другий рівень системи пенсійного страхування, на відміну від першого рівня, не залежить від демографічної ситуації в державі. Це є накопичувальна система державного пенсійного страхування, що базується на засадах обов'язкового накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Сутність накопичувальної пенсійної системи полягає в тому, що кожен громадянин України щомісяця відкладатиме частину зарплати собі на старість і з віком розмір відрахувань збільшуватиметься. Якщо у 25 років це становитиме 2 % від доходів, то ближче до пенсії вже 15 %. Відповідно до системи обов'язкового накопичення всі роботодавці будуть зобов'язані перераховувати певну частину коштів із заробітної плати на індивідуальні рахунки. Усі ці роки коштами керуватиме недержавний пенсійний фонд.

Система індивідуальних пенсійних рахунків має ряд переваг:

- розмір внесків визначає розмір майбутньої пенсії;
- внески, що робить особа, є її власністю;
- особа контролює суму накопичених грошей;
- у разі значних внесків протягом трудової діяльності розмір пенсії буде більшим, ніж за солідарною системою;
- система сприяє створенню гнучкого ринку праці в країні;
- національна економіка отримує значний фонд довгострокових інвестиційних проектів.

Важливим є те, що страхові внески до Накопичувального фонду та інвестиційний дохід, отриманий від їх інвестування, не будуть підлягати оподаткуванню.

Недоліком цієї системи є те, що забрати заощаджені кошти до настання пенсійного віку неможливо.

Запровадження II рівня пенсійного страхування дозволить:

- 1) збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу;
- 2) посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже збільшити зацікавленість громадян та їхніх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;
- 3) зменшити «податковий тиск» на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника;
- 4) успадковувати кошти, накопичені на персональному пенсійному рахунку, родичами застрахованої особи; створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для підвищення рівня національної економіки;
- 5) розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між I та II рівнями пенсійної системи і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань в економічному розвитку держави;
- 6) підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функції управління пенсійними активами.

Що стосується третього рівня, то він є зовсім новим для нашої країни. Система недержавного пенсійного страхування базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Здійснюється недержавне пенсійне забезпечення недержавними пенсійними фондами, компаніями зі страхування життя (шляхом укладання договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення») та банківськими установами.

Повертаючись до сьогодишньої ситуації в нашій країні, хотілося б зазначити, що недосконале нормативно-правове регулювання діяльності банків та страхових організацій, а також, як свідчить статистика, недовіра українського народу до недержавного соціального захисту є загальною проблемою, що притаманна всім рівням

пенсійної системи України.

Шляхи вдосконалення системи державного пенсійного забезпечення України полягають в наступному:

- 1) Уніфікації пенсійного законодавства;
- 2) Перекладання навантаження ЄСВ з роботодавців на працівників, задля посилення контролю за використанням коштів Пенсійного фонду України;
- 3) Поступовий перехід від солідарної системи пенсійного забезпечення до накопичувальної (за рахунок солідарного пенсійного забезпечення гарантувати лише мінімальну пенсію);
- 4) Створення механізму надійного контролю суспільства та держави за функціонуванням пенсійної системи;
- 5) Створення інформаційного забезпечення;
- 6) Підвищення кваліфікації працівників Пенсійного фонду України.

За допомогою цих заходів можна сформувати оптимальну систему пенсійного забезпечення, котра дозволить як мінімізувати витрати Державного бюджету України, так і забезпечити необхідний дохід пенсіонерам.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [Електронний ресурс] Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
2. 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>
3. Внукова Н. М. Соціальне страхування : навч. посіб. / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К. : Кондор, 2006. – С. 95.
4. Гура М. Пенсійна реформа : Виклик для України [Текст] / М. Гура ; за ред. М. Свенціцькі, І. Чапко, А. Ермошенко. – К. : АДЦБС ПРООН, 2008. – 68 с.
5. Чеберяко О. В. Запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного страхування [Текст] / О. В. Чеберяко, Т. С. Капушак // Екон. вісн. Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 135–138.
6. Фурдичко Л. Є. Сучасний стан і реформування системи пенсійного забезпечення України [Текст] / Л. Є. Фурдичко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 57–61.

Тетяна Яремін, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», з/ф,

Наук. кер. – Рошило В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування бюджетів об'єднаних територіальних громад: проблеми та перспективи

Стаття висвітлює особливості функціонування бюджетів об'єднаних територіальних громад. Проведений моніторинг законодавчо – нормативного забезпечення процесу об'єднання територіальних громад дав змогу виокремити проблемні аспекти їх функціонування та запропонувати напрямки вирішення.

Існуюча в Україні система місцевого самоврядування не відповідає потребам суспільства. Функціонування місцевого самоврядування не спрямовано на реалізацію його головного призначення – створення та підтримку життєвого середовища, надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади. Ці виклики посилюються проблемами правового та інституційного характеру, які так і не були вирішені у попередні роки:

- конституційно - правовою невизначеністю територіальної основи місцевого самоврядування, диспропорціями адміністративно – територіального устрою;
- не ефективною державною регіональною політикою, яка не стимулює громади до саморозвитку та прояву місцевої ініціативи;
- надмірною централізацією повноважень, фінансових, матеріальних та інших ресурсів.

Створення умов для належного виконання повноважень органами місцевого самоврядування та забезпечення їхньої фінансової самостійності потребує вдосконалення щодо місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин. Об'єднання територіальних громад є найпершим етапом загальної реформи з децентралізації влади і одним із елементів реформи адміністративно-територіального устрою, що є основою для подальшого впровадження реформ. Основна мета реформи є передача широкого кола повноважень від призначених до обраних органів влади, а одночасно з цим передача їх від рівня центральної влади на рівень максимально наближений до споживача послуг – тобто громадянина та громади [1, с. 18]. Для того щоб така передача повноважень була можливою, потрібно створити первинне територіальне об'єднання спроможне виконувати усі покладені на них обов'язки і надавати якісні послуги населенню. Децентралізація передбачає пряму участь громади у розробці стратегії розвитку власної території, ефективний контроль з боку громади, прозорість у прийнятті рішень місцевою владою. Мешканці зможуть впливати на рішення місцевої влади стосовно того, як буде виглядати громада, що саме потрібно їм для розвитку та добробуту [1, с. 16].

Ефективність роботи органів місцевого самоврядування залежить у першу чергу від їх фінансових можливостей, тобто спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Фінансове забезпечення місцевого самоврядування відповідно до європейських стандартів має на меті досягнення такого обсягу власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, який відповідав би наданим їм повноваженням. Без достатньої фінансової бази місцевих бюджетів і врахування податкового потенціалу кожного регіону побудова й розвиток ефективної та дійової бюджетної системи України може зволікатися на невизначений час.

Проблематика формування бюджетів місцевого самоврядування в контексті зміцнення фінансового забезпечення територіальних громад розглядалася в наукових працях таких вітчизняних вчених: Й. Бескида, С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Лук'яненко, І. Луніної, В. Опаріна, Ц. Огонь, Д. Полозенка, Г. П'ятаченка, І. Руденко, С. Слухaya, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших. Віддаючи належне значному доробку науковців та важливості результатів останніх, необхідно

зазначити, що і донині актуальним залишається питання фінансової самостійності територіальних громад в умовах децентралізації влади в Україні.

Адміністративно-територіальна реформа є невід'ємною складовою процесу децентралізації влади, який супроводжуватиметься передачею значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади – органам місцевого самоврядування. Існуюча система органів місцевого самоврядування з урахуванням сучасного адміністративно-територіального устрою України не завжди дозволяє сформувати самодостатні територіальні громади, які б володіли відповідними матеріальними і фінансовими ресурсами, територією та об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для ефективного виконання покладених на зазначені органи завдань та функцій.

Децентралізація здійснюється з метою забезпечення ефективної реалізації прав громадян, надання публічних послуг належної якості, збільшення прав і повноважень місцевих громад [2]. Спроможною територіальною громадою є така громада, в якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами місцевого самоврядування питань місцевого значення, передбачених законодавством, в інтересах жителів громади.

З 15 тисяч громад в Україні лише 180 є самодостатніми. Це переважно обласні центри та міста обласного значення. Тобто великі громади, які мають 100-200 тисяч населення, – самодостатні і забезпечують себе місцевими податками. Тому ідея в тому, щоб об'єднати громади, з яких понад 80% дотаційні і забезпечити їх відповідним фінансуванням.

Відхід від централізованої системи державного управління, створення належних умов для розвитку спроможного місцевого самоврядування обумовив прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який передбачає укрупнення територіальних громад та делегування частини повноважень органів державної влади місцевим радам.

Об'єднані територіальні громади отримують весь спектр повноважень, які сьогодні мають міста обласного значення. До власних повноважень об'єднаних територіальних громад відносяться: планування розвитку громади та формування бюджету; економічний розвиток, залучення інвестицій, розвиток підприємництва; управління земельними ресурсами і тими, які знаходяться за межами населених пунктів, надання дозволів на будівництво, прийняття будівель в експлуатацію; розвиток місцевої інфраструктури: утримання та будівництво доріг, тепло-, газопостачання і водовідведення; благоустрій території; організація пасажирських перевезень на території громади; громадська безпека силами місцевої (муніципальної) міліції, пожежна охорона. Делеговані повноваження об'єднаних територіальних громад передбачають соціальну допомогу через територіальні центри (в громадах); адміністративні послуги через центри їх надання (в громадах); управління школами та дитсадками; первинну медичну допомогу; утримання та організацію клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків.

Таким чином, розподіл повноважень – це один із головних принципів децентралізації, відповідно до якого найбільше повноважень мають мати ті органи влади, які є найближчими до людей і на рівні яких вирішення завдань та надання послуг є найбільш ефективним та найменш ресурсовитратним.

Територіальне об'єднання громад дозволить:

- не розпорошувати бюджетні кошти, а навпаки їх акумулювати для вирішення нагальних питань територіальних громад, які в свою чергу зобов'язані рівномірно розподіляти ці кошти з урахуванням інтересів всіх населених пунктів району, що входять до об'єднання;
- зменшити бюрократичний управлінський апарат;
- отримувати додатково фінансування другого бюджетного рівня - доходів районного бюджету. Фактично такі об'єднання громад матимуть повноваження на рівні міст обласного значення, що дозволить на практиці впроваджувати перспективні плани активного розвитку.

Об'єднані територіальні громади отримають значні фінансові ресурси. Основні з них: 60% податку на доходи фізичних осіб (зараз громади отримують "0"), 25% екологічного податку, 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів (тютюн, алкоголь, пальне на АЗС), 100% єдиного податку, 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт). Крім того, об'єднані громади переходять на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом і вони будуть отримувати наступні трансферти з держбюджету: базова дотація (для горизонтального вирівнювання податкоспроможних територій); субвенція на здійснення державних програм соціального захисту; додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг встановлених державою; освітня субвенція; медична субвенція; субвенція на формування інфраструктури згідно з планом економічного розвитку території громади. Загальний обсяг зазначених субвенцій визначається законом про Державний бюджет України на відповідний рік і розподіляється між бюджетами територіальних громад пропорційно до площі об'єднаної громади та кількості населення у такій територіальній громаді з рівною вагою цих факторів. У місцевих радах, які не об'єднуються в громади, доходи залишаються такими ж, як сьогодні. Такі ради не матимуть прямих міжбюджетних відносин в частині базової дотації та перерахованих субвенцій.

Для стимулювання створення об'єднаних територіальних громад Кабінет Міністрів України вже зараз розширив список міст, які можуть здійснювати зовнішні запозичення (з 16 до 182 міст по Україні). Це право поширюється на всі об'єднані територіальні громади. Обслуговування боргу по зовнішнім запозиченням є захищеною статтею видатків бюджету. Громада отримує можливість використання коштів Державного Фонду регіонального розвитку для формування інфраструктури об'єднаної територіальної громади згідно з планом соціально-економічного розвитку. Крім того, громада самостійно визначає пріоритети, планує власний економічний розвиток та залучення інвестицій, а також формує свій бюджет. Органи місцевої влади мають виключне право встановлювати ставки та пільги на місцеві податки та збори.

На Буковині створено 10 об'єднаних територіальних громад, які успішно вийшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом. Нині відповідно до ст. 10 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», держава надає фінансову підтримку усім 159-и територіальним громадам в Україні у вигляді субвенції на розвиток інфраструктури у розмірі 1 млрд. грн. Так, 10-и громадам Чернівецької області виділено 45,5 млн. грн., вищезазначені кошти підуть на реалізацію інфраструктурних проектів у цих громадах. Відповідно, громади повинні визначати найбільш пріоритетні напрямки розвитку та подати їх у вигляді проектних заявок Мінрегіону.

Проблемними аспектами функціонування територіального об'єднання громадян є:

- державна реєстрація органів місцевого самоврядування як юридичних осіб об'єднаної територіальної громади;

- питання надання адміністративних послуг в об'єднаній територіальній громаді;

- відсутність нормативних актів, які б регламентували діяльність об'єднаних територіальних громад у галузях соціально-культурної сфери, особливо у медицині. Передбачення медичної субвенції об'єднаним територіальним громадам на надання вторинного рівня медичної допомоги викликає суперечки між районними бюджетами та бюджетами об'єднаних територіальних громад, окремі з яких не хочуть передавати медичну субвенцію на рівень районного бюджету для надання вторинного рівня медичної допомоги або передають міжбюджетний трансферт в розмірі, меншому від потреби. При цьому в їхній мережі відсутні медичні заклади, які можуть забезпечити даний рівень допомоги;

Враховуючи вищевикладене, з метою удосконалення системи об'єднаних територіальних громад пропонуємо:

- розробити формульний підхід до розрахунку міжбюджетних трансфертів між бюджетом об'єднаної територіальної громади і районним бюджетом щодо надання вторинного рівня медичної допомоги;

- запровадити механізм приєднання громад до об'єднаних територіальних громад або громад, які визнані спроможними, за спрощеною процедурою;

Список використаних джерел:

1. Децентралізація у питаннях і відповідях : довідник / Проект за підтримки Національного фонду на підтримку демократії. – Український інститут міжнародної політики, 2015. – 19 с.
2. В. Пальчук. Перший етап адміністративно-територіальної реформи – ухвалення перспективних планів формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1308:administrativna-ref&catid=8&Itemid=350
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад [Електронний ресурс] : Закон України від 05.02.2015р. №157-VIII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
4. Методика формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 08.04.2015р. №214 . – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art>

Особливості організаційно-інформаційної моделі аналізу власного капіталу на підприємствах споживчої кооперації

В статті розглянуто важливі блоки організаційно-інформаційної моделі аналізу власного капіталу з акцентом на відомчі особливості підприємств споживчої кооперації. Особлива увага приділена відстеженню взаємозв'язків між напрямками фінансового аналізу фінансової стійкості та платоспроможності. Сформована послідовність аналітичної оцінки власних джерел фінансування на кооперативних підприємствах.

Сучасні вітчизняні підприємства споживчої кооперації функціонують в складних умовах кризи і тому для нормального їх господарювання варто підтримувати оптимальну фінансову структуру, з мінімальною залежністю від кредиторів та інвесторів. З цієї позиції управління фінансовим потенціалом в розрізі власних та залучених джерел фінансування відіграє чи не найважливішу роль в системі менеджменту. В свою чергу, лише якісна обґрунтована інформація, отримана в результаті аналітичних оцінок, може забезпечити прийняття виважених управлінських рішень. Отже, аналіз власного капіталу та фінансової стійкості дозволяє створити належний «фундамент» для забезпечення конкурентних переваг та протистояння жорстким умовам ринку.

Варто відмітити, що власний капітал – це запас економічних цінностей, внесених власниками підприємства на безстроковій основі в господарський оборот, які засвідчують їх право власності на об'єкт вкладення, а також сума фінансових результатів, згенерованих безпосередньо підприємством у процесі його діяльності (як прибутків, так і збитків) та інших джерел фінансування, що використовуються ним для формування певної частини активів, характеризуються обмеженою мобільністю, порівняно вищою ризикованістю, а також генерують дохід. Враховуючи таку значимість власного капіталу в діяльності підприємств споживчої кооперації, варто приділяти особливу увагу оцінці рівня ефективного управління.

Теоретико-методологічні питання фінансового аналізу власного капіталу мають свої всестороннє охоплення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених-аналітиків, серед яких: А. В. Боднарчук, Н. Л. Жук, Т. Д. Косова, Р.О. Костирко, Л. М. Малярець, Є. В. Мних, В. І. Пазинич та ін. Однак стрімкі перетворення та зміни, що відбуваються на ринку, не дозволяють припинити будь-які наукові дослідження, оскільки постійно треба поглиблювати та розширювати кругозір сучасного керівника для більш якіснішого та адаптованого управління підприємством.

За словами Є.В. Мниха, метою аналізу власного капіталу на кооперативних підприємствах є визначення наскільки вони здатні безперебійно функціонувати, забезпечувати гарантії своїм кредиторам, уникати отримання збитків, оптимально розподіляти отриманий прибуток тощо [5, с. 120].

Р.О. Костирко зауважує, що під час аналітичного вивчення власного капіталу будь-який аналітик має виконати наступні завдання: 1) визначити, які складові його утворюють; 2) оцінити, як зміни у структурі власного капіталу можуть по впливати на фінансову стійкість підприємства; 3) виявити наявність обмежень (правових, фінансових, договірних) щодо розподілу і споживання прибутку; 4) визначити рівень пріоритетності прав власників на випадок банкрутства і ліквідації підприємства [3, с. 414].

Варто відмітити, що досить часто в спеціальній літературі вчені ототожнюють аналіз власного капіталу з оцінкою фінансової стійкості. Зокрема в роботах Р.О. Костирка взагалі відсутні розділи присвячені оцінці складових компонентів власних джерел фінансування [3, с. 412-416]. Виправдання цьому можна знайти, оскільки розглядати власний капітал відокремлено від інших джерел фінансового потенціалу буде не логічно. Тільки оптимальне співвідношення між ними дозволить створити кризово стійке підприємство.

Так, Н.Л. Жук стверджує, що саме фінансова стійкість слугує передумовою живучості та базою стабільності підприємства, тобто це такий стан фінансів, який гарантує його постійну платоспроможність [2, с. 81].

А.В. Боднарчук зауважує, що стійке фінансове становище досягається при достатньому розмірі власного капіталу, хорошій «якості» активів, достатньому рівні рентабельності, ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів [1, с. 81]. Важливість оцінки фінансової стійкості на підприємствах споживчої кооперації під час аналізу власного капіталу підтверджує і Л.М. Малярець, зазначаючи, що для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно мати гнучку структуру капіталу, вміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечувати постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для відтворення [4, с. 54].

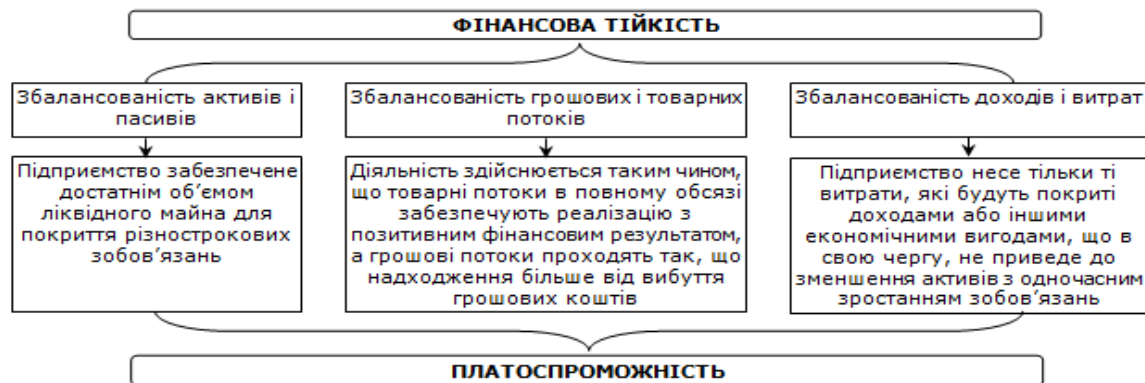


Рис. 1. Модель взаємозв'язку фінансової стійкості, збалансованості власного капіталу та платоспроможності

Для створення загальної картини сутності та місця фінансової стійкості в системі фінансового менеджменту в системі споживчої кооперації, встановлення зв'язку з іншими фінансовими характеристиками підприємств, побудована схема на рис. 1. Вона дозволяє зробити висновок, що фінансова стійкість характеризується станом фінансових ресурсів (власних і позикових джерел фінансування), їх розподілом і використанням, що забезпечує розвиток організації на основі росту прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

На підставі доробок вчених і аналітиків-практиків можна сформулювати алгоритм, або ж етапність аналітичних оцінок власного капіталу кооперативного підприємства, дотримання яких дозволить отримати точні і об'єктивні результати (рис. 2).

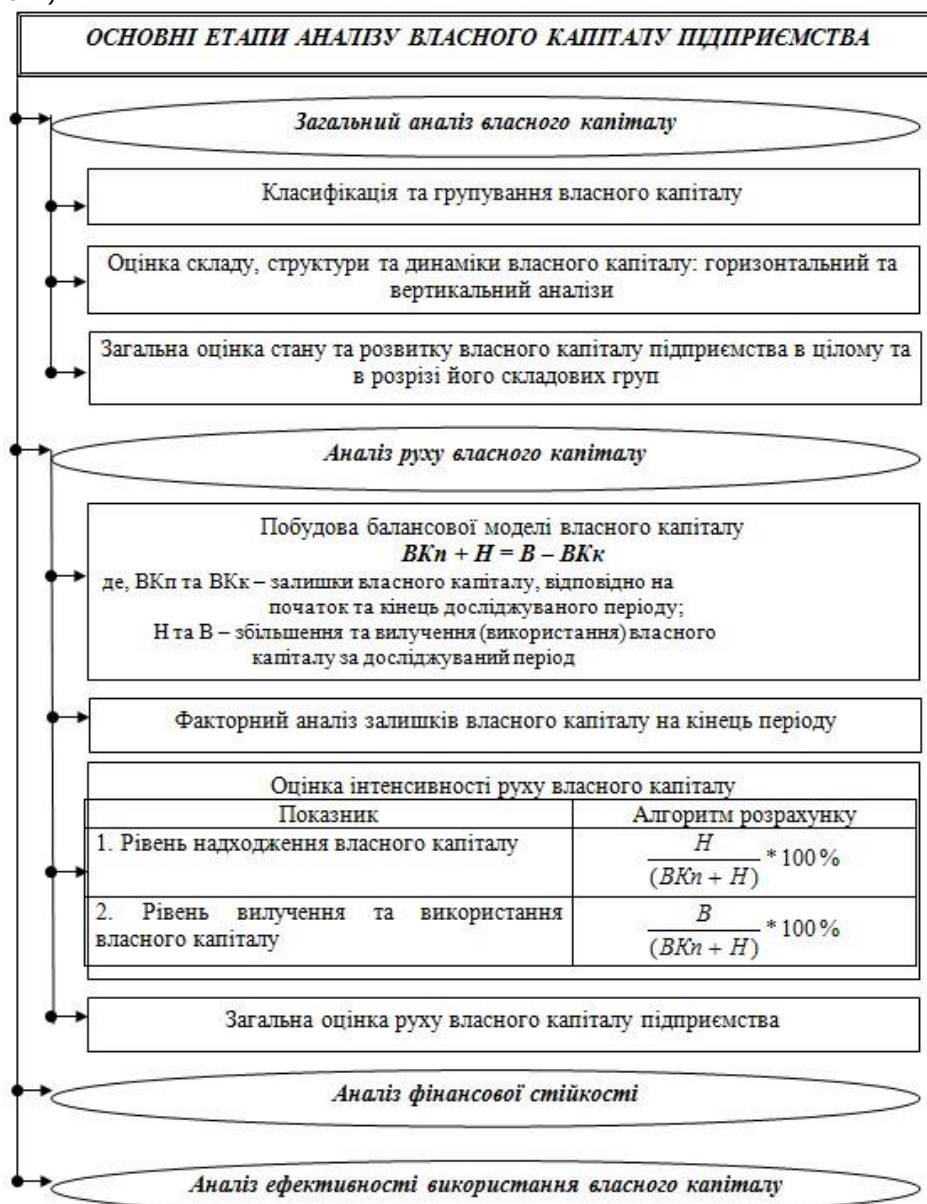


Рис. 2. Етапи аналізу власного капіталу на підприємствах споживчої кооперації

Аналітична оцінка власних джерел фінансування проводиться на базі інформаційних потоків, отриманих з трьох форм фінансової звітності: 1) ф.1. «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; 2) ф. 4 «Звіт про власний капітал»; 3) ф.5 «Примітки до річної фінансової звітності». Однак поруч із переліченими формами в якості додаткової інформації бути використана статична звітність, дані управлінського та оперативного обліку інші поза облікові джерела.

Щодо внутрішньовідомчих особливостей підприємств в системі споживчої кооперації, то варто вказати про форму внутрісистемної звітності, що розкриває інформацію про власний капітал – ф.1. «Звіт про організаційну структуру, власний капітал та громадське майно споживчої кооперації України».

Методичний інструментарій відіграє далеко не останню роль у ефективності всієї аналітичної системи. Тому всестороннє і правильне охоплення всіх методів і прийомів дозволяє якісно оцінити фінансовий потенціал господарюючого суб'єкту (рис. 3).

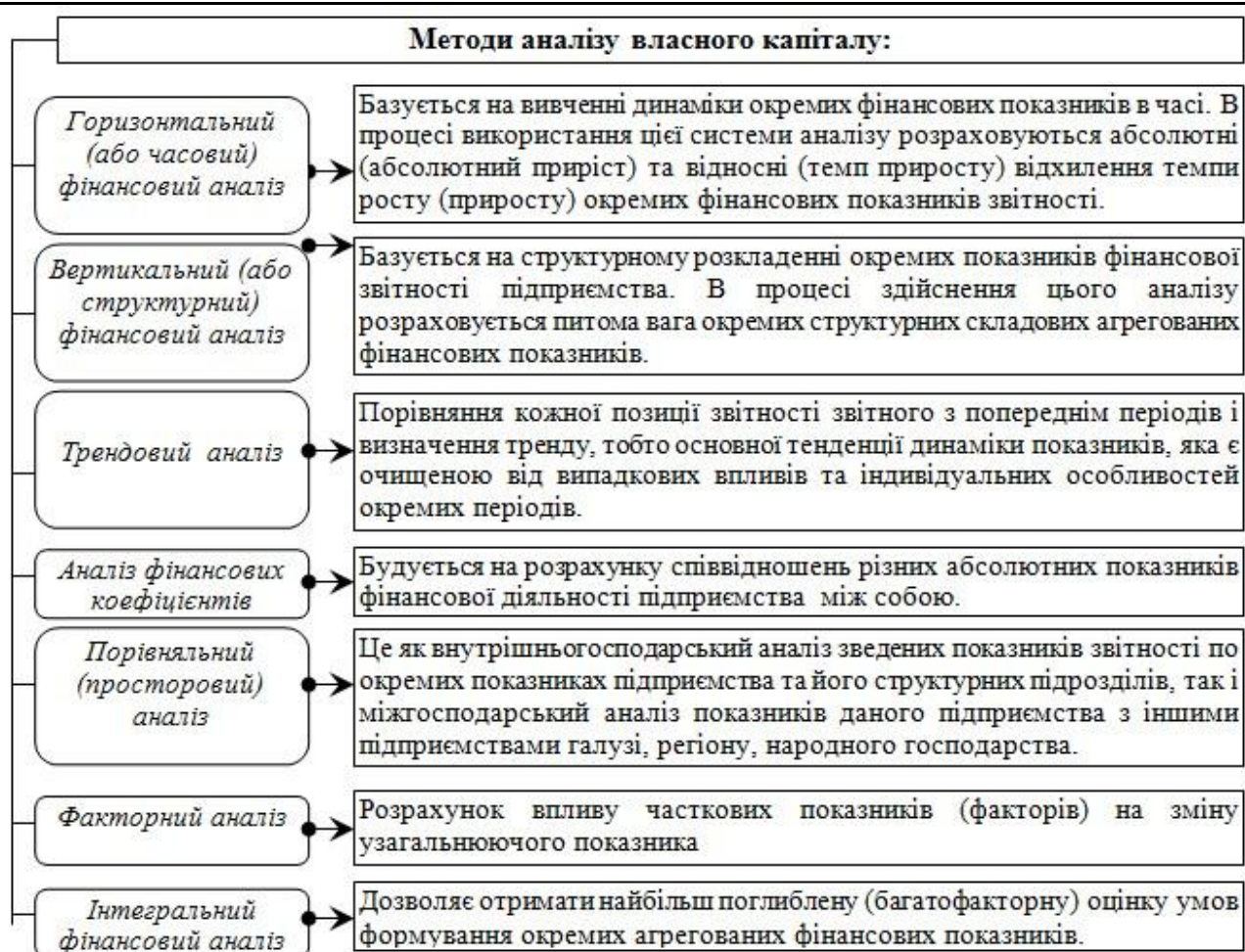


Рис. 3. Методичний інструментарій аналізу власного капіталу

Система аналітичних показників, що використовується експертами та провідними аналітиками країни, постійно змінюються та корегуються в наслідок постійних ринкових перетворень та реформ в обліковій системі, а отже і у статтях фінансової звітності. Однак, все ж таки можна сформувати перелік актуальних для сьогоdnішнього часу показників і коефіцієнтів, які можуть правомірно бути використані під час аналізу власного капіталу.

Оцінка власного капіталу у нерозривному зв'язку із вивченням позикових джерел фінансування дозволяє створити оптимальну стратегію ефективного управління фінансовим потенціалом кооперативного підприємства та дасть можливість протистояти важким кризовим умовам, відновлюючи втрачені позиції всієї системи споживчої кооперації України.

Список використаних джерел:

1. Боднарчук А. В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / А. В. Боднарчук // Бізнес Інформ. – 2016. – №3. – С. 282–285.
2. Жук Н. Л. Комплексний економічний аналіз власного капіталу: методика проведення / Н. Л. Жук, А. В. Боднарчук // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 58–62.
3. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз : Навч.посібник. / Р.О. Костирко. – Х. : 2014. – 784 с.
4. Малярець Л. М. Управління процесом росту власного капіталу підприємства : монографія / Л. М. Малярець, Н. М. Пономаренко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2014. – 132 с.
5. Мних Є. В. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / Є. В. Мних. – К.: КНТЕУ, 2013. – 232 с.

Ігор Бучка, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Труфіна Ж.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні основи фінансового обліку в інформаційному забезпеченні системи звітності

Стаття присвячена теоретичним основам фінансового обліку в інформаційному забезпеченні системи фінансової звітності, розглянуто порядок визначення фінансової звітності з економічної точки зору різних науковців, наведено сутність фінансової звітності, надані практичні рекомендації з підвищення інформативності фінансової звітності в частині теоретичного обґрунтування форми та показників аналітичної форми фінансової звітності.

Найважливішою ознакою автоматизованої системи підприємства, включаючи інформаційні системи бухгалтерського обліку, стає їх здатність зростати та змінюватися разом з бізнесом, який вони підтримують та описують.

Без радикальних змін у методах проектування глобальні й локальні мережі поступово перетворюватимуться

на неврегульовану безліч дрібних спеціалізованих баз даних, додатків, комунікацій. Кожний новий програмний продукт, що додається до такого інформаційного середовища, неминуче підвищуватиме рівень його складності: зокрема, через технологічні різноманітності інформаційних технологій бухгалтерського обліку останні поступово стають дедалі менш надійними й ефективними.

З огляду на це постає питання забезпечення стійкості до змін обчислювальної платформи, масштабності, відкритості компонентної архітектури та нарощування функціональності інформаційних технологій бухгалтерського обліку.

В науковій літературі питання розробки та використання програмних засобів щодо визначення сутності облікової інформації, методології її формування та організації в управлінні діяльністю освітлені недостатньо. Питання особливостей автоматизації фінансової звітності на підприємствах досліджуються у працях проф. М.І. Баканова, проф. Ф.Ф. Бутинця, проф. Є.В. Мниха, Ю.Ю. Королева, проф. Г.Н. Соколової, акад. М.Г. Чумаченка, проф. А.Д. Шеремета, Є.Л. Шуримова та інших. Проте на сьогодні відсутні єдині методичні принципи побудови сучасного програмного забезпечення автоматизації системи фінансової звітності.

Актуальність наведених позицій, відсутність комплексних досліджень у сфері теорії та організації фінансового обліку в умовах застосування інформаційних технологій системи звітності обумовлюють вибір теми.

Одним із напрямків удосконалення комп'ютеризації системи опрацювання бухгалтерської інформації є уніфікація її програмного забезпечення. Ця проблема властива для всього світового матеріального виробництва і, тим більше, для кожної окремо взятої країни[5,142]. Програмні продукти, представлені в даний час на ринку, різні за обсягом функцій, принципами побудови, технології ведення обліку, цінами тощо.

Першим кроком при цьому має стати класифікація усіх використовуваних програм. Вона дозволяє користувачам правильно вибрати необхідний продукт, або ж перейти від використання однієї програми на іншу, а її виробникам – знайти своїх клієнтів.

Найпоширенішими програмами автоматизації бухгалтерського обліку є ПАРУС, 1С: БУХГАЛТЕРІЯ, АКЦЕНТ, ГАЛАКТИКА, SAP, FIN EXPERT, БЕСТ, ФІНАНСИ БЕЗ ПРОБЛЕМ та багато інших. Всі вони мають свої переваги та недоліки.

Звітність є важливим інструментом для налагодження ефективного функціонування системи управління. З одного боку, вона виступає мірилом ефективності управління для будь-якого користувача (внутрішнього чи зовнішнього), а з іншого – основою для прийняття управлінських рішень про умови та результати функціонування підприємства

Наведемо різні точки зору щодо визначення терміну «Фінансова звітність» (табл. 1.)

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансова звітність» в економічних джерелах

Джерело	Визначення фінансової звітності
НПСБО №1	Фінансова звітність це звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів
Бутинець Ф.Ф.	Фінансова звітність-це система узагальнюючих та взаємозв'язаних показників стану та використання основних та оборотних засобів, про джерела їх формування, фінансові результати, напрямки використання прибутку тощо
Ловінська Л.Г.	Фінансова звітність це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності і рух грошових коштів підприємства за звітний період
Кірейцева Г.Г.	Фінансова звітність-це сукупність форм звітності, складених на підставі даних фінансового обліку, з метою надання користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства, а також зміни у його фінансовому стані за звітний період в зручній і зрозумілій формі для прийняття цими користувачами ділових рішень
Сопко В.В.	Бухгалтерська фінансова звітність підприємств являє собою систему узагальнених показників, які характеризують підсумки господарсько-фінансової діяльності підприємства за минулий рік
Швець В.Г.	Фінансова звітність містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. її складають з дотриманням балансового узагальнення облікової інформації. Цей принцип закладено у структуру звітних форм, у внутрішній і міжформовій ув'язці показників.

З наведених визначень можна зробити висновок, що в економічних джерелах існує значна кількість різноманітних думок інформації щодо фінансової звітності підприємств. Отже, під фінансовою звітністю слід розуміти систему узагальнюючих показників сформованих на підставі даних рахунків бухгалтерського обліку з дотриманням балансового узагальнення та іншої фінансової інформації про суб'єкт господарювання.

Основні вимоги та склад фінансової звітності регламентує НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», наказ від 07.02.2013р. №73. Цим Національним положенням (стандартом) визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Дослідивши особливості діючих рівнів, форм і методів розкриття облікової інформації про діяльність підприємства у фінансовій звітності, встановлено недостатню їх відповідність інформаційним потребам зовнішніх користувачів.

Відсутність розроблених методик щодо інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень на основі інформації, що міститься у фінансовій звітності, дала змогу обґрунтувати доцільність орієнтації форм та методів розкриття інформації у фінансовій звітності на потреби інвесторів як основної групи зовнішніх користувачів, перетворюючи її, таким чином, на адекватне джерело інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень.

Для реалізації наведеного підходу нами надані практичні рекомендації з підвищення інформативності фінансової звітності в частині теоретичного обґрунтування мети, змісту, форми та показників аналітичної форми фінансової звітності (табл. 2.)

Таблиця 2

Запропонована аналітична форма фінансової звітності підприємства

Назва підприємства		ТОВ «Норіпат»		
Цільове призначення		Зовнішні користувачі фінансової звітності		
Мета подання		Надати користувачам інформацію, що корисна для обґрунтування та прийняття стратегічних рішень		
№ з/п	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Показники діяльності підприємства			
1.1	Базові, тис. грн.:			
1.1.1	Активи	4381,4	4369,9	4511,2
1.1.2	Власний капітал (ВК)	978,5	990,8	1259,6
1.1.3	Зареєстрований капітал	1000,0	1000,0	1000,0
1.1.4	Інвестований капітал	-	-	-
1.1.5	Виручка від реалізації	953,6	1583,2	4558,7
1.1.6	Чистий прибуток	86,3	59,2	478,3
1.2	Аналітичні (розрахункові):			
1.2.1	Оборотність активів	0,2	0,4	1,0
1.2.2	Фінансова стійкість	0,23	0,25	0,33
1.2.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,003	0,011
Джерела інформації		Фінансова звітність	Фінансова звітність	Фінансова звітність

Використання відомості дало змогу обґрунтувати важливе місце фінансової звітності у системі інформаційного забезпечення прийняття стратегічних рішень, а також підвищити її роль на основі розширення можливостей використання звітної інформації користувачами. Доцільність доповнення складу фінансової звітності додатковою аналітичною формою полягає в тому, що наведена інформація (зокрема прогнозна) не супроводжується додатковим розкриттям.

У ході порівняльного аналізу форм і методів розкриття інформації у фінансовій звітності, які використовуються в національній та міжнародній практиці (МСФЗ), запропоновано розглядати «Аналітичну форму фінансової звітності» як додаткове джерело інформації, що доповнює, а не лише пояснює наведені в ній показники. Використання сучасних інформаційних технологій в бухгалтерському обліку забезпечить оперативність програмного забезпечення, яке дозволить проконтролювати в будь-який момент часу стан розрахунків, активів та зобов'язань. У результаті дослідження встановлено, що інформаційне програмне забезпечення стало невід'ємною складовою системи фінансового обліку без якої неможливо уявити сучасну бухгалтерію. Вдало підібране та ефективно налагоджене програмне забезпечення бухгалтерського обліку забезпечує максимальну ефективність управління підприємством в цілому та системи складання фінансової звітності зокрема.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: наказ від 07.02.2013 р. № 73. /Міністерство фінансів України.- Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні: Навч. посібник. / за ред. С.Ф. Голова. –Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2000.–768 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. закладів] / Ф. Ф. Бутинець. – [6-те вид., доп. і перероб]. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 756 с.
4. Загородній А.Г., Партин Г.О., Пилипенко Л.М., Партин Т.І. Бухгалтерський облік [Підручник] / А.Г. Загородній, Г.О.Партин, Л.М. Пилипенко, Т.І. Партин. –Львів: Львівська політехніка, 2011. – 340 с.
5. Шквір В.Д. та ін. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посібник/ Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. - Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 268 с.

Назарій Ваданюк, 5 курс, спец. «Облік та оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Труфіна Ж.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Окремі аспекти оцінка майна та їх методологічні підходи

Стаття присвячена оцінці майна та нормативно-правових документів, що регулюють порядок оцінки в Україні, розглянуто основні методологічні підходи з врахуванням принципів корисності та заміщення, здійснено порівняльну оцінку методичних підходів з вказанням переваг та недоліків, зроблено власні висновки.

Оцінка майна і майнових прав на території України відбувається у відповідності до існуючих нормативно-правових документів, які регламентують порядок здійснення незалежної оцінки. Основні нормативно-правові акти, що регулюють оціночну діяльність в Україні наведено табл. 1.

Нормативно-правові документи, що регулюють оціночну діяльність в Україні

№ з/п	Нормативний документ	Дата прийняття	Короткий зміст
1	Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні"	Поточна редакція Закону від 16.01.2016р.	Цей Закон визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні.
2	Закон України "Про оцінку земель"	Поточна редакція Закону від 28.06.2015р.	Даний Закон визначає правові засади проведення оцінки земель, професійної оціночної діяльності у сфері оцінки земель в Україні та спрямований на регулювання відносин, пов'язаних з процесом оцінки земель.
3.	Закон України "Про оренду державного та комунального майна"	Поточна редакція Закону від 24.05.2016р.	Цей Закон покликаний забезпечити підвищення ефективності використання державного та комунального майна шляхом передачі його в оренду фізичним та юридичним особам.
4	Національний стандарт №1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав"	Затверджений Постановою Кабінету Міністрів (поточна редакція від 15.04.2015р.)	Даний стандарт являється обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності
5.	Національний стандарт №2 "Оцінка нерухомого майна"	Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України (поточна редакція від 15.04.2015 р.)	Даний стандарт є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки нерухомого майна суб'єктами оціночної діяльності.
6.	Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»	Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 р.	Цей стандарт є обов'язковим для застосування під час проведення оцінки цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання
7.	Національний стандарт №4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності"	Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р.	Національний стандарт №4 є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності

Укладаючи договір на проведення оцінки майна слід взяти до уваги наступні особливості такого договору. Відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» договір на проведення оцінки майна укладається виключно у письмовій формі може бути двостороннім та багатостороннім.

Істотними умовами договору є:

- зазначення майна, що підлягає оцінці;
- мета, з якою проводиться оцінка;
- вид вартості майна, що підлягає визначенню;
- дата оцінки;
- строк виконання робіт з оцінки майна;
- розмір і порядок оплати робіт; права та обов'язки сторін договору;
- умови забезпечення конфіденційності результатів оцінки, інформації, використаної під час її виконання;
- відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору;
- порядок вирішення спорів, які можуть виникнути під час проведення оцінки та прийняття замовником її результатів [1].

Замовниками оцінки майна можуть бути особи, яким зазначене майно належить на законних підставах або у яких майно перебуває на законних підставах, а також ті, які замовляють оцінку майна за дорученням зазначених осіб.

Сторони договору на проведення оцінки майна (замовник, платник) мають право вільно обирати оціночну компанію, однак слід враховувати що відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» не допускається проведення оцінки майна суб'єктами оціночної діяльності суб'єктами господарювання у таких випадках:

- проведення суб'єктом оціночної діяльності – суб'єктом господарювання оцінки майна, що належить йому або оцінювачам, які працюють у його складі, на праві власності або на яке зазначені особи мають майнові права;
- проведення оцінки майна фізичної особи - замовника або керівників юридичної особи, яка є замовником оцінки, оцінювачем, який має родинні зв'язки з зазначеними особами, або суб'єктом оціночної діяльності – суб'єктом господарювання, керівництво якого має зазначені зв'язки;
- проведення оцінки майна своїх засновників (учасників) [1].

Результати оцінки майна, які були проведені з порушеннями зазначених обмежень, визнаються недійсними та підлягають обов'язковому скасуванню. Також потрібно прийняти до уваги, що Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» не допускає встановлення у договорі розміру оплати робіт як частки вартості майна, що підлягає оцінці.

Оцінка майна проводиться із застосуванням методів оцінки, які є складовими частинами методичних підходів або є результатом комбінування кількох методичних підходів, а також оціночних процедур. Оцінювач застосовує, як правило, кілька методичних підходів, що найбільш повно відповідають визначеним меті оцінки, виду вартості за наявності достовірних інформаційних джерел для її проведення [4].

Для проведення оцінки майна застосовуються наступні основні методичні підходи (рис. 1).

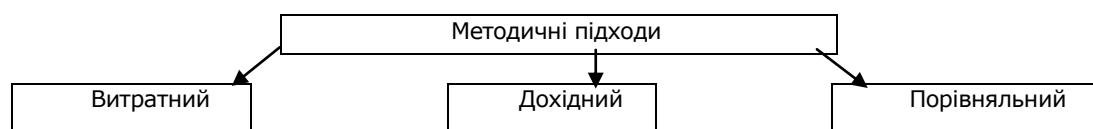


Рис. 1. Основні методологічні підходи до оцінки майна

Витратний підхід ґрунтується на врахуванні принципів корисності і заміщення. Витратний підхід передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення).

Метод прямого відтворення полягає у визначенні вартості відтворення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення). Метод заміщення полягає у визначенні вартості заміщення з подальшим вирахуванням суми зносу (знецінення). За допомогою методів прямого відтворення та заміщення визначається залишкова вартість заміщення (відтворення) [4].

Під час застосування методу прямого відтворення або методу заміщення використовуються вихідні дані про об'єкт оцінки, інформація про відтворення або заміщення об'єкта оцінки чи подібного майна в сучасних цінах або середньостатистичні показники, які узагальнюють умови його відтворення або заміщення в сучасних цінах [6].

Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.

Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку). Вибір методів оцінки при цьому залежить від наявності інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягає визначенню. За допомогою дохідного підходу визначається ринкова вартість та інвестиційна вартість, а також інші види вартості, які ґрунтуються на принципі корисності, зокрема ліквідаційна вартість, вартість ліквідації тощо [4].

Інформаційними джерелами для застосування дохідного підходу є відомості про фактичні та (або) очікувані доходи та витрати об'єкта оцінки або подібного майна. Оцінювач прогнозує та обґрунтовує обсяги доходів та витрат від сучасного використання об'єкта оцінки, якщо воно є найбільш ефективним, або від можливого найбільш ефективного використання, якщо воно відрізняється від існуючого використання.

Метод прямої капіталізації доходу застосовується у разі, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації.

Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі [5].

Порівняльний підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування. Порівняльний підхід передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки у матеріальній формі із застосуванням порівняльного підходу інформація про подібне майно повинна відповідати таким критеріям:

- умови угод купівлі-продажу або умови пропонування щодо укладення таких угод не відрізняються від умов, які відповідають вимогам, що висуваються для визначення ринкової вартості;
- продаж подібного майна відбувся з дотриманням типових умов оплати;
- умови на ринку подібного майна, що визначали формування цін продажу або пропонування, на дату оцінки істотно не змінилися або зміни, які відбулися, можуть бути враховані.

Основними елементами порівняння є характеристики подібного майна за місцем його розташування, фізичними та функціональними ознаками, умовами продажу тощо.

Коригування вартості подібного майна здійснюється шляхом додавання або вирахування грошової суми із застосуванням коефіцієнта(відсотка) до ціни продажу (пропонування) зазначеного майна або шляхом їх комбінування [5].

Кожен підхід має свої переваги та недоліки, розглянемо їх у таблиці.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінки майна

Методичні підходи	Переваги підходу	Недоліки підходу
Дохідний	- універсальність	Складність отримання інформації для проведення розрахунків.
Витратний	- ґрунтується на реально існуючих активах; - єдино можливий для деяких видів підприємств.	Оцінка, що отримана за допомогою такого методу рідко відповідає дійсній вартості активів в умовах ринку.
Порівняльний	- дозволяє врахувати при оцінці унікальність кожного об'єкта; - цілком ринковий метод.	Складність розрахунку, що може відбитися на достовірності отриманого результату.

Розглянувши основні методичні підходи, нами була здійснена порівняльна характеристика за допомогою якої ми виявили основні їх переваги та недоліки. На нашу думку найбільш ефективним підходом можна вважати дохідний, тому, що за допомогою цього підходу можна отримати найбільш достовірну інформацію.

Список використаних джерел:

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: закон України від 12.07.01р. №2658-III. – [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003р. №1440. – [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF/>.
3. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» : постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2004р. №1440. – [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF/>.
4. Ткаченко О. В., Дьомо М. В., Калініченко Я. В. Розвиток оціночної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101224/3_tkach.php.
5. Демченко Т. А. Моделювання оцінки вартості активів підприємства / Т. А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – 270 с.
6. Демодран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / А. Демодран; пер. с англ. – [5-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 810–922 с.

Анастасія Вересюк, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,

Наук. кер. – Лучик С.Д.

Чернівецький торгово-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна сутність виробничих запасів

В статті досліджено існуючі погляди щодо визначення терміну "виробничі запаси", розкрито економічну сутність запасів підприємства, сформульовано комплексне визначення виробничих запасів підприємства.

Виробничі запаси займають важливе місце на підприємстві тому що вони є необхідною частиною для виробництва. Виробничі запаси відносяться до предметів праці, так як вони є основою майбутнього продукту. Питання сутності виробничих запасів з різним ступенем теоретичного і практичного висвітлення розглянуто в багатьох виданнях сучасного часу.

Досліджуючи дану тему і дослідників зрозуміло, що кожний науковець має свою думку щодо поняття "виробничі запаси". Основне і на мою думку правильне визначення наведене в П(С)БО 9 [1].

Серед науковців, які достатньо уваги приділяють дослідженню цього питання, можна назвати таких як: Ф.Ф. Бутинець, П.С. Безруких, В.В. Гливенко, В.С. Лень, М.С. Пушкар, І.Б. Швець та ін. Зазначимо, що не дивлячись на значні напрацювання щодо розкриття проблемного питання сутності виробничих запасів, єдиної позиції серед вчених не існує. Це питання потребує подальших досліджень та опрацювань.

Згідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 01.06.1999 р. № 996- XIV. [2], прийнятих в Україні національних положень, які мають узгодженість з МСБО 2 [3], у вигляді П(С)БО 9 [1] запаси — активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Проаналізувавши погляди сучасних економістів на економічну категорію «запаси» можна зауважити, що, Бутинець Ф. Ф. під сутністю запасів розуміє все те, що завезено на склади підприємства та ще не вступило в стадію обробки, тобто частина сукупних запасів, призначених для виробничого споживання [4, с. 912].

Лень В. С. та Гливенко В. В. під запасами розуміють предмети праці, які складаються з сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин для поточного ремонту основних фондів. Склад запасів на кожному підприємстві залежить від діяльності підприємства [5, с. 556].

На промислових підприємствах основними видами запасів є виробничі запаси. Згідно з П(С)БО 9 до складу виробничих запасів відносяться: сировина й матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо – горючі речовини, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, матеріали передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, запаси у виробництві [1].

Досліджуючи різні джерела та різних авторів можна побачити що кожний з них по своєму бачить і розуміє поняття "виробничі запаси". Тому не має єдиного поняття яке б характеризувало цей термін.

П.С. Безруких під виробничими запасами розуміє різні речові елементи виробництва, що використовуються в якості предметів праці у виробничому та іншому господарюючому процесі [6, с. 375].

Пушкар М.С. під виробничими запасами розуміє засоби виробництва, які знаходяться на складах суб'єкта господарювання і необхідні для забезпечення безперервного виробничого процесу і це лише ті предмети праці, які ще не задіяні у процесі виробництва і зберігають свою натурально-речову форму [7, с. 422].

І.Б. Швець, зазначає, що виробничі запаси є матеріальними оборотними активами підприємств, є головною умовою здійснення необхідного виробничого процесу [8, с. 182].

Таким чином в літературних джерелах можна спостерігати різне тлумачення об'єкта дослідження, що свідчить про різноманітність підходів до даної теми. Проаналізувавши економічний термін можна сказати, що виробничі запаси - це активи підприємства, а саме: сировина і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, запасні частини матеріали сільськогосподарського призначення, які є основою майбутнього продукту та беруть участь у виробництві продукції, виконання робіт та надання послуг. Це матеріальні активи, що зберігаються на підприємстві з метою залучення їх для виготовлення продукції.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 01.06.1999 р. № 996- XIV [Електронний ресурс].- Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» Міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
4. Бутинець Ф.Ф. та ін. під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» Вищих навчальних закладів. - 8- ме вид., доп. і перероб.- Житомир: ПП «Рута», 2009.-912 с.
5. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні : основи та практика : навч. посібн. /В. С. Лень, В. В. Гливенко. -К. : Центр навчальної літератури, 2006. -556 с
6. Бухгалтерский учет / [Безруких П. С., Кашаев А. И., Рогулин Д. А. и др.] ; под ред. П. С. Безруких. -[2-е изд.]. -М. : Финансы и статистика, 1983. -375 с.
7. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти). – Тернопіль: Економічна думка, 2002 . — 422с.
8. Шве́ц И.Б., Бондарева И.А. Управление производственными запасами на предприятии: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2003. —182 с.

Руслана Гиришкан, 3 курс, спец. «Фінанси та кредит, банківська справа і страхування», д/ф,
Наук. кер. – Рилєєв С.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Окремі аспекти методики фінансового аналізу показників рентабельності торговельного підприємства

У статті узагальнені окремі методичні аспекти розрахунку показників рентабельності на основі ресурсного, витратного та доходного підходів на основі даних публічної фінансової звітності з врахуванням специфіки функціонування торговельних підприємств.

Під впливом політичної та економічної кризи в Україні характерним є зростання частки підприємств, зокрема у сфері торгівлі, які зазнають збитків, внаслідок чого загальний фінансовий результат діяльності торговельних підприємств за період 2013-2016 рр. є чистий збиток [7], а отже й від'ємні значення окремих показників рентабельності. Частка прибуткових торговельних підприємств протягом 2011-2014 рр. коливалася в межах від 64% до 65,9%, а в 2015-2016 рр. вона зросла до 75,3-75,7%. В абсолютному значенні максимальні збитки торговельних підприємств припадають на 2014 р. – в розмірі 133219,4 млн. грн.

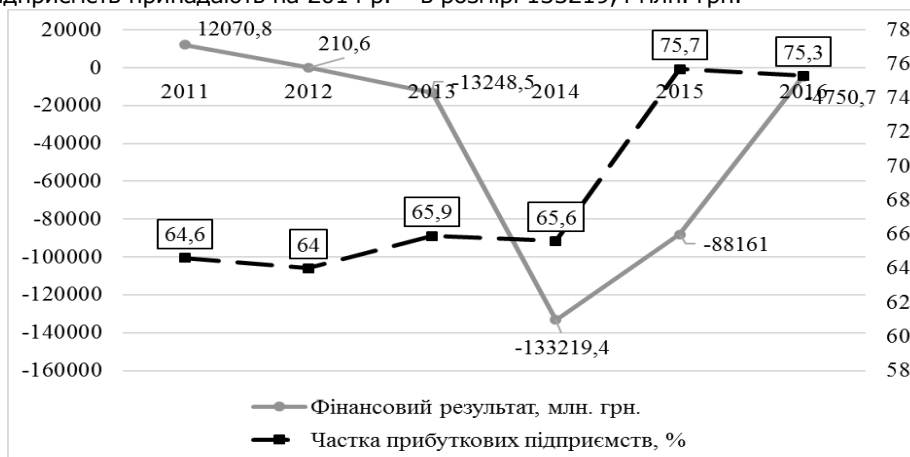


Рис. 1. Динаміка фінансового результату діяльності та питомої ваги прибуткових торговельних підприємств України за 2011-2016 рр. [7]

Питанням удосконаленню методики оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності на основі показників присвячено роботи таких учених, як І.О. Бланка [1], А.А. Мазаракі [5], Г.В. Савицької [8], Л.І. Кравченко [3], Л.О. Лігоненко [4], Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова [2] та ін.

Відаючи належне дослідженням, що є в цій сфері, потрібно зазначити, що низка актуальних і практично значущих проблем оцінки рентабельності з врахуванням особливостей суб'єктів господарювання, які функціонують у торговельній галузі залишаються невирішеними.

Метою дослідження є систематизація показників рентабельності діяльності торговельних підприємств на основі ресурсного, витратного та доходного підходів на основі даних бухгалтерської фінансової звітності.

Ефективність діяльності суб'єкта господарювання в цілому та окупність витрат визначають показники рентабельності. Їх рівень вказує на співвідношення ефекту із наявними або використаними ресурсами. Саме через це їх застосовують для оцінювання підприємства й як інструмент в ціноутворенні та інвестиційній політиці. Всі показники рентабельності можна подіти на три групи:

- витратні показники рентабельності характеризують прибутковість визнаних витрат (операційних, фінансових та інвестиційних) у процесі діяльності;

- ресурсні показники рентабельності застосовуються при необхідності визначення прибутковості фінансово-майнових ресурсів (активів та пасивів) підприємства (власного, залученого капіталу, необоротних, оборотних активів тощо). Вони визначаються як відношення прибутку (валового, від операційної діяльності, до оподаткування або чистого) до вартості активів (капіталу) або їх складових;

- доходні показники рентабельності визначаються як відношення валового, операційного або чистого прибутку підприємства відповідних доходів підприємства.

Інколи дають іншу, дещо спрощену класифікацію показників рентабельності, що відображає підхід до цього

питання з точки зору практичного використання:

- рентабельність інвестицій (капіталу) є відношення різних видів прибутку до вкладених коштів;
- рентабельність продажу є відношення різних видів прибутку до чистого доходу підприємства.

Так, ресурсні показники рентабельності цікавлять усіх суб'єктів аналізу підприємства, витратні показники аналізу цікавлять, як правило, найбільше адміністрацію підприємства, а частина ресурсних показників, що стосується вкладеного капіталу – власників та засновників. Слід сказати, що інколи застосовують показник, що є схожим до показника рентабельності, а саме – показник дохідності. Як правило, його розраховують у випадку розрахунку витратних та ресурсних показників рентабельності, але замість показника прибутку застосовують той чи інший вид доходу.

У табл. 1 наведено методику розрахунку показників рентабельності на основі окреслених вище підходів на основі даних публічної фінансової звітності, а саме Балансу (звіту про фінансовий стан) (форма № 1) та Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) (форма № 2).

Таблиця 1

Методика розрахунку основних показників рентабельності торговельного підприємства

Показники рентабельності	Алгоритм розрахунку	Форми (рядки та графи) бухгалтерської фінансової звітності
Витратний підхід (показники ефективності понесених витрат)		
Рентабельність реалізації товарів	Валовий прибуток Собівартість реалізованих товарів	ф. 2 ряд. 2090 (2095) ф. 2 ряд. 2050
Рентабельність операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності Операційні витрати	ф. 2 ряд. 2190 (2195) ф. 2 ряд. 2130 + 2150 + 2180
Рентабельність звичайної діяльності (всієї фінансово-господарської діяльності)	Чистий прибуток або збиток Сукупні витрати	ф. 2 ряд. 2350 (2355) ф. 2 ряд. 2130 + 2150 + 2180 + 2250 + 2255 + 2270
Рентабельність витрат обігу	Фінансовий результат від операційної діяльності Витрати обігу	ф. 2 ряд. 2190 (2195) ф. 2 ряд. 2130 + 2150
Ресурсний підхід (показники ефективності використання фінансово-майнового потенціалу)		
Рентабельність власного капіталу (майна, капіталу або загальна рентабельність підприємства)	Чистий прибуток або збиток Середня вартість активів (капіталу)	ф. 2 ряд. 2350 (2355) (ф.1 ряд. 1300 гр.3 + гр.4) / 2
Рентабельність оборотних активів	Фінансовий результат від операційної діяльності Середня вартість оборотних активів	ф. 2 ряд. 2190 (2195) (ф.1 ряд. 1195 гр. 3 + гр. 4) / 2
Рентабельність необоротних активів	Чистий прибуток або збиток Середня вартість необоротних активів	ф. 2 ряд. 2350 (2355) (ф.1 ряд. 1095 гр.3 + гр.4) / 2
Доходні показники		
Рентабельність реалізації товарів	Валовий прибуток Чистий дохід від реалізації товарів	ф. 2 ряд. 2090 (2095) ф. 2 ряд. 2000
Рентабельність операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності Операційні доходи	ф. 2 ряд. 2190 (2195) (ф.2 ряд. 2000 + 2120)
Рентабельність звичайної діяльності (всієї фінансово-господарської діяльності)	Чистий прибуток або збиток Доходи	ф. 2 ряд. 2350 (2355) (ф.2 ряд. 2000 + 2120 + 2200 + 2220 + 2240)

Зауважимо, що у наукових працях, різноманітних методичних рекомендаціях відсутній єдиний підхід щодо назв та методик розрахунку показників рентабельності. Тому, оскільки майже всі показники рентабельності розраховуються на основі публічної фінансової звітності, у табл. 1 в основі алгоритмів показників рентабельності покладено один з принципів бухгалтерського (фінансового) обліку, а саме принцип відповідності доходів та витрат, який означає, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, здійсненими для отримання цих доходів.

Важливим напрямком оцінки рентабельності підприємства виступає факторний аналіз на основі різноманітних моделей. Таких моделей запропоновано досить багато. В україномовній економічній літературі з фінансового аналізу найчастіше приводять як приклад такі факторні моделі аналізу різних показників рентабельності підприємства: трьох факторна модель аналізу рентабельності продукції; п'яти факторна модель аналізу рентабельності одиниці продукції; факторна модель аналізу рентабельності активів М. І. Баканова та О. Д. Шеремета (враховуються 11 факторів); двох та трьох факторні моделі відповідна рентабельність активів та власного капіталу підприємства за методикою американської фірми «DuPont». Із методик факторного аналізу коефіцієнтів рентабельності найбільше розповсюдження для практичного застосування отримала модель фірми «DuPont», оскільки ця модель вдало поєднує відносну легкість розрахунку із комплексним характером аналізу рентабельності підприємства. Зазначена фірма розробила двох та трьох факторні моделі аналізу рентабельності активів та власного капіталу. У першій моделі вихідними факторами є рентабельність реалізації (у нашому випадку товарів) та коефіцієнт оборотності активів (ресурсовіддача). А у моделі факторного аналізу рентабельності власного капіталу, крім двох зазначених чинників, доданий показник із системи оцінки

фінансової стійкості, а саме коефіцієнт фінансової залежності.

Отже, на рівень показників рентабельності мають вплив різноманітні чинники, характерні для різних аспектів діяльності підприємств торговельної галузі. Визначені чинники мають як позитивний (призводять до збільшення рентабельності) так й негативний (призводять до зниження рентабельності) вплив. Визначення самого рівня рентабельності не достатньо, бо важливо оцінити вплив кожного визначеного чинника на рентабельність, провести оцінку внеску в розрізі кожного. Регулюючи розмір чинників з урахуванням їх взаємозв'язку можна досягти бажаного рівня рентабельності. Дії в цьому напрямі сприятимуть підвищенню рівня ефективності операційної, інвестиційної та фінансової діяльності торговельного підприємства.

Дослідження системи показників і моделей рентабельності показало, що при виробленні рішень, які пов'язані із управлінськими процесами формування прибутку, застосовується показник рентабельності капіталу, витрат та доходів. Тобто, показники рентабельності, за своєю природою, більш повно ніж абсолютний обсяг прибутку, відображають кінцеві результати господарювання, оскільки їх величина показує співвідношення факту із дійсними або використаними ресурсами. Використовують їх як для оцінки конкретного виду діяльності підприємства, окремої господарської операції, так й як інструмент в ціноутворенні та інвестиційній політиці торговельного підприємства тощо.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств / І. О. Бланк. – К. : КНТЕУ, 2011. – 343 с.
2. Власова Н. О. Використання маржинального аналізу під час формування фінансових результатів / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова // Торговля і ринок України. – 2009. – Вип. 27 – С. 435-443.
3. Кравченко Л. І. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л. И. Кравченко. – [7-е изд.]. – М. : Новое знание, 2004. – 543 с.
4. Лігоненко Л. О. Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях) : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, А. М. Носуліч, Н. М. Новікова. – К. : КНТЕУ, 2014. – 227 с.
5. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля України / [А. А. Мазаракі, В. Д. Лагутін, А. Д. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2016. – 863 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности : методол. аспекты / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 270 с.
9. Хмелевська А. В. Облікова систематика іншої операційної діяльності промислового підприємства / А. В. Хмелевська // Вісник ХНУ. – 2009. – № 6 (Т. 2). – С. 99-104.

Микола Задорожний, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Рилєєв С.В.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Методичні аспекти оцінки виробничої стратегії промислового підприємства

У статті досліджено методику оцінки виробничої стратегії на основі комплексу індексів в системі прийняття управлінських рішень на промислових підприємствах. Крім цього проведено порівняльну характеристику основних методів оцінки та вибору виробничої стратегії в сучасних умовах господарювання.

Оцінка як завершальний етап розроблення виробничої стратегії ґрунтується на доволі вичерпній інформації й полягає у визначенні можливих наслідків реалізації обраної стратегії.

Розробці та удосконаленню методики оцінки виробничої стратегії в системі прийняття управлінських рішень присвячені праці зарубіжних та вітчизняних дослідників, зокрема У. Скіннера, Р. Хайєса, С. Вілрайта, Т. Хілла, К. Восса, Н. Слака, М. Льюїса, К. Платтса, М. Грегорі, С. Бекман, Д. Розенфілда, Т.В. Авдєєвої, М.О. Гаджієва, Н.О. Грицюк, О.І. Салміної, Л.О. Жилінської, Т.В. Омеляненко, Л.В. Орлової, О.В. Разіної, М.І. Рибак, Д.О. Сластьоновой, Л.О. Чорномірдіної та ін.

Разом з тим, недостатньо повно досліджені питання методики оцінки виробничої стратегії, що потребує подальшого удосконалення та адаптації методики вибору ефективних виробничих стратегій підприємств з врахуванням галузевих особливостей, дії факторів внутрішнього й зовнішнього середовища та відповідності загальнокорпоративній стратегії.

Метою статті є удосконалення методики оцінки виробничої стратегії на основі системи індексів компенсаторного або не компенсаторного правил прийняття управлінських рішень.

Виробничу стратегію неможливо оцінити лише за одним узагальнюючим показником, тому що вона охоплює різні напрями діяльності підприємства. Оцінюють стратегію за якістю запланованих дій та успішністю їх реалізації. Іноді розроблення виробничої стратегії заслуговує високої оцінки, однак її впровадження не дає очікуваних результатів (наприклад, невдало організоване управління порушило заплановані терміни переходу на випуск нової продукції, внаслідок чого фірма зазнала збитків) [2, с. 198].

Крім того, оцінка обраної виробничої стратегії в основному здійснюється у вигляді аналізу вірності і достатності урахування факторів, що визначають можливості впровадження та реалізації стратегії.

- Головним критерієм якості обраної стратегії вважають економічні результати розвитку підприємства, а в кінцевому результаті процедура оцінки обраної стратегії полягає в одному: чи приведе обрана стратегія до досягнення підприємством своїх цілей. І це є основним критерієм оцінки обраної стратегії.

Одними із ключових етапів формування стратегії є вибір стратегії з поміж опрацьованих стратегічних альтернатив. Зазначимо, що для вирішення окресленої задачі на сьогодні існує досить розвинутий інструментарій. Аналіз основних методів оцінки та вибору стратегії підприємства, їх недоліки та переваги наведено в табл. 1.

Порівняльна характеристика основних методів оцінки та вибору стратегії підприємства за формою вираження результату [5, с. 134]

Група методів	Методи	Переваги	Недоліки
Графічні методи	Радіальна діаграма конкурентоспроможності	Простота у використанні, виокремлює ступінь наочності	Не дає змоги визначити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства
	Багатокутник конкурентоспроможності		
Матричні методи	Різні види матриць: матриця McKisey, Shell, А.Ансоффа тощо	Дозволяє провести детальну оцінку варіантів стратегії розвитку	Не враховує різну вагу факторів конкурентоспроможності
Індексні методи	Аналіз порівняльних переваг підприємств-конкурентів	Дозволяє провести детальну оцінку варіантів стратегії розвитку з урахуванням комплексного підходу	Потребує значних витрат часу, відсутня загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності підприємства
	Метод на основі теорії ефективної конкуренції		
	Інтегральний метод		
	Метод самооцінки		

Порівняння та вибір виробничої стратегії із ряду альтернатив повинен здійснюватися щодо досягнення протягом 3-5 років (а іноді і більше в залежності від операційного циклу галузі) показникам (критеріям). Проте перелік даних критеріїв у спеціальній літературі наведено не у повному обсязі, тому ми вважаємо необхідним окреслити критерії вибору, відповідні їм показники та їх критеріальні значення, за якими можливо буде визначити необхідність впровадження тих чи інших виробничо-технологічних змін. Вирішення завдання порівняння різних виробничих стратегій, на нашу думку, найбільш оптимально здійснювати на основі відносних (індексних) показників. Тому пропонується переводити всі показники у індексний вид на основі співставлення їх значень після та до реалізації стратегії. Стратегія з найвищим індексом у загальному випадку буде вважатися найкращою. Надалі розглянемо запропоновані нами ключові критерії вибору виробничої стратегії [4, с. 102].

1. Завантаження виробничих потужностей. Будь-яке операційне рішення призводить до зміни випуску продукції, що планується, тому значення показника використання виробничих потужностей підприємства змінюється. Коефіцієнт використання виробничої потужності (K_B) для монономенклатурного підприємства можна оцінити за класичною формулою:

$$K_B = \frac{V\phi}{B_{\text{Пср}}}, \text{ де} \quad (1)$$

$V\phi$ – фактичний річний випуск продукції у натуральному вираженні;

$B_{\text{Пср}}$ – середньорічна виробнича потужність у натуральних одиницях виміру.

Коефіцієнт використання виробничої потужності (K_B^{CP}) для багатонаменклатурного виробництва можна оцінити із застосуванням часткових показників використання потужності за окремими виробництвами та зважуючи їх за вартісними показниками продажу продукції:

$$K_B^{CP} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{B_i} * B_i}{B}, \text{ де} \quad (2)$$

K_{B_i} – коефіцієнт використання виробничої потужності по i -му виду продукції ($i=1, \dots, n$);

B_i – фактичний чистий дохід від реалізації i -го виду продукції, тис. грн.;

B – загальний чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.;

n – кількість різновидів продукції, що виготовляється.

Для порівняння виробничої стратегії за критерієм завантаження потужностей пропонується використовувати індексний показник (I_1):

$$I_1 = \frac{K_B^{\text{після}}}{K_B^{\text{до}}} \quad \text{або} \quad I_1 = \frac{K_B^{CP\text{після}}}{K_B^{CP\text{до}}}, \text{ де} \quad (3)$$

$K_B^{\text{після}}$, $K_B^{CP\text{після}}$ – коефіцієнти використання виробничих потужностей відповідно для моно та багатонаменклатурного виробництва після реалізації виробничої стратегії;

$K_B^{\text{до}}$, $K_B^{CP\text{до}}$ – коефіцієнти використання виробничих потужностей відповідно для моно та багатонаменклатурного виробництва до реалізації виробничої стратегії.

2. Ступінь використання робочої сили у різні періоди внутрішньорічного інтервалу. Багато підприємств випускають продукцію із сезонним попитом. Виробнича стратегія покликана збалансувати завантаження виробничих ресурсів та фінансових надходжень протягом року. Тому важливо, щоб нові виробничі рішення призводили до поліпшення завантаження всіх факторів виробництва. Проте для оцінки ми вважаємо достатнім розрахувати показник постійності завантаження робітників протягом року. Він, на наш погляд, відображає й сезонну постійність використання обладнання. Показник внутрішньорічної постійності чисельного складу робітників набуває наступного вигляду ($Пнчс$):

$$Пнчс = \frac{\sum_{g=1}^m \left| \frac{Ч_g}{Ч_{ср/пер}} - 1 \right|}{m}, \text{ де} \quad (4)$$

$Ч_i$ – чисельність персоналу в g -м періоді ($g=1, \dots, m$);

$Ч_{ср/пер}$ – середня чисельність підприємства в окремому періоді (середньо квартальна, середньомісячна тощо);

m – кількість періодів рівної тривалості всередині року.

Як видно, чим ближче $Пнчс$ до одиниці, тим більш є стабільною виробнича діяльність з точки зору задіяності робітників підприємства.

$$I_2 = \frac{П_{ПЧС}^{\text{до}}}{П_{ПЧС}^{\text{після}}}, \text{ де} \quad (5)$$

$П_{ПЧС}^{\text{до}}$ та $П_{ПЧС}^{\text{після}}$ – показники постійності чисельного складу робітників до та після впровадження конкретної виробничої стратегії.

Звертаємо увагу на те, що при розрахунку даного індексу необхідно співставляти вихідний показник «до реалізації стратегії» з показником «після», оскільки $Пнчс$ відноситься до обернених показників, тобто до таких, значення яким тим краще чим є меншим.

3. Відповідність потребам ринку. Кожен вид продукції, що виготовляється підприємством, має ти чи іншу відповідність до «відкритих» (незадоволених) потреб, що визначає його ринкові показники, основними з яких вважається частка ринку. Проте на різних ринках збуту підприємство може мати різні частки, тому необхідно, як ми вважаємо, визначити середню частку по ринках збуту підприємства ($Ч_{ср}$):

$$Ч_{ср} = \frac{\sum_{j=1}^k Ч_j * B_j}{B}, \text{ де} \quad (6)$$

$Ч_{ср}$ – частка підприємства на j -м ринку збуту ($j=1, \dots, k$);

k – кількість ринків збуту підприємства;

B – чистий дохід від реалізації продукції на j -ом ринку збуту.

Для порівняння виробничих стратегій за критерієм відповідності ринковим потребам пропонуємо використовувати наступний індекс:

$$I_3 = \frac{Ч_{ср}^{\text{після}}}{Ч_{ср}^{\text{до}}}, \text{ де} \quad (7)$$

$Ч_{ср}^{\text{після}}$ та $Ч_{ср}^{\text{до}}$ – усереднена частка по всіх ринках збуту підприємства до та після реалізації виробничої стратегії.

4. Вплив виробничої стратегії на ефективність діяльності підприємства може бути відображено через рентабельність виробництва (або реалізації) продукції (R):

$$R = \frac{ВП * 100 \%}{СВ}, \text{ де} \quad (8)$$

$ВП$ – валовий прибуток від реалізації продукції;

$СВ$ – собівартість виготовленої (реалізованої) продукції.

Для порівняння виробничих стратегій за критерієм прибутковості пропонується використовувати наступний індексний показник:

$$I_4 = \frac{R^{\text{після}}}{R^{\text{до}}}, \text{ де} \quad (9)$$

$R^{\text{після}}$ та $R^{\text{до}}$ – показники рентабельності виробництва (реалізації) продукції після та до реалізації виробничої стратегії.

5. Ступінь сезонності збалансованості виробництва. Даний критерій важливо враховувати, як з точки зору фінансових надходжень, так і з позиції рівномірності завантаження дистрибутивних каналів. Стійкість функціонування підприємства пов'язана з поступовим розвитком та відсутністю різких змін у продуктивності. Для врахування даної складової оцінки виробничих стратегій пропонується розраховувати показник стабільності продаж ($Псп$):

$$Псп = \frac{\sum_{g=1}^m \left| \frac{B_g}{B_{ср/пер}} - 1 \right|}{m}, \text{ де} \quad (10)$$

B_g – чистий дохід від реалізації продукції в g -ому періоді ($g=1, \dots, m$);

$B_{cp/пер}$ – середній чистий дохід від реалізації продукції (середньоквартальний, середньомісячний тощо) підприємства;

m – кількість періодів рівної тривалості всередині року.

Аналогічно показнику $P_{пмс}$ можна зробити висновок, що чим ближче $P_{ст}$ до одиниці, тим більш стабільною є виробнича діяльність підприємства з точки зору ритмічності випуску продукції. Для порівняння операційних стратегій за критерієм сезонної збалансованості випуску протягом року пропонується використовувати наступний індексний показник:

$$I_5 = \frac{P_{СП}^{до}}{P_{СП}^{після}}, де \quad (11)$$

$P_{СП}^{до}$ та $P_{СП}^{після}$ – показники стабільності продаж до та після впровадження конкретної операційної стратегії.

Кінцевий вибір виробничої стратегії може бути здійснено на основі компенсаторного або некомпенсаторного правила прийняття рішень. Компенсаторними вважаються такі рішення, за якими недоліки стратегії за одним критерієм компенсуються перевагами за іншим. Подібні правила прийняття рішень застосовуються у випадках, коли існують обмеження у часі. Можна виділити два типи компенсаторних правил: просте додавання ($I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5$) та зважене додавання. Правило простого додавання необхідно застосовувати тоді, коли особа, яка приймає рішення, не може визначити важливість критеріїв або коли вони однаково важливі для неї.

Правило зваженого рішення дозволяє враховувати ступінь важливості окремих критеріїв для особи, яка приймає рішення. Сумарна оцінка являє собою суму добутків ваги відповідного критерію на значення його індексу за даною виробничою стратегією.

Некомпенсаторними ми називаємо рішення, при яких деякий недолік виробничої стратегії не компенсується перевагами інших критеріїв [1, с. 102].

У лексикографічному правилі критерії вибору ранжуються особою, що приймає рішення, та стратегії оцінюються у відповідності до важливості цих критеріїв. Насамперед, встановлюються найкращі за найбільш важливий властивості виробничі стратегії. Якщо за найбільш важливим критерієм одна зі стратегій оцінюється вище за інших, то на ній і зупиняється вибір. Якщо ж декілька стратегій мають одне значення критеріального показника, то до уваги приймається другий критерій [3, с. 74].

Кон'юнктивне правило передбачає встановлення мінімального припустимого рівня для кожного індексу, що використовується для характеристики критеріїв вибору стратегій. На відміну від попереднього правила вибір здійснюється не послідовно за кожним з критеріїв, розташованих за ступенем важливості, а по всіх критеріях. Мінімальне припустиме значення індексу I (пропонуємо в якості мінімально припустимого значення для всіх індексів «більше 1», так як воно символізує те, що використання виробничої стратегії покращує становище підприємства), використовується як «планка», та виробничі стратегії, які дану «планку» не пересікли, відхиляються [4, с. 105].

Слід зазначити, що вибір найбільш прийняттого варіанту виробничої стратегії може здійснюватися в сукупності за інтегральним показником в розрізі наведених критеріїв (індексами) використовуючи метод відстаней від еталону або метод багатомірного порівняльного аналізу.

Крім цього, на практиці стратегічного управління та операційного менеджменту в процесі відбору та формування виробничої стратегії можуть бути використані й інші критерії (індекси) та методи її оцінки.

Список використаних джерел:

1. Байков Е. А. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. / Е. А. Байков, А. Д. Евменов, Н. А. Морзагина. – СПб. : Санкт-Петербург. гос. ин-т кино и телевид., 2015. – 271 с.
2. Біловодська О. А. Оцінка стратегій розвитку виробничих підприємств як основа для їх корпоративної реформації / Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств : монограф. / за ред. Л. М. Таранюка. – Суми : ВВП «Мрія-1», 2010. – С. 198-213.
3. Горелик О. М. Производственный менеджмент: принятие и реализация управленческих решений : учеб. пособ. / О. М. Горелик. – [2-е изд., стер.]. – М. : ООО «КноРус», 2015. – 270 с.
4. Конева О. И. Методические аспекты выбора операционной стратегии промышленного предприятия / О. И. Конева, Ю. А. Дорошенко // Вестн. Белгород. гос. технол. у-та им. В. Г. Шухова. – 2013. – № 1. – С. 101-105.
5. Хоменко О. І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства / О. І. Хоменко // Управління розвитком. – 2015. – № 3. – С. 131-137.

Наталія Закалюжна 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф, Наук. кер. – Мустеца І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості амортизації основних засобів суб'єктів державного сектору

В статті досліджені особливості амортизаційної політики суб'єктів державного сектору. Визначені основні методи амортизації, які використовують бюджетні установи, проаналізовано доцільність їх використання та відображення в обліковій політиці.

У березні 2015 року бюджетні установи вперше нараховували знос за новими правилами. У зв'язку із запровадженням НП(С)БОДС змінилися процедура та правила нарахування зносу. У 2017 році господарські операції пов'язані із нарахуванням амортизації в системі рахунків також відображені за новими правилами, оскільки введено в дію новий План рахунків для суб'єктів державного сектору [1].

Порядок нарахування амортизації на об'єкти основних засобів визнано розділом IV Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затвердженого наказом Міністерства фінансів від 12.10.2010 р. № 1202 [2], та р. V Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора, затвердженого наказом Міністерства фінансів від 23.01.2015 р. № 11 [3].

Проблеми обліку основних засобів в тому числі і нарахування амортизації на них приділяли увагу такі науковці, як: Г. Шмален, К.Р. Макконел та С.Л.Брю, В.Г.Федоренко та О.М. Діденко, І.А. Бланк, С.Фішер, Р.Дорибуш, Р.Шмалензі та інші.

Однак окреслене коло науковців вивчали проблеми обліку основних засобів на підприємствах, а в суб'єктів державного сектору амортизаційна політика мало досліджена, що і визначило актуальність статті.

Так, у НП(С)БОДС 121 зустрічається і знос, і амортизація, тому передусім розберімося, що означає кожен із цих термінів.

Амортизація - це систематичний розподіл вартості необоротних активів, яка амортизується протягом строку їхнього використання. Тобто це розрахунок суми амортизації шляхом нарахування її на дату балансу.

Знос - це сума амортизації об'єкта основних засобів, накопичена із початку його корисного використання.

Іще одне нове визначення: «вартість, яка амортизується» - це первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості.

Тому перед тим як перейти безпосередньо до процедури нарахування амортизації, з'ясуємо, що таке ліквідаційна вартість та як визначати строк корисного використання.

Строк корисного використання (експлуатації) - це очікуваний період у часі, протягом якого активи використовуватимуться суб'єктом держсектора або, використовуючи їх, буде виготовлено (виконано) очікуваний суб'єктом держсектора обсяг продукції (робіт, послуг) (абз. 21 п. 4 р. I НП(С)БОДС 121) [2].

Типові строки корисного використання основних засобів суб'єктів держсектора наведено в додатку 1 до Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектора, затверджених наказом Міністерства фінансів від 23.01.2015 р. № 11 [3]. Вони залишилися такі, як і були наведені раніше в додатку до Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, затвердженого наказом Міністерства фінансів від 26.06.2013 р. № 611 [4].

Водночас якщо суб'єкт держсектора визначає інші строки корисного використання, аніж зазначені у згаданих вище Методичних рекомендаціях, він має навести відповідні обґрунтування в розпорядчому документі про облікову політику (абз. 2 п. 7 р. II Методичних рекомендацій з облікової політики).

Одразу скажемо, що зробити це можна лише у випадку, коли наперед відомо, що строк використання буде меншим через інтенсивність експлуатації об'єкта (чи групи об'єктів) основних засобів. Або, наприклад, коли завчасно знаємо, що транспортний засіб (із об'ємом двигуна 2500 куб. см) експлуатуватиметься більше 7 років. Тож у розпорядчому документі про облікову політику можна одразу прописати, що для таких транспортних засобів строк корисного використання становитиме 10 років, обґрунтувавши це.

У типових строках корисного використання основних засобів, визначених додатком 1 до Методичних рекомендацій з облікової політики, не передбачено строків експлуатації для підгрупи 9 субрахунку 104 «Машини та обладнання», у якій обліковуються інші машини й обладнання, тобто машини, апарати й інше обладнання, не назване в інших підгрупах цього субрахунку.

До інших машин та обладнання належать: обладнання стадіонів, спортмайданчиків і спортивних приміщень (у тому числі спортивні снаряди), обладнання кабінетів і майстерень у навчальних закладах, кіноапаратура, освітлювальна апаратура, обладнання сцен, музичні інструменти, телевізори, радіоапаратура, спеціальне обладнання науково-дослідних та інших установ, які займаються науковою працею, обладнання АТС, телефони, факси, копіювальна техніка, пожежні машини, пожежні автоцистерни, механічні пожежні драбини, пральні та швейні машини, холодильники тощо.

У зв'язку із такою різноманітністю об'єктів для перелічених видів машин та обладнання строки корисного використання різні, тому їх також доведеться визначати бюджетним установам самостійно в розпорядчому документі про облікову політику.

У п. 4 р. IV НП(С)БОДС 121 зазначено, що під час визначення строку корисного використання враховуються такі чинники:

- очікуване використання об'єкта основних засобів суб'єктом держсектора, яке оцінюють виходячи з очікуваної потужності або фізичної продуктивності об'єкта основних засобів;
- очікуваний фізичний знос, який залежить від інтенсивності використання об'єкта основних засобів, якості сервісного обслуговування;
- моральний знос, який виникає внаслідок змін і вдосконалення виробництва чи змін ринкового попиту на продукт або послуги, що надаються об'єктом основних засобів;
- правові чи подібні обмеження на використання об'єкта основних засобів.

Також строк корисного використання може змінюватися. Приміром, якщо встановлений строк корисного використання спливає, а об'єкт ОЗ використовується надалі, тоді логічно було б провести його переоцінку (за умови що залишкова вартість нульова чи суттєво відрізняється від справедливої), а також продовжити строк корисного використання.

Ліквідаційна вартість - це сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт держсектора очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після спливу строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією).

Він використовується під час визначення вартості об'єкта необоротних активів, яка амортизується. Адже об'єктом амортизації є вартість, яка амортизується.

Вартість, яка амортизується, - це первісна чи переоцінена вартість необоротних активів, за вирахуванням їх

ліквідаційної вартості (експлуатації). Це прописано в абз. 3–4 п. 1 р. V Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку ОЗ. Тобто бюджетна установа може скористатися своїм правом на визнання ліквідаційної вартості нульовою.

Наприклад, для комп'ютерної техніки досить складно визначити ліквідаційну вартість, оскільки техніка швидко оновлюється й втрачає свою цінність, тому її ліквідаційна вартість дійсно може дорівнювати нулю. Так само і з будівлями: про яку ліквідаційну вартість можна говорити, якщо доходи, отримані від її реалізації, спрямовуються до бюджету. А ось у разі якщо техніка містить дорогоцінні метали, доречно визначити ліквідаційну вартість, адже частина коштів у цьому випадку залишається в розпорядженні бюджетної установи.

До того ж, коли в результаті ліквідації об'єкта ОЗ може бути отримано металобрухт чи інші відходи, котрі можна реалізувати, ліквідаційна вартість має бути визначена в сумі, яку планується отримати від їх реалізації за вирахуванням понесених витрат. Якщо ж сума від реалізації буде мізерною (50–100 грн), частину якої потрібно витратити ще й на транспортування чи інші витрати, ліквідаційну вартість краще визначити на рівні нуля.

Для обліку й узагальнення інформації про нараховану протягом звітного періоду амортизацію, визнані втрати від зменшення корисності (відновлення корисності) та суму зносу (накопичену амортизацію) необоротних матеріальних і нематеріальних активів, що підлягають амортизації, призначено рахунок 14 «Знос (амортизація) необоротних активів».

Залежно від виду необоротних активів у складі рахунка 14 передбачено такі субрахунки:

- ✓ 1411 «Знос основних засобів»;
- ✓ 1412 «Знос інших необоротних матеріальних активів»;
- ✓ 1413 «Накопичена амортизація нематеріальних активів»;
- ✓ 1414 «Знос інвестиційної нерухомості»;
- ✓ 1415 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів».

За кредитом цих субрахунків відображають нарахування амортизації, коригування суми зносу (накопиченої амортизації) при дооцінці необоротних активів та визнання втрат від зменшення корисності необоротних активів.

За дебетом субрахунків відображають зменшення суми зносу (накопиченої амортизації) в результаті списання необоротних активів, коригування суми зносу (накопиченої амортизації) при уцінці необоротних активів, відображення вигод від відновлення корисності необоротних активів.

Суму нарахованої амортизації установи відносять на збільшення суми зносу необоротних активів та витрат. При цьому облік сум нарахованих амортизаційних відрахувань основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів слід вести на субрахунках 8014, 8114 «Амортизація».

За дебетом цих субрахунків здійснюють нарахування амортизації, а за кредитом – списання на субрахунок 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» при закритті рахунків витрат.

Таким чином, у статті досліджені особливості нарахування амортизації основних засобів суб'єктів державного сектору, визначені нові рахунки для її обліку відповідно до нового Плану рахунків.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1230.- [Електронний ресурс]. Міністерство фінансів України. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби». Наказ Міністерства фінансів України 18.05.2012 N 568. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора, затвердженого наказом Мінфіну від 23.01.2015 р. № 11[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Положення бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ, затвердженого наказом Мінфіну від 26.06.2013 р. № 611[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

Зоряна Клебанович, 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Столяр Л.Г.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Облік податку на додану вартість зарубіжний досвід

Стаття присвячена дослідженню функціонування ПДВ у країнах Європейського Союзу та Україні. Проаналізовано диференціацію ставок справляння ПДВ та визначено пріоритетні аспекти для застосування в Україні.

На шляху переходу нашої країни до ринкових відносин і інтеграції з країнами Євросоюзу особливо актуальною є проблема своєчасного забезпечення грошовими ресурсами дохідної частини державного бюджету, яка в основному складається з податкових надходжень. Податки сьогодні – складна і багатофункціональна категорія, що пройшла тривалий шлях розвитку як у теорії, так і на практиці. Серед економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на ринкову економіку, важливе місце відводиться саме їм. Податки, як і вся податкова система, є потужним інструментом управління економікою в умовах ринку. Центральне місце в податковій системі більшості країн світу займає ПДВ адже він залишається одним з найпоширеніших податків у світі, що обумовлено його потужним фіскальним та регуляторним потенціалом. ПДВ забезпечує стабільні надходження до бюджету навіть у періоди кризи та в умовах зростання тіньової економіки, оскільки споживачі навіть за зниження попиту все одно будуть купувати мінімально необхідний обсяг товарів, робіт, послуг. Незважаючи на це ПДВ залишається одним із найсуперечливіших податків в Україні. Про нього ведуться дискусії стосовно доцільного розміру ставок справляння ПДВ, так і механізмів його адміністрування. Все це визначає актуальність досліджуваної проблеми.

Питання функціонування ПДВ часто виступали предметом досліджень вчених та науковців і розглядалися у працях В. Андрущенко, О. Ануфрієвої, В. Волканова, В. Дедекаєва, Д. Дяковського, О. Данилова, А. Дриги, Л.

Демиденка, О. Жукевича, Б. Карпінського, В. Копилова, І. Луніної, І. Лютого, М. Карліна, В. Кмітя, В. Мельника, Л. Новицької, А. Нонко, С. Салівона, А. Сігайова, Т. Паянок, М. Петренка та інших. Більшість зазначених вчених сходяться в одному, що зазначений податок є складним в адмініструванні, забюрократизованим та заполітизованим, а відтак і практика його застосування вимагає поглибленого вивчення.

У зв'язку з цим метою даної роботи є опрацювати досвід справляння ПДВ в зарубіжних країнах і визначити перспективи адаптації європейського досвіду в Україні.

На сьогоднішній день в Україні створено податкову систему, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн. Закони з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також головних принципів податкової політики ГАТТ (Генеральної угоди з тарифів та торгівлі) /СОТ (Світової організації торгівлі) та інших економічних організацій, які діють на міжнародному рівні [1, с.21]. Але все ж таки, при доволі наближеному до Європейського законодавстві, потрібно зазначити, що в нашій державі всі функції та їх реалізація дещо зміннені та не реалізуються з різних причин, однією з яких є нестабільність та нерегульованість податкового законодавства, яке не дозволяє створити результативно функціонуюче бізнес середовище, що призводить до спаду економіки.

Більшість фахівців виходять із того, що саме досвід європейських країн має стати основою для розбудови вітчизняної податкової системи, вказують, що цей досвід є цінним, оскільки європейська модель податкової системи здатна не тільки забезпечити внутрішні потреби країн – учасників Європейського Союзу, але й сприяє зближенню держав, створенню єдиної європейської спільності [5, с. 273].

Ідея застосування ПДВ належить М. Лоре, який запропонував його використовувати у французькій колонії Кот-д'Івуар (1954), а після вдалого експерименту ПДВ у 1958 р. запровадили у Франції. Однак попри тривалу історію застосування ПДВ в Європі механізм його стягнення не відзначається досконалістю.

Працює ПДВ таким чином, що на кожному етапі виробництва до собівартості додається 20% податку, які продавець «відносить» до бюджету, а покупець зі свого боку записує собі як «ПДВ - кредит» і зменшує на цей «кредит» свої податкові зобов'язання, коли продає продукцію наступному виробнику.

Таким чином, кінцева «націнка» ПДВ на будь який товар / послугу завжди становить 20 % незалежно від того, скільки було етапів виробництва і в яких країнах виготовлялися складові певного товару. А сам податок врешті-решт сплачується з кишені звичайного споживача незалежно від того, коли та в яку країну постачається кінцевий товар/ послуга [4, с. 17].

Загалом можна виділити дві основні проблеми. Перша має комплексний характер, оскільки включає в себе визначення оптимальної ставки податку та об'єктів оподаткування. Друга проблема пов'язана із поверненням певній групі платників раніше сплаченого ПДВ.

Таблиця 1

Рівень податку на додану вартість і його частка в податкових доходах та у валовому внутрішньому продукті

Країна	Рік введення ПДВ	Питома вага в податкових доходах, %	Питома вага у ВВП, %	Стандартна ставка ПДВ, %
Австрія	1973	21,7	9,1	20
Бельгія	1971	16,5	7,5	21
Великобританія	1973	14,7	5,7	17,3
Греція	1987	14,9	5,3	18
Данія	1967	20,6	9,9	25
Ірландія	1972	21,3	8,4	21
Іспанія	1986	13,9	3,9	16
Італія	1973	15,1	6,2	19
Люксембург	1970	13	5,4	15
Нідерланди	1969	15,7	6,2	17,5
Німеччина	1968	16,9	6,3	15
Португалія	1986	13,3	4,3	17
Фінляндія	1994	–	–	22
Франція	1968	19,9	9	20,6
Швеція	1969	13,4	6,8	25
Разом по країнах ЄС				19,3

Незважаючи на це в 1967 року він набув поширення в усіх країнах Європейського Союзу (ЄС). За рахунок цього податку передбачалось фінансувати загальний бюджет ЄС. Тому в подальшому введення його стало головною вимогою для всіх країн, які мали бажання вступити в ЄС. Загалом це один з непрямих податків, який стягується зі знов утвореної власності і сплачується усіма суб'єктами підприємницької діяльності, які є каналами товарообігу [2, с. 4]

Кожна країна сама встановлює ставки оподаткування, які коливаються в межах від 15 % (у Люксембурзі) до 25 % (у Швеції та Данії). Стандартні ставки податку на додану вартість та його питома вага в податкових доходах і в загальному валовому продукті в різних державах наводяться в таблиці 1 [1, с. 23].

Але в кожній країні щодо цього податку діють різні пільги (таблиця 2). Так, пільгова ставка сплати податку

на додану вартість майже в усіх країнах діє на більшість продовольчих товарів, особливо повсякденного попиту, на продукцію сільського господарства, на ліки, книги, друковану підписну продукцію. У деяких випадках на туристські та готельні послуги, вантажне та пасажирське перевезення тощо. Від сплати податку можуть звільнятися державні установи, пов'язані з виконанням адміністративних, соціальних, виховних, культурних і спортивних функцій, сільськогосподарське виробництво, деякі вільні професії (приватна викладацька діяльність, приватні лікарі та ін.). На деякі види виробів, навпаки, встановлюються підвищені ставки оподаткування, наприклад на автомобілі, тютюнові, ювелірні вироби, вироби з хутра тощо. Але загалом стандартна ставка встановлюється на рівні не менш ніж 15 % [9].

Таблиця 2

Стандартні та пільгові ставки ПДВ у країнах Європи

Країна	Ставка податку на додану вартість	
	Стандартна	Пільгова
Австрія	20%	12% або 10%
Бельгія	21%	12% або 6%
Болгарія	20%	7%
Велика Британія	20%	5% або 0%
Угорщина	20%	0%
Данія	25%	-
Німеччина	19%	7%
Ірландія	21%	13,5%, 4,8% або 0%
Іспанія	18%	8% або 4%
Італія	20%	10%, 6%, або 4%
Латвія	22%	12%
Литва	21%	9% або 5%
Люксембург	15%	12%, 9%, 6%, або 3%
Нідерланди	19%	6%
Польща	23%	8%, 5% або 0%
Португалія	23%	13% або 6%
Румунія	19%	9%
Франція	19,6%	5,5% або 2,2%
Швеція	25%	12% або 6%
Чехія	20%	10%
Естонія	18%	5%
Угорщина	28%	18% ,5%

Всі країни ЄС, крім Данії, запровадили знижені ставки на кілька груп товарів. Переважно це стосується товарів першої необхідності, послуг громадського транспорту, ліків, медичного обладнання для осіб з особливими потребами, дитячих крісел тощо.

Крім знижених ставок, окремі країни застосовують спеціальні знижені ставки:

Іспанія (4%) – продукти харчування, фармацевтична продукція, видання книг, газет та журналів;

Франція (2,2%) – фармацевтична продукція, видання книг, газет та журналів;

Ірландія (4,8%) – продукти харчування;

Італія (4%) – продукти харчування, обладнання для осіб з особливими потребами, видання книг, газет та журналів, соціальні послуги;

Люксембург (3%) – практично для всіх груп товарів, дозволених Директивою ЄС.

Оскільки спеціальні знижені ставки застосовуються нетривалий період часу, то ефект від їх запровадження поки що достовірно оцінити складно. У цілому можна зазначити, що більшість країн намагається віднайти таку комбінацію ставок, яка б забезпечила збалансування регулюючого та фіскального потенціалу ПДВ [6].

Україна також має прагнути збалансувати інтереси держави та платників податків на основі оптимальної диференціації ставок. Однак, на наш погляд, не варто одразу орієнтуватися на досвід країн з високим рівнем розвитку економіки. Передусім необхідно звернутися до досвіду країн постсоціалістичного простору, які мали схожі з українськими проблемами та знайшли шлях вдалого їх вирішення [3, с. 32].

Так, у Польщі базова ставка податку на додану вартість становить 23%, пільгові ставки (деякі дитячі товари, будматеріали, товари та послуги для сільського господарства) – 5% і 8%. Нульова ставка діє на експортний продаж, товари низького ступеню обробки, некомерційні послуги: охорона здоров'я, продаж товарів дрібним бізнесом з оборотом до 600 млн. злотих на рік. Звільнені від податку заходи щодо охорони праці, електро- і тепла енергія, вугілля.

У Польщі щодо ПДВ встановленні обмеження на пільги. Податок сплачують юридичні особи, організації без прав юридичної особи та фізичні особи по своїй підприємницькій діяльності. Окремі види продукції та послуг (тваринництво, сільгосппродукція низького ступеню обробки, деякі об'єкти будівництва) звільнені від сплати податку.

З 1 січня 2009 р. запроваджено нову норму щодо сплати ПДВ, а саме – при імпорті товару ПДВ можна сплатити декларативним способом без потреби сплачувати податок у митній службі. Від сплати ПДВ звільнені продовольчі товари, які перетинають кордон з благодійною метою [7].

Являє практичний та науковий інтерес досвід Угорщини. Податок на додану вартість уперше був запроваджений в Угорській Республіці у 1988 р. Але вже на початку 90-х років він акумулював близько 18%

бюджетних доходів ВВП. З 1994 р. встановлено дві податкові ставки: стандартну – 25% та пільгову – 12%. Крім того, з 1997 року були скасовані всі пільги на основні засоби, які ввозяться з-за кордону під час створення підприємства, а також можливість відшкодування податку при будівництві або придбанні нової квартири. Об'єктом ПДВ також стали субсидії, пов'язані з державним регулюванням цін [4]. З 2014 р. в Угорщині діє три ставки ПДВ: стандартна – 28%, пільгові – 5% та 18% [8].

Аналізуючи досвід зарубіжних країн, можна досить конструктивно охарактеризувати різні підходи до встановлення ставок ПДВ та їх обчислення, розмір яких може коливатися від 15 до 25%:

- знижені ставки (5 – 15%) – продовольчі, медичні та дитячі товари;
- стандартні (основні) ставки (18 – 22%);
- підвищені ставки (понад 22%) – до предметів розкоші.

Отже, на наш погляд, європейський досвід свідчить на користь застосування диференційованих ставок ПДВ в Україні, які можуть стати не тільки інструментом наповнення бюджету (як у випадку із запровадженням 7% ПДВ на лікарські засоби), але і регуляторним, наприклад при зниженні ставок на ті групи товарів, які виробляються вітчизняними товаровиробниками. Також ми бачимо в більшості країнах Європи, використовується знижена ставка на продовольчі товари та товари першої необхідності, яку було б доцільно запровадити в нашої країні, адже весь тягар даного оподаткування лягає на кінцевого споживача, що відбивається на рівні життя населення. При цьому, щоб компенсувати дані втрати, варто вести підвищену ставку на товари розкоші (автомобілі, приватні літаки, яхти і т.д.). Також потрібно шукати методи спрощення адміністрування та сплати податків за допомогою програмного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Демиденко Л.М. Податок на додану вартість в контексті європейської інтеграції / Л.М. Демиденко, Ю.Л. Субботович // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка / Науковий збірник. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – С.20-23.
2. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2011. – 639 с.
3. Мельник П.В. Податкова система та механізми її реалізації у перехідній економіці : автореф. дис. ... д. е. н. / П.В. Мельник. – К., 2001. – 32 с.
4. Облік і звітність в оподаткуванні: опорний конспект лекцій / Л.Г. Столяр, І.О. Буряк. – Ч.: ЧТЕІ КНТЕУ, 2016. – с. 120.
5. Петик М.І. Перспективи модернізації податкової системи України в контексті європейської інтеграції / М.І. Петик, Л.А. Саварін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – С. 271–278.
6. Оксенюк О.І. Місце податку на додану вартість у системі непрямого оподаткування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2013/4_0/399_404.pdf.
7. Світовий досвід оподаткування: Республіка Польща. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/dosvid-modernizatsii-krain-svity/polsha/?print>
8. Світовий досвід оподаткування: Угорщина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/hungary/>
9. Слюсаренко В.Е. Особливості оподаткування податком на додану вартість та його економічна доцільність. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnykekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/42/42_44.pdf.

Зоряна Клебанович, 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості обліку витрат за місцями їх виникнення

У статті розглянуто економічну природу "місць виникнення витрат", "центрів відповідальності", особливості організації та обліку витрат за "місцями виникнення" та "центрами відповідальності".

На сьогоднішній день, все більшої актуальності на підприємствах набуває інформація про витрати не в цілому по організації, а в розрізі більш деталізованих об'єктів формування затрат. Адже від ефективного управління витратами підприємства прямо залежить досягнення високої прибутковості виробництва, що можливе передусім при збереженні якомога нижчої собівартості продукції. У зв'язку з цим виникла необхідність в створенні такої системи управління, яка б активно впливала на формування витрат на стадії їх виникнення. Певною мірою це забезпечує управлінський облік, у якому особливе місце займає організація обліку витрат за місцями виникнення та центрами відповідальності. Вона є одним із основних підходів до побудови ефективної системи – управлінського обліку витрат [8, с.79].

Вперше концепцію обліку витрат за "центрами відповідальності" сформулював Джон А. Хігінс; з роками ряд провідних іноземних науковців поглиблювали та вдосконалювали цю концепцію. Серед них варто виділити наукові роботи: Е. Аткинсона, Р. Банкера, К. Друрі, Р. Ентоні, Р. Каплана, А. Спенсера, Дж. Фостера, Ч. Хорнгрена, М. Янга тощо. Також цю тему досліджували ряд вітчизняних науковців, серед них С.Ф. Голова, В.В. Глушенка, Н.Г. Данілочкіної, К. Друрі, В.Б. Івашкевича, Т.П. Карпової, О.Е. Ніколаєвої, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, С.А. Стукова, А.Д. Трусова, М.Г. Чумаченка, Т.В. Шишкової, А.Д. Шеремета, А. Яругової та інших.

Метою даної роботи є дослідження економічної природи "місць виникнення" витрат, "центрів відповідальності", а також розглянути і проаналізувати особливості ведення організації та обліку витрат за "місцями виникнення" та "центрами відповідальності".

В умовах ринкової економіки, необхідною потребою, є вивчення досвіду економічно розвинених країн щодо принципів організації обліку і застосування його системи та методів у процесі управління підприємством. Як відомо, інформація про витрати формується за допомогою бухгалтерського обліку. Бухгалтерському апарату затрати на виробництво найкраще контролювати у процесі виробничого споживання ресурсів, тобто там, де відбувається виробничий процес або його обслуговування. У зв'язку з цим з'явилися такі об'єкти формування і обліку затрат, як місця виникнення затрат, центри затрат і центри відповідальності [3, с.32].

Місце витрат – функціональна сфера або область відповідальності, яка пов'язана з певного виду витратами, тобто місце витрат є складовою частиною загальної класифікації видатків по їх приналежності до конкретної

сфери діяльності підприємства. У свою чергу місце виникнення витрат складається з одного або декількох центрів відповідальності [2, с. 141].

В загальному розумінні "центр відповідальності" – це визначена частина господарської діяльності підприємства, характерними рисами якої є відповідальність конкретної посадової особи за контроль та виконання певних показників. Саме тут, накопичується бухгалтерська інформація про діяльність менеджера центру, включаючи тільки ті витрати і доходи, на які він може безпосередньо вплинути. Організація обліку за центрами відповідальності передбачає:

- персоналізацію облікових документів, визначення областей відповідальності;
- визначення контрольованих статей;
- надання звітності щодо діяльності центру та складання кошторисів на майбутній період [1, с. 67].

Виділяють наступні центри відповідальності, виходячи з обсягу повноважень і відповідальності менеджерів:

- центр витрат - це підрозділ в середині підприємства, керівник яких відповідає тільки за виробничі витрати, а система управлінського обліку націлена на вимірювання і фіксацію витрат з метою спостереження, контролю і управління витратами виробничих ресурсів, а також оцінки їх використання. При цьому результати діяльності центрів витрат (обсяг виробництва, наданих послуг, виконаних робіт) не оцінюються.

- центр доходів - це центр відповідальності, менеджер якого відповідає за отримання доходів, але не несе відповідальності за витрати. Діяльність керівників подібних центрів у системі управлінського обліку і контролю оцінюється на основі зароблених ними доходів, тому завданням обліку є фіксація результатів діяльності центру відповідальності. Керівники центрів доходів, як і центрів витрат, можуть відповідати за досягнення не фінансової мети: забезпечення можливості конкурувати тільки на тих ринках, де фірма займає першу або другу позицію з продажу. Прикладом центру доходів є відділ оптового продажу торгової організації [4].

- центр прибутку - це підрозділ, керівник якого відповідає одночасно за доходи (виручку) і витрати свого підрозділу. Оскільки метою роботи центру прибутку є отримання максимального прибутку шляхом оптимального поєднання параметрів ресурсів, що вкладаються, обсяг продукції, що випускається, і ціни, на менеджерів (керівників) центрів прибутку покладається обов'язок не тільки ухвалювати рішення стосовно кількості спожитих ресурсів і розмірів очікуваної виручки (на етапі планування), але й контролювати виконання затверджених показників [5, с. 52].

- центр інвестицій - це сегмент підприємства, менеджери яких контролюють не тільки витрати і доходи своїх підрозділів, але і стежать за ефективністю використання інвестованих у них (ними) засобів. Оскільки метою центру інвестицій є не тільки отримання максимального прибутку, але і досягнення максимальної рентабельності вкладеного капіталу, його швидкої окупності, максимальної прибутковості інвестицій, збільшення акціонерної вартості підприємства, їх керівники (порівняно з іншими центрами відповідальності) володіють найбільшими повноваженнями і несуть найвищу відповідальність за ухвалені рішення. Зокрема, їм делеговано право приймати власні інвестиційні рішення, тобто розподіляти виділені адміністрацією підприємства засоби за окремими проектами [4].

Таким чином, основне призначення центрів відповідальності - контроль за зробленими витратами [7, с. 102]. Тому, основним завданням управлінського обліку є забезпечення достовірною інформацією щодо відображення витрат за центрами (місцями) їх виникнення.

Характерною рисою обліку витрат за "місцями виникнення" та "центрами відповідальності" є їх поділ на фактичні та планові (стандартні, нормативні). Створення бюджетів витрат є неодмінною вимогою побудови такого обліку. Керівник центру відповідальності спільно з бухгалтерією та, згідно технологічних особливостей виробничого процесу, складають бюджет, відповідно до вимог, котрі стоять перед "центром відповідальності" [8, с. 81]. При цьому необхідно враховувати такі вимоги:

- у кожному центрі затрат повинні бути показники для вимірювання обсягу діяльності, база розподілу затрат;
- у кожному центрі повинен бути відповідальний;
- ступінь деталізації має бути достатнім для аналізу;
- на центри затрат бажано відносити тільки прямі затрати [4].

Бюджет погоджується вищим керівництвом і, в подальшому, є головним документом для порівняння з фактичними показниками. Поточний облік витрат за "місцями виникнення" та "центрами відповідальності" включає в себе процедури, пов'язані із відображенням (накопиченням) планових затрат відповідно до завантаженості виробництв на аналітичних рахунках. При цьому специфічним є облік відхилень від планових (нормативних) показників. Фактично використані ресурси списуються по кредиту відповідних рахунків на дебет рахунка "Виробництво" по нормативних (планових) показниках. Відхилення від нормативних затрат списуються на рахунки відхилень. При цьому позитивні відхилення накопичуються за кредитом відповідних рахунків, а негативні – за дебетом. Накопичені витрати та відхилення відображаються в управлінському балансі "центру відповідальності", котрий і передається, разом із відповідними поясненнями щодо виконання бюджету, керівництву підприємства [6, с. 235].

Дуже важливо з метою забезпечення урегульованості рівня затрат планувати і обліковувати по центру лише ті затрати, на які може мати значний вплив керівник цього центру відповідальності. Часто відповідальність за певну статтю витрат може бути поділена. Наприклад, вартість матеріалів може змінюватися не лише залежно від кількості використаних матеріалів (відповідальність несе начальник виробничого цеху), але й за рахунок зміни ціни (відповідальність працівників відділу матеріально-технічного постачання). У зв'язку з цим при виявленні відхилень затрат від запланованих необхідно персоніфікувати відповідальність за ці відхилення, так як особа, яка не володіє повноваженнями контролю витрат, не може нести відповідальності за їх рівень [8, с. 80].

Пояснення з відхилень повинні включати інформацію щодо їх сутності та причин. Після отримання звіту

керівництво підприємства детально його аналізує та дає оцінку діяльності відповідного "центру відповідальності" з пропозиціями щодо усунення недоліків. Крім цього, аналіз та оцінка результатів діяльності проводиться також керівництвом "центру відповідальності", що дає змогу детальніше дослідити причини негативних витрат та шляхи їх усунення [2, с. 142].

Отже, головна суть створення центрів відповідальності — більш чітка організація контролю і регулювання затрат як функції управління, забезпечення чіткої персоніфікованої відповідальності за рівень окремих витрат на підприємстві. Суть цього процесу полягає у зіставленні досягнутих результатів із запланованими (або з нормами), аналізі причин відхилень, встановленні відповідальних за ці відхилення та прийнятті необхідних коригуючих заходів [1, с. 63].

Організація управління витратами за місцями формування і центрами відповідальності необхідна для того, щоб створити умови, за яких виробничі підрозділи і функціональні служби підприємства несли б відповідальність за результати своєї діяльності.

На жаль, цей метод управління до цього часу ще не знайшов належного застосування на підприємствах України, хоча його необхідність диктується тією обставиною, що в умовах ринкового середовища слід мати детальну інформацію про формування собівартості та шляхи її зниження з метою обмеження витрат на виробництво, що призведе до мінімізації ціни продажу.

Список використаних джерел:

1. Голов С. Ф. Управлінський облік./С. Ф. Голов – [Підручник.] – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
2. Іванечко П. М. Облік витрат за "місцями виникнення" та за "центрами відповідальності" як основа побудови управлінського обліку витрат / П. М. Іванечко // Галицький економічний вісник. — 2009. - № 2. — С. 139-143.
3. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: [Монографія] / О.В. Карпенко – Полтава. : РВУ ПУСКУ, 2010. –341с.
4. Кулинич М.Б. Взаємозв'язок центрів витрат і центрів відповідальності в організаційній структурі підприємства. – [Електроний ресурс] - Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/33894/1/29_155-158.pdf
5. Лень В.С. Управлінський облік: [Навч. посібник] / В.С. Лень – К. : Знання-Прес, 2009. –287с.
6. Нападівська Л.В. Управлінський облік: [Підруч.]. – / Л.В.Нападівська . – К. : Книга, 2011. –544 с.
7. Пушкар М.С. Розробка систем обліку : [Навч. Посібник]. – Т. : Карт-бланш, 2009. – 198 с.
8. Чуприна Л. В. Особливості побудови управлінського обліку витрат підприємства за центрами відповідальності / Л. В. Чуприна, Н. С. Зарічна // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 79-83.

Тетяна Книгиницька 6 курс, спец. «Облік та оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Романчук А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Теоретичні засади сутності поняття «основні засоби»

В статті розкрито економічну сутність терміну «основні засоби» та критично проаналізовано думки різних вчених стосовно даного питання. На основі наведених визначень сформована власна версія трактування терміну «основні засоби».

Розвиток матеріально-технічної бази та належне оснащення підприємств є важливою складовою переходу країни до ринкової моделі економіки. Облік основних засобів є одним із найбільш трудомістких та важливих ділянок в роботі будь-якого бухгалтера, не залежно від специфіки та сфери функціонування підприємства.

Забезпеченість підприємства основними засобами у більшій мірі залежить від дієвого та ефективного управління ними, де центральне місце посідає об'єктивна облікова інформація. Проте неоднозначне тлумачення сутності поняття «основні засоби» різними вченими-економістами та неоднакове висвітлення їх змісту в нормативно-правових актах України часто призводить до неточностей та перекручень облікових даних.

Питаннями щодо дослідження термінологічного апарату в сфері матеріально-технічної бази на мікрорівні займалися провідні вітчизняні та закордонні науковці і практики, серед яких варто виділити: О. Г. Агреса, Н. Д. Бабяк, Ф.Ф. Бутинця, С.М. Гречка, Й.С. Завадського, А.М. Коваленко, А.М. Михайлова, Ю.В. Неміш та ін. Спроба узагальнити твердження і наукові досягнення цих науковців, не дозволила знайти спільний «знаменник», що і обґрунтувало мету даної статті.

Мета дослідження спрямована на детальне опрацювання теоретичних засад, що покладені в основі трактування поняття «основні засоби», та формулювання інтегрованого визначення.

Поняття «основні засоби» походить від терміну «основний капітал» ще у 1776 році в праці видатного економіста А. Сміта. На той час вважали, що «засоби праці», які знаходилися у приватній власності і були основним капіталом власника. Але з часом такі твердження були спростовані в наукових дослідженнях та нормативних документах.

На сьогоднішній день у працях вчених-економістів існує багато точок зору щодо терміну «основні засоби», їх систематизація представлена в табл. 1.

Згідно даних таблиці 1 встановлено, що поняття «основні засоби» у нормативно-правих актах України мають значні розбіжності. Ці розбіжності особливо помітні при визначенні вартості та призначення об'єкта основних засобів. На сьогоднішній день відбувається адаптація національних стандартів до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, через це поняття «основні засоби» у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку (IAS) 16 та П(С)БО 7 є практично ідентичними. На сьогоднішній день українські підприємства мають право використовувати міжнародні стандарти (по бажанню) крім окремих категорій визначених законодавством. Проблемним залишається питання наближення податкового законодавства до облікового.

Щодо досліджень вчених згідно таблиці ми можемо бачити, що вони в більшості опираються на термінологію з нормативно-правових актів.

Трактування поняття «основні засоби» в економічній літературі та нормативно-правових актах України

№ з/п	Джерело	Зміст визначення	Коментар
1	2	3	4
Нормативні акти			
1	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 16 [1]	Основні засоби - це матеріальні об'єкти, які утримують задля використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду	Дане визначення є повним, у ньому наведено наступні параметри основних засобів: • матеріальну складову; • призначення; • строк корисного використання
2	П(С)БО 7 «Основні засоби» [2]	Основні засоби - це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)	Визначення є дуже схожим до попереднього, що пояснюється переходом українського бухгалтерського законодавства до міжнародного та максимальне адаптування всього категорійного апарату.
3	ПКУ пп. 14.1.138 ст. 14 [3]	Основні засоби - матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, автомобільних доріг загального користування, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів та нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень та поступово зменшується у зв'язку із фізичним або моральним зносом і очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).	Трактування поняття значно відрізняється від попередніх, в ньому окрім зазначених раніше аспектів, зазначено вартість об'єкта основних засобів та зроблено акцент на його зношуваності.
Спеціальна економічна література			
4	О.Г. Агрес [4, с. 178]	Основні засоби - це засоби праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство з метою використання у виробничому процесі або здійсненні адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких становить більше ніж один рік, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, вартість яких є не меншою від законодавчо встановленого розміру та поступово переноситься в міру фізичного спрацювання та (або) морального старіння на вартість готової продукції проведенням амортизаційних відрахувань	В цьому визначенні зазначені всі ключові аспекти, які притаманні об'єкту основних засобів. На нашу думку, трактування сутності основних засобів О.Г.Агреса є найбільш повним та правильним серед представлених.
5	Н.Д. Бабяк [5, с. 178]	Основні засоби - це активи з терміном корисного використання більше одного року, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, не втрачаючи при цьому матеріально-речової форми, та переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань	Визначення не містить інформації щодо матеріальної форми об'єкта основних засобів та його призначення.
6	Бутинець Ф. Ф. [6, с. 125]	Основні фонди (засоби) - матеріальні активи, що утримуються з метою використання у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або ж операційного циклу)	Бутинець Ф. Ф. в своєму трактуванні ототожнив поняття основні засоби та основні фонди, що, на нашу думку, є неправильним.
7	С.М. Гречко [7, с. 24]	Основний засіб - необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності	Дане трактування ми не можемо назвати повним, тут не вказано основні критерії визнання об'єкта до категорії «основні засоби», в призначенні зазначена тільки госп.діяльність.

Продовження табл.1

1	2	3	4
8	Й.С. Завадський [8, с. 289]	Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється	Поняття трактується тільки з точки зору виробництва, що є не зовсім коректним, оскільки використання основних засобів не зв'язано виключно з виготовленням продукції.
9	А.М. Коваленко [9, с. 192]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більш ніж один рік (або на протязі операційного циклу, якщо він більше ніж рік), які підприємство утримує в цілях: використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам; виконання адміністративних та соціальних функцій	Визначення є наближеним до чинного облікового законодавства.
10	Михайлов А. М. [10, с.157]	Основні засоби – це активи, які беруть участь у декількох операційних циклах, не втрачаючи при цьому свою натурально – речову форму, переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованої амортизації, строк корисного використання яких перевищує один рік та від використання яких підприємств очікує економічну вигоду.	В даному трактуванні зазначено ключові аспекти віднесення об'єкта до складу основних засобів та зроблено акцент на можливості отримання економічної вигоди від його використання.
11	Ю.В. Неміш [11, с. 66]	Основні засоби – це вартісно виражені ресурси, які утримуються суб'єктом господарювання з метою використання в процесі виробництва, постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення чи соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких становить не менше одного року, чи визначається межами операційного циклу понад один рік, вартість яких зменшується в процесі використання	На відміну від попередніх трактувань, в цьому визначенні вартість об'єкта основних засобів висунута на перший план, відтак відслідковується наближення до бухгалтерського законодавства.

Більшість науковців вважає, що при визначенні об'єкту основних засобів важливим елементом є визначення строку корисного використання, який повинен бути більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Однак варто відмітити, що такі науковці, як С.М. Гречко та Ф.Ф. Бутинець, при визначенні основних засобів термін їх експлуатації не вказують. Дещо складніша ситуація з речовою формою об'єкта основних засобів, де думки вчених значно розділилися на декілька груп: I група вважає об'єктом основних засобів матеріальні активи; II група – засоби праці; III група – необоротні активи; IV – ресурси. Також немає єдиної думки щодо використання основних засобів, тобто об'єктів основних засобів невикробничої сфери.

Узагальнюючи вище викладений матеріал можемо зробити висновки, що основними критеріями визначення основних засобів є:

- матеріальна форма об'єкта основних засобів;
- строк корисного використання;
- призначення;

Отже, основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються підприємством більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік), мають, як виробниче, так і невикробниче призначення, їх вартість не менше від 6000 гривень, яку поступово переносять на продукцію або збільшуючи розмір витрат діяльності підприємства.

Отже, на нашу думку дане бачення сутності поняття «основні засоби» дозволить наблизити податкове законодавство до облікового, а отже сприятиме вирішенню проблеми неоднозначного тлумачення терміну та призведе до зменшення помилок і неточностей облікової інформації підприємства. Все це дасть змогу керівництву окремих господарюючих суб'єктів ефективно розвивати матеріально-технічну базу та створювати гідну конкуренцію на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 01.01.2012 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014;
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>;
4. Агрес О.Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... к. е. н. : спец.08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Г. Агрес ; Львівський нац. аграр. ун-т. – Львів, 2013. – 20 с.
5. Бабяк Н. Д. Амортизаційна політика підприємства на сучасному етапі реформування економіки України / Н. Д. Бабяк // Теорія і практика перебудови економіки. – 2011. – С. 61-64.
6. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2013. – 224 с.
7. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування / С.М. Гречко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 23-31
8. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.

9. Коваленко О.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / О.В. Коваленко, І.В. Громова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С. 20–27.
10. Михайлов А. М. основні засоби: визначення та класифікація/ А. М. Михайлов//Вісник СДАУ.- 2001.- Вип1(10).- С 156 – 159.
11. Неміш Ю.В. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях / Ю.В. Неміш // Аграрна економіка. – 2012. –Т. 5. – № 3–4. – С. 181–187.

Віта Ковальчук, 1 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д.с./ф,
Наук. кер. – Багрій К.Л.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Важливість прозорості державної статистики в сучасному суспільстві

У статті розглянуті основні фактори, які обумовлюють зростаючу роль статистики та значення статистичної інформації в сучасних умовах демократизації суспільства в цілому та в контексті новітніх соціально-економічних перетворень. Визначено заходи, які повинні вживатися державою для забезпечення прозорості діяльності органів державної статистики з метою отримання надійної статистичної інформації, що покладається в основу прийняття ефективних управлінських рішень.

Сучасній демократії притаманна прозорість та активна участь громадян у процесі прийняття рішень. З огляду на це демократизація суспільства базується на надійній, вичерпній, своєчасній інформації, яка має суттєву значущість для громадян та суспільства в цілому. Ця інформація повинна бути відкритою, доступною і регулярною. Відсутність такої інформації може спричинити у суспільстві прояви відчуття невпевненості і прихованості небажаних відомостей, почуття недовіри й обмеженості прав та звуження можливостей реального впливу громадян на події. Врешті-решт, брак інформації або її недосконалість можуть спровокувати стан громадської відчуженості.

В сучасних умовах побудови європейського суспільства в Україні, створення соціально-дієвої економіки питання відкритості та прозорості діяльності органів державної статистики, розширення можливості доступу до статистичної інформації користувачів, створення умов для формування довіри до офіційної статистики набувають особливої актуальності.

Питанням розвитку сучасної статистики, забезпечення держави та суспільства статистичною інформацією, гарантій конституційних прав громадян на інформацію, відкритості інформації багато уваги приділено у роботах А. Мельника, О. Оболенського, А. Расіна, Л. Гордієнко [1], В. Журавського, М. Родіонова, І. Жилиєва [2], О. Осауленко [3], Ю. Остапчука [4], Ф. Нанопулоса, О. Остапчук [5] та ін.

Водночас зазначені питання висвітлені не в загальному контексті перетворення офіційної статистики в джерело інформації для широкого кола користувачів, а дещо фрагментарно, з акцентуванням на окремих аспектах поширення статистичної інформації. У сучасній літературі з означеної проблематики в основному увага приділена взаємовідносинам між органами державної статистики та іншими органами державної влади.

Статистичні служби у своїй роботі керуються принципом, що не існує демократії без прозорості, проте немає прозорості без статистики. Для того, щоб задовольняти цій високій вимозі, державна статистика повинна бути загальним суспільним надбанням, легкодоступним для громадян як безпосередньо – через звернення до відповідних органів державної статистики, так і опосередковано – через засоби масової інформації [3; 5]. Авторитет державної статистики повинен бути бездоганим, вона повсякчасно має уникати будь-якого політичного тиску або втручання у справи суто її компетенції. Останнє застереження є надзвичайно слушним, беручи до уваги те, що для країн з перманентною економікою настільки важливо, наскільки й складно звільнитися від стереотипу певної підпорядкованості статистичної діяльності виключно інтересам і потребам урядових кіл. Подолання цього стереотипу і широка популяризація такого переборення через відкритість діяльності органів державної статистики якнайкраще сприятиме демократичним перетворенням у суспільстві і формуванню довіри до статистичної інформації, що поширюється [1; 4]. Інакше кажучи, державна статистика має ставити собі за мету значне розширення кола користувачів даних, залучення до процесу використання статистичної інформації все більшої кількості населення.

Про підвищення рівня зацікавленості користувачів у статистичній інформації свідчить зростання кількості звернень та запитів, які надходять до Державної служби статистики України. Спектр користувачів даних розкладається на надзвичайно неоднорідні сукупності: від пересічних громадян, учнів, студентів, освітян, діячів культури і науки до представників бізнесових, банківських і комерційних структур, політичних, парламентських і урядових кіл, засобів масової інформації і громадських об'єднань.

Міжнародний досвід свідчить про те, що статистичні служби, які намагаються бути максимально відкритими у своїй роботі, для підтримання високої репутації зобов'язані правдиво розкривати як сильні сторони організаційно-методологічних основ проведення статистичних спостережень і отриманих даних, так і можливі їхні недоліки, якщо такі виявляються. З цією метою статистичні служби повинні ознайомлювати респондентів і користувачів з інформацією щодо процедури збирання, оброблення та узагальнення даних, ступеня їх надійності та якості, методів використання, тобто які дані і яким чином можуть бути використані, наприклад, для зіставлень, порівнянь, прогнозів тощо. При цьому доцільно щоб вказані вище коментарі супроводжували всі дані, які публікуються статистичними службами.

Важливе місце у поширенні статистичних даних займають засоби масової інформації. Через них також можуть бути доведені до широкої громадськості всі необхідні пояснення та коментарі стосовно поширюваних статистичних показників. При цьому засоби масової інформації відіграють виключно важливу роль у формуванні суспільної довіри до результатів діяльності статистичних служб. Виходячи з цього органи державної статистики повинні здійснювати заходи для налагодження тісної співпраці із засобами масової інформації, забезпечити регулярне надання їм таких статистичних даних, які були б за змістом і формою доступними для розуміння як фахівцям, так і пересічним громадянам, а також виключали можливість неправильної їх інтерпретації.

В сучасних умовах євродемократизації має рацію ще один аспект державної статистичної діяльності. Варто звернути увагу на те, що останнім часом поширюється думка стосовно необхідності навчання користувачів основам статистичної методології і доцільності використання з цієї метою всіх можливих засобів комунікації. Громадськість у доступному форматі треба знайомити зі статистичними методами аналізу, щоб люди могли усвідомлювати джерела походження інформації та розуміти підходи в її опрацюванні. Це стосується також урядових установ, які є користувачами даних, але недостатньо обізнані щодо методологічних особливостей розрахунків показників і можливостей їх інтерпретації. Кропітка повсякденна робота з користувачами даних дедалі робитиме статистичну інформацію все більше відкритою і зрозумілою, що буде на користь державній статистиці в цілому і підвищуватиме її роль та значення в суспільстві.

Виходячи з цього державна статистична діяльність у сучасному євродемократичному суспільстві є настільки багатогранною, що для її подальшого успішного розвитку вона має розглядатися як невід'ємний складовий елемент його інфраструктури. Прикладом цього може слугувати Велика Британія, де в середині 80-х рр. минулого століття уряд – в умовах надмірної лібералізації – скоротив ресурси, що були витрачені на державну статистичну інфраструктуру до неприйняттого рівня. Менш ніж за п'ять років погіршення якості статистичних даних досягло такої позначки, яка зумовила значні ускладнення в роботі самого уряду. Це стало найкращим доказом помилковості прийнятого управлінського рішення і одночасно підтвердженням необхідності забезпечення належного рівня надійності офіційної статистичної інформації.

Отже, держава повинна підтримувати високі рейтинги національних статистичних органів шляхом створення необхідної науково-методологічної, технічної та кадрової бази для їх ефективної роботи [2]. Тому відповідно до наявних міжнародних стандартів у галузі статистики вона має: декларувати і забезпечувати професійну незалежність національної статистичної системи; поважати принципи офіційної статистики і гарантувати реалізацію конституційного положення щодо виключного законодавчого визначення засад організації державної статистики та інформатики в країні; забезпечувати достатнє бюджетне фінансування та виділення необхідних ресурсів для здійснення державної статистичної діяльності; опікуватися проблемами технічного оснащення органів державної статистики і сприяти запровадженню у статистичну практику новітніх інформаційних технологій; сприяти зміцненню кадрового потенціалу державних службовців, які працюють в органах державної статистики; розвивати координуючу роль органів державної статистики у питаннях, пов'язаних зі створенням та функціонуванням єдиної системи обліку та звітності в країні та її узгодженням з міжнародними стандартами і методологією; сприяти вільному доступу органів державної статистики до альтернативних адміністративних джерел інформації. У кінцевому рахунку, на нашу думку, всі ці заходи створюватимуть передумови для складання надійної статистичної інформаційної бази, яка слугуватиме найкращою аргументацією для прийняття обґрунтованих і виважених управлінських рішень.

Таким чином, враховуючи зростаючу роль державної статистики і значення статистичної інформації в умовах демократизації українського суспільства, діяльність органів державної статистики має перебувати під постійним патронатом держави, яка повинна створювати законодавчі основи для ефективного розвитку офіційної статистики, а також сприяти формуванню її позитивного іміджу.

Подальші дослідження цієї тематики мають проводитись у напрямі висвітлення питання правового врегулювання взаємовідносин між органами державної статистики та всіма групами користувачів статистичної інформації.

Список використаних джерел:

1. Державне управління : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Расіна, Л. Ю. Гордієнко; За ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання-прес, 2003. – 343 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
2. Журавський В. С. Україна на шляху до інформаційного суспільства / В. С. Журавський, М. К. Родіонов, І. Б. Жилиєв; За заг. ред. М. С. Згуровського; Нац. техн. ун-т України Київ. політехн. ун-т. – К. : Політехніка, 2004. – 482 с.
3. Осауленко О. Г. Моделювання та управління сталим соціально-економічним розвитком : Авто- реф. дис. д-ра наук з держ. упр. / О. Г. Осауленко. – К., 2002. – 36 с.
4. Остапчук Ю. М. Розвиток законодавства у галузі статистики / Ю. М. Остапчук // Упр. сучас. містом. – 2005. – № 1-2/1-6(17-18). – С. 93-97.
5. Удосконалення законодавства України у галузі статистики / О. Г. Осауленко, Ф. Нанопулос, Ю. М. Остапчук, О. Е. Остапчук. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2002. – 764 с.

Лілія Корнеюк, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Методичні принципи оцінки якості управління дебіторською заборгованістю

Стаття присвячена методичним принципам оцінки якості управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства. У дослідженні розглянуті різноманітні думки науковців-фахівців щодо пізнання суті «якості управління» та запропонована оціночна система управління дебіторською заборгованістю.

Однією із необхідних умов підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства є здійснення оцінки якості управління дебіторською заборгованістю. Специфіка торговельної діяльності полягає у значному обсязі оборотних коштів у складі їх активів, тому для цих підприємств проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю, спрямованого на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної її інкасації має вельми важливий характер.

Аналіз літературних джерел з даної проблеми дає можливість зробити висновок, що в теорії управління, в тому числі фінансового управління, здійснювалися активні спроби пізнання суті «якості управління».

Так, Дейнеко О.А. визначає якість управління як ступінь відповідності реальної господарської практики тим проблемам, цілям і завданням, для задоволення та досягнення яких це управління призначене [1, с.40-41].

Урсул А.Д. та Афанас'єв В.Г. відносять якість управління до однієї з форм ефективності управління. «Якісна» форма управління, на їх думку, визначається через співвідношення результативності управлінської діяльності з її якістю [2; 3, с. 64-65]. Тобто, якість результату знаходиться в прямій залежності від якості роботи, а тому нею й визначається. Більш якісна робота забезпечує більш ефективну діяльність.

Американський вчений Арманд В. Фейгенбау, автор теорії загального контролю якості, стверджує, що поняття якості доцільно застосовувати на всіх етапах процесу управління. Крім того, він вважає, що головне в контролі якості – це взаємовідносини людей [4, с.8]. Американський вчений Джозеф М. Джуран також вважає, що якість необхідно планувати, а тому пропонує наступні етапи її планування: встановлення цілей, розробка плану їх реалізації, встановлення відповідальності за їх досягнення, винагородження за досягнуті результати [4, с. 8].

Російські вчені Бляхман Л.С. та Сидоров В.А. якість управління визначають як сукупність суттєвих властивостей, ознак, рис праці. В результаті якісна праця, на їх думку, розглядається як сукупність властивостей процесу трудової діяльності, обумовленої здатністю та прагненням працівника виконати певне завдання відповідно до встановлених норм, а його показник – як кількісна характеристика властивостей процесу праці та її результатів [5, с. 7]. Також вчені виділяють три показники, якими керуються при оцінці якості управлінської праці: виконання посадових інструкцій (терміни та якість виконання); ефект від реалізації нововведень, в тому числі і запропоновані самим працівником; ефективність роботи всього підрозділу [5, с. 136].

Український вчений Ткаченко Т.І. під якістю розуміє «сукупність характеристик, властивостей та ознак об'єкта (продукції, послуги, процесу), рівень яких формується виробником при його створенні з метою задоволення установлених або передбачених потреб ринку» [6, с. 11].

Узагальнюючи вищенаведені думки, якість дебіторської заборгованості пропонується визначати як узагальнену характеристику дебіторської заборгованості торговельного підприємства за наступними параметрами:

- співвідношення періоду надання дебіторської заборгованості з рівнем прибутковості від її формування;
- рівня ризику несвоєчасної інкасації (кредитного ризику) та рівня прибутковості від її формування;
- рівня простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості у складі загальної суми дебіторської заборгованості.

Управління якістю дебіторської заборгованості потребує надання їй кількісної оцінки. Для цього слід визначити базовий показник якості – еталонну величину при порівняльних оцінках якості. Як базові можуть прийматись показники якості, досягнуті в минулому періоді чи кращих торговельних підприємств або показники, знайдені дослідним чи теоретичним шляхом.

В свою чергу, якість управління дебіторською заборгованістю пропонується визначати як здатність підприємства використовувати в управлінській роботі по формуванню та погашенню дебіторської заборгованості інновацій (нових сучасних технологій, фінансових інструментів, більш досконалих форм та методів впливу на дебіторів) які забезпечать найбільш ефективне вирішення поставлених завдань як на проміжних, так і на заключних етапах управління дебіторською заборгованістю.

Одним із значних і контролюючих елементів процесу управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства є оцінка управління дебіторською заборгованістю, до складу якої пропонується поряд з традиційними підсистемами оцінки ефективності та результативності управління, додатково включити підсистему оцінки якості управління дебіторською заборгованістю (табл. 1).

Таблиця 1

Оціночна система управління дебіторською заборгованістю

Показники оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю	Показники оцінки результативності управління дебіторською заборгованістю	Показники оцінки якості управління дебіторською заборгованістю
1.Скорочення обсягу дебіторської заборгованості на одиницю понесених витрат на управління дебіторською заборгованістю; 2.Приріст чистого прибутку на одиницю витрат, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю.	Зміна та ступінь досягнення цільового значення показників (абсолютний або відносний): 1.Періоду погашення дебіторської заборгованості; 2.Оборотності дебіторської заборгованості; 3.Рівня простроченої дебіторської заборгованості в загальному обсязі дебіторської заборгованості; 4.Питоми ваги дебіторської заборгованості у складі оборотних активів; 5.Коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості.	1.Коефіцієнт якості організаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю; 2. Коефіцієнт якості програмного забезпечення управління дебіторською заборгованістю; 3. Коефіцієнт якості методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю.
Узагальнюючий коефіцієнт ефективності управління дебіторською заборгованістю	Узагальнюючий коефіцієнт результативності управління дебіторською заборгованістю	Узагальнюючий коефіцієнт якості управління дебіторською заборгованістю
Інтегральний показник оцінки управління дебіторською заборгованістю		

Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю дає можливість оцінити безпосередньо сам процес управління дебіторською заборгованістю. Загальним критерієм оцінки ефективності управління

дебіторською заборгованістю є співвідношення отриманого результату (зменшення обсягу формування та зростання обсягу інкасації дебіторської заборгованості, скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості, зменшення обсягу простроченої дебіторської заборгованості тощо) до понесених витрат, пов'язаних з управлінням формування та погашення дебіторської заборгованості.

Оцінка результативності управління дебіторською заборгованістю представляє собою визначення ступеня досягнення цільових завдань управління дебіторською заборгованістю (нормалізація стану погашення дебіторської заборгованості, недопущення виникнення за межі допустимого рівня простроченої дебіторської заборгованості тощо). В найбільш загальному вигляді оцінка результативності управління дебіторською заборгованістю покликана визначити результат виконання запланованих та реалізованих заходів по роботі з дебіторами.

Надання оцінки результативності управління дебіторською заборгованістю дає можливість керівництву торговельного підприємства зробити висновки щодо стану виконання розроблених заходів по погашенню дебіторської заборгованості, якості контролю за виконанням планів та прийнятими управлінськими рішеннями, рівня організаційності та узгодженості процесів.

Що стосується останнього оціночного показника управління дебіторською заборгованістю, то пошуки в науковій та практичній літературі визначення поняття «оцінка якості управління дебіторською заборгованістю» не дали позитивних результатів, тому нами пропонується сформулювати найбільш прийнятне його визначення.

Оцінка якості управління дебіторською заборгованістю представляє собою визначення ступеня використання в процесі формування та погашення дебіторської заборгованості новітніх технологій організації управління, більш досконалого програмного забезпечення, сучасних фінансових інструментів для нейтралізації ризику в управлінському процесі, більш досконалого рівня організаційності та узгодженості процесів, форм та методів впливу на дебіторів.

Свідченням низької якості управління дебіторською заборгованістю є незначне впровадження в управлінський процес інновацій.

Підхід до оцінки якості управління при визначенні ступеня інновацій дозволяє встановити, наскільки якісно менеджери торговельного підприємства реалізували поставлені завдання чи в їх діяльності мають місце упущення, котрі знижують загальну результативність діяльності торговельного підприємства.

Враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід з шляхів підвищення якості управління, нами виділено три компоненти підвищення якості управління дебіторською заборгованістю.

Першим, головним компонентом, що забезпечує високу якість управління дебіторською заборгованістю є люди. Для того, щоб менеджери могли і мали бажання забезпечити високу якість роботи з дебіторською заборгованістю, вони повинні мати необхідну інформацію про те, що і як вони повинні робити; бути зацікавлені у високій якості своєї праці (тобто має бути мотивація їхньої праці); мати відповідну кваліфікацію й трудові навички; безперервно навчатися новим прийомам праці, й усі разом повинні утворювати трудовий колектив (команду), зацікавлений у позитивних результатах своїх дій.

До другого компоненту, що гарантує високу якість управлінських процесів, слід віднести використання відповідного сучасного інформаційного та програмного забезпечення, сучасних фінансових інструментів для нейтралізації ризику.

І останній, але не менш важливий компонент пов'язаний зі створенням необхідного морального клімату, що сприяє плідній роботі як кожного працівника, так і трудового колективу в цілому.

Таким чином, робимо висновок, що оцінка якості управління дебіторською заборгованістю має порівняльну природу. Так як оцінку якості управління дебіторською заборгованістю доцільно надавати на основі таких критеріїв:

- надання кількісної оцінки рівня доходності та ризику торговельного підприємства від введення інновацій в управлінський процес шляхом визначення, розрахунку та фіксації оптимального співвідношення рівня ризику та доходності;
- визначення економічного ефекту від поліпшення якості управління дебіторською заборгованістю;
- визначення ймовірності виконання управлінських операцій за певних умов діяльності та заданого рівня ризику, згідно з яким процес управління дебіторською заборгованістю визначається кращим з можливих варіантів.

Запропонована оціночна система управління дебіторською заборгованістю, яка включає в себе, поряд з традиційними підсистемами оцінки результативності та ефективності управління, підсистему оцінки якості управління, дозволить оцінювати рівень та якість організації управлінської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Дейнеко О. А. Эффективность и качество управления машиностроительным предприятием / О. А. Дейнеко. – М. : Машиностроение, 2009. – 239 с.
2. Урсул А. Д. Проблема эффективности в современной науке: методологические аспекты / А. Д. Урсул. – Кишинев : Гран-Т, 2005. – 256 с.
3. Афанасьев В. Г. Мир живого: системность, эволюция и управление / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 2006. – 333 с.
4. Рамперсад Хьюберт К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / К. Рамперсад Хьюберт; пер. с англ. Ф. П. Тарасов. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 256 с.
5. Бляхман Л. С. Качество работы: роль человеческого фактора / Л. С. Бляхман, В. А. Сидоров. – М. : Экономика, 2000. – 191 с.
6. Ткаченко Т. І. Управління якістю готельних послуг : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 234 с.

Особливості організаційно-інформаційної моделі проведення аналізу дебіторської заборгованості підприємства

У статті досліджено особливості організаційно-інформаційної моделі проведення аналізу дебіторської заборгованості підприємства. Розглянуто різноманітні думки науковців-фахівців щодо проведення ефективного аналізу дебіторської заборгованості, проаналізовано використання блоків організаційно-інформаційної моделі проведення аналізу дебіторської заборгованості.

Будь-яке підприємство здійснюючи господарські операції не обходиться без виникнення заборгованості. Дебіторська заборгованість є природною складовою бухгалтерського балансу підприємства та характеризує фінансовий стан підприємства у звітному періоді. При цьому сам факт існування дебіторської заборгованості вважається, взагалі, кредитуванням господарюючим суб'єктом своїх клієнтів. Як правило, більша частина дебіторської заборгованості формується саме як борги покупців. Але ж своєчасне й достатнє надходження коштів від клієнтів є головним завданням управління рухом дебіторської заборгованості. Тому кредитна політика, що, за суттю, є внутрішнім ініціатором виникнення дебіторської заборгованості, повинна бути зваженою й відповідати економічним інтересам підприємства, адже її наслідки безпосередньо впливають на ліквідність балансу. Отже, в цьому контексті зрозуміло, що великого значення набуває дієва організаційно-інформаційна модель проведення аналізу дебіторської заборгованості підприємства.

Багато вчених приділяли увагу дебіторській заборгованості. Так, М.Д. Білик, С.В. Дубровська та Ф.Ф. Бутинець [1] розкривають проблемні питання сутності поняття «дебіторська заборгованість»; О.Г. Лищенко і О. Ніколаєнко приділяють увагу аналізу дебіторської заборгованості; Т. Момот та В.П. Савчук розглядають проблеми управління дебіторською заборгованістю в умовах фінансової кризи; Г.В. Савицька, Є.П. Гнатенко, П.Я. Попович, Т.С. Єдинак [2] детально висвітлюють методику економічного аналізу дебіторської заборгованості. Питанням обліку та аналізу розрахунків, зобов'язань та заборгованості приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема С.Ф. Голов, О.М. Головащенко, Р. Грачова, М.Ю. Медведєв, В. Моссаковський, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, Б. Райан, Я.В. Соколов, Ю.Д. Чацкіс, В.О. Шевчук та інші.

Та не дивлячись на таку кількість праць фахівців стосовно обліку і аналізу дебіторської заборгованості підприємства, проблемам побудови ефективної організаційно-інформаційної моделі аналізу дебіторської заборгованості підприємства приділено недостатньо уваги.

Невід'ємною складовою господарської діяльності суб'єкта господарювання є дебіторська заборгованість. Для функціонування підприємства досить важливого значення має дебіторська заборгованість та аналіз її стану. Дебіторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінансовими органами, замовниками, працівниками. Управлінські рішення та його дії повинні бути науково обґрунтованими, оптимальними, рішучими.

Недооцінка ролі аналізу дебіторської заборгованості, недоліки в планах і управлінських рішеннях призводять до величезних втрат. І навпаки, підприємства, що наголошують в своїй діяльності на аналізі, мають доволі високу економічну ефективність. На думку науковця Ф.Ф. Бутинця, наявність великих обсягів дебіторської заборгованості спричиняє низьку платоспроможність підприємства [1, с.351].

Щоб забезпечити підприємству можливість вижити в умовах бізнесу, керівному персоналу підприємства необхідно перш за все вміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і конкурентів.

Фінансовий стан підприємства – це ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Фінансовий стан підприємства визначається такими елементами його економічної діяльності, як: прибутковість, наявність власних фінансових ресурсів, платоспроможність, ліквідність тощо. Тому якщо підприємство досягає у цих напрямках необхідних параметрів, то фінансовий стан цього підприємства стає стійким. Проте необхідно зауважити, що в практиці роботи підприємств основним є не фіксація того, що сталося, а перш за все, передбачення фінансової ситуації, яка може статись найближчим часом. Отже, організаційно-інформаційній моделі аналізу дебіторської заборгованості, як одному з основних майбутніх джерел надходження грошових коштів підприємства, повинна приділятися особлива увага.

На наш погляд, організаційно-інформаційна модель аналізу дебіторської заборгованості підприємства має складатися із п'яти взаємопов'язаних блоків: блок 1 – мета, завдання аналізу дебіторської заборгованості та етапи його проведення; блок 2 – об'єкти і суб'єкти аналізу дебіторської заборгованості; блок 3 – система показників та інформаційне забезпечення аналізу дебіторської заборгованості; блок 4 – методи обробки економічної інформації; блок 5 – методичні прийоми узагальнення та реалізації результатів аналізу.

Для ефективного управління діяльності суб'єкта господарювання доцільно застосовувати якісний аналіз. Основне його завдання – це виявлення видів продукції за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги клієнтів (споживачів, посередників, постачальників) підприємства, основних видів продукції, за якими найчастіше виникає дебіторська заборгованість [3, с.139].

Отже, аналіз стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством потребує зовнішній і внутрішній аналіз, виявлення ризиків і загроз щодо неповернення, визначення середньої величини дебіторської заборгованості, її частку у загальній сумі оборотних активів підприємства, оцінку дебіторської заборгованості за строками погашення тощо.

Систему показників дебіторської заборгованості розглядають у абсолютних і відносних величинах.

Абсолютні величини – характеризують наявну дебіторську заборгованість, різницю в сумі між сумою дебіторської заборгованості попередніх років із звітним роком. Відносні характеризують зміни дебіторської заборгованості підприємства в %, коефіцієнтах. Якщо результати порівняння виражені в абсолютних

величинах, то використовується спосіб різниць, де факт порівнюється з планом або попередніми періодами. Відносні величини відображають ступінь динаміки дебіторської заборгованості її структуру, темпи росту і приросту.

Порядок бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності регулюються П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Дебіторська заборгованість відображається у формі №1 «Баланс» у складі активів.

Використання методу аналізу дебіторської заборгованості виявляється через ряд методологічних прийомів аналітичного дослідження. Який методичний прийом застосовувати залежить від мети аналізу і джерел інформації, від технічних можливостей використання розрахунків та інше [4, с.77-78]. До традиційних методів належить порівняння, групування, метод відносних і середніх величин, балансовий, табличний, графічний.

Порівняння – це найосновніший прийом, за допомогою якого проводиться оцінка ефективності господарювання, вивчається вплив окремих факторів на виконання плану і виявляються резерви. Говорячи про дебіторську заборгованість, то проведення аналізу за допомогою цього методу здійснюється співставленням дебіторської заборгованості звітного періоду із заборгованістю попередніх років з метою визначення загальних або відмінних рис.

Аналітичні таблиці складаються при опрацюванні аналітичних даних. В основі вони повинні вірно охарактеризувати питання, які вивчаються, бути стислими, зрозумілими та зручними у використанні. За допомогою таких таблиць проводиться аналіз порівняння дебіторської заборгованості між різними звітними періодами та вивчаються відносні та абсолютні відхилення.

Графіки – масштабне відображення показників, чисел за допомогою геометричних знаків (ліній, кола, квадратів) або умовно-художніх фігур. Використовуючи їх, матеріал стає більш зрозумілим, краще запам'ятовується закономірності в яких присутня числова інформація. За допомогою графіків досліджується динаміка та структура дебіторської заборгованості.

У статистиці прийоми узагальнення і реалізації результатів аналізів використовують для узагальнення і типізації явищ, а аналіз групування допомагає пояснити зміст середніх величин, що використовуються для вивчення взаємозв'язку між показниками та використовується для виявлення впливу окремих одиниць на середні величини.

Найбільш практичне значення в аналізі має групування за факторами, пов'язаними моментами процесу праці, а також групування факторів щодо оптимізації дебіторської заборгованості підприємства. Фактори, що впливають на дебіторську заборгованість підприємства можуть бути внутрішніми та зовнішніми. До зовнішніх відносять рівень інфляції, політичні, економічні, демографічні та інші фактори, що прямо не залежать від діяльності такого підприємства. До внутрішніх факторів належать зміни обсягів реалізації, структури продукції, відпускних цін на продукцію, цін на сировину, матеріали, паливо, тарифів на електроенергію і перевезення, рівня витрат матеріальних та трудових ресурсів.

При побудові організаційно-інформаційної моделі дебіторської заборгованості вчені пропонують різноманітні етапи проведення аналізу дебіторської заборгованості.

Так, Н. Новікова у своїх роботах висуває важливим визначення складу простроченої дебіторської заборгованості і величини сумнівної та безнадійної заборгованості, а також оцінку ефективності відвернення коштів у дебіторську заборгованість [4, с.78-79].

Я. Костецький рекомендує проводити оцінку величини дебіторської заборгованості і її динаміки за попередні звітні періоди, визначити середній період інкасації дебіторської заборгованості та кількість її оборотів у звітному періоді. Це допоможе визначити майбутню тенденцію дебіторської заборгованості до зростання чи зниження, а також знайти шляхи її мінімізації [5, с.100-101].

На думку О. Ніколаєнко важливою складовою при аналізі дебіторської заборгованості є оцінка її складу за термінами інкасації, тобто побудова реєстру старіння дебіторської заборгованості [6, с.142].

Необхідно погодитися з думкою вищезазначених авторів, щодо необхідності розмежування етапів проведення аналізу дебіторської заборгованості. Це потрібно для ефективної організації аналізу, для структуризації інформаційних потоків у процесі аналізу дебіторської заборгованості.

Таким чином, правильно побудована організаційно-інформаційна модель розкриває усі завдання щодо проведення дієвого аналізу дебіторської заборгованості підприємства, чітко окреслює етапи проведення аналізу дебіторської заборгованості та висвітлює необхідні джерела інформаційного забезпечення аналізу.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Єдинак, Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Т. С. Єдинак // Дисерт. на здоб. наук. ступ. к. екон. н. – Київ. – 2005 – 284 с.
3. Чернелевський Л. М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі [Текст] : підручник / Л. М. Чернелевський. – К. : Пектораль, 2003. – 308 с.
4. Новікова Н. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / Н. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 75-82.
5. Костецький Я. Аналіз дебіторської заборгованості аграрних підприємств [Текст] / Я. Костецький // Інноваційна економіка. – 2009. – № 4. – С. 99-103.
6. Ніколаєнко О. Деякі аспекти дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання [Текст] / О. Ніколаєнко // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – №7. – С. 141-145

Управлінський та фінансовий облік: порівняльна характеристика

У статті обґрунтовано розподіл бухгалтерського обліку на управлінський та фінансовий. Досліджено основні ознаки управлінського та фінансового обліку. Розглянуто спільні та відмінні риси обліку. Проаналізовано особливості використання фінансового та управлінського обліку в сфері підприємницької діяльності.

Постійне удосконалення бухгалтерського обліку, перехід до Міжнародних стандартів обліку та звітності зумовлює більш чітке розмежування його на фінансовий та управлінський, що, безумовно, справило вплив на методологію, методику та організацію господарської діяльності підприємства.

Порівняння управлінського та фінансового обліку було висвітлено у працях багатьох вчених-економістів, зокрема в роботах Ф.Ф. Бутинця [1], Б.І. Валуєва [2], Т.П. Карпової [3], В.Ф. Палія [4], В.В. Сопка [5], Я.В. Соколова [6], Дж. Фостера та Ч.Т. Хорнгрена [7], М.Г. Чумаченка [8], Т.В. Шишкової [9], А.Д. Шеремета [10].

Нині сучасне підприємство, яке має складну структуру виробництва, виступає в економіці як динамічний об'єкт господарства і представляє завершену систему з визначеними внутрішніми і зовнішніми цілями. Вони визначають склад і зміст інформації, яка формується і обробляється на підприємстві.

Фінансовий облік – це система збору та узагальнення облікової інформації, яка забезпечує бухгалтерське оформлення і реєстрацію господарських операцій, а також складання фінансової звітності.

Він збирає і систематизує дані про засоби підприємства за їх видами і джерелами, поточні витрати і доходи, розрахунки підприємства, які необхідні для складання фінансової звітності. Його метою є забезпечення зовнішніх користувачів інформацією про діяльність підприємства у формі фінансових звітів, які не є комерційною таємницею. Ці звіти використовуються також і внутрішніми користувачами. У більшості випадків фінансові звіти публікуються в спеціальних економічних виданнях і завіряються аудитором [1, с. 34].

Відповідно основними ознаками фінансового обліку є:

1. Підготовка інформації про діяльність підприємства в цілому.
2. Облік активів, зобов'язань та джерел власних засобів.
3. Облік витрат і доходів та контроль за правильністю закриття номінальних рахунків.
4. Визначення фінансового результату діяльності (прибутків чи збитків) підприємства і контроль за станом власного капіталу.

5. Складання, подання для аудиторської перевірки і публікація всіх видів фінансової звітності [3, с. 102].

Управлінський облік являє собою систему внутрішнього обліку, покликаний забезпечити отримання облікової інформації, необхідної для управління виробництвом і ухвалення рішення керівництвом на найближчу перспективу [5, с. 24].

Управлінський облік поглиблює фінансовий облік та виконує завдання забезпечення необхідною і корисною інформацією, в першу чергу, всіх підрозділів підприємства для прийняття своєчасних і ефективних рішень. Надається така інформація у формі внутрішньої звітності та інших розрахунково-аналітичних документів, обсяг, структура і терміни подання яких визначаються самим підприємством. Він організовується, виходячи із потреб підприємства, і не регламентується державою, але повинен вестися з врахуванням загальноприйнятих принципів обліку. Дані управлінського обліку і звітності є комерційною таємницею підприємства, вони не підлягають публікації та зовнішньому аудиту [5, с. 38].

Таким чином, основними ознаками управлінського обліку є:

1. Підготовка необхідної інформації для внутрішнього використання підприємством.
2. Детальний облік і контроль доходів і витрат як по підприємству в цілому, так і в розрізі центрів відповідальності.

3. Калькулювання собівартості та визначення рентабельності окремих видів продукції.
4. Висвітлення діяльності структурних підрозділів підприємства.
5. Вибір необхідних методів оцінки, обліку і контролю товарно-матеріальних запасів.
6. Аналіз діяльності підприємства, спрямований на вибір оптимальних управлінських рішень.
7. Вивчення перспектив та прогнозування розвитку підприємства [6, с. 125].

Управлінський облік, будучи продовженням фінансового обліку, має з ним як спільні риси, так і певні відмінності.

Так, управлінський та фінансовий облік здійснюють взаємозв'язок між послідовністю і комплексністю використання первинної інформації, єдності норм і нормативів, нормативно-довідкової інформації в цілому, доповнення інформації одного виду обліку даними другого, одноразової фіксації всієї вихідної змінної інформації в первинному обліку, взаємопроникнення методів або їх елементів, наближення облікової інформації до місць прийняття рішень, єдиного підходу до розробки задач управлінського і фінансового обліку виробництва при проектуванні або удосконаленні систем автоматизованого управління виробництвом [7, с. 204].

Попри те, що в кожному з видів обліку характерні свої особливості, вони мають загальні аспекти в принципах побудови, використанні методах та найважливіше, що в управлінському і в фінансовому обліку в процесі поточного управління виробництвом в якості єдиних об'єктів виступають матеріальні та трудові ресурси.

Між управлінським та фінансовим бухгалтерським обліком існують спільні риси, які відображують:

1. Єдині об'єкти обліку;
2. Єдиний підхід до вибору цілей і завдань обліку;
3. Загальноприйняті принципи обліку;
4. Одноразове ведення первинної інформації для складання звітності;

5. Інформаційна база обліку, яка використовується для прийняття управлінських рішень;
 6. Використання загальних методів (документація, інвентаризація, оцінка і калькуляція, групування об'єктів обліку) [9, с. 213].

Виділяють також і відмінні риси між управлінським і фінансовим обліком, які зазначені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика фінансового та управлінського обліку [10, с. 166]

№	Ознаки порівняння	Фінансовий облік	Управлінський облік
1	Мета обліку	Забезпечення зовнішніх користувачів інформацією про діяльність підприємства у формі фінансових звітів, які не є комерційною таємницею.	Забезпечення необхідною і корисною інформацією, в першу чергу, всіх підрозділів підприємства для прийняття своєчасних і ефективних рішень.
2	Користувачі інформації	Зовнішні користувачі: акціонери, інвестори, кредитори, податкові органи, громадські організації	Внутрішні користувачі: керівники підприємства, менеджери різних рівнів, контролери
3	Ступінь регламентації	Ведення обов'язкове і чітко регламентоване державою	Приймаються адміністрацію підприємства, виходячи з потреб системи управління
4	Свобода вибору	Обов'язкове дотримання загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку	Економічна доцільність, тобто управлінська цінність отриманої інформації повинна перевищувати витрати на її одержання.
5	Базова структура	Обов'язкове використання системи подвійного запису	Може використовуватись будь-яка система, яка приносить позитивний результат
6	Об'єкти обліку	Господарські ресурси та процеси підприємства в цілому	Потоки витрат, доходів та фінансових результатів підприємства
7	Об'єкти дослідження	Підприємство в цілому	Окремі сегменти діяльності: види продукції, центри відповідальності, ринки збуту
8	Вимірники	Єдиний грошовий вимірник	Різні вимірники – натуральні, трудові, грошові
9	Відображення часу	Надає інформацію про операції, які здійснилися у минулому	Інформація має прогнозований характер
10	Періодичність надання інформації	Звіти складаються періодично на регулярній основі	Залежить від потреб системи управління – щодня, щотижня
11	Ступінь надійності інформації	Основна вимога – надання повної, правдивої та неупередженої інформації	Залежить від цілей планування, тому інформація має суб'єктивний, ймовірний характер
12	Спрямованість	Оцінка минулого	На майбутнє (прогнозування)
13	Конфіденційність інформації	Інформація має відкритий характер. Звіти підлягають обов'язковому оприлюдненню	Інформація має закритий характер є комерційною таємницею підприємства

Таким чином, управлінський облік суттєво поглиблює фінансовий облік і за інформаційним навантаженням і характером завдань, він вирішує значно різноманітніший, детальніший і глобальніший за фінансовий. Об'єктивна необхідність поділу бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський пов'язана з прагненням збереження в таємниці конфіденційних даних та необхідністю задоволення різних інформаційних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст]: навч. посібник для студентів спеціальності 7.50106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Валуев Б.И. Проблемы управленческой ориентации бухгалтерского учета / Б.И. Валуев // Світ бухгалтерського обліку. – 2006. – №1. – 396 с.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет: [учебник для вузов]. / Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
4. Палій В.Ф. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного расчета / В.Ф. Палій, В.В. Палій // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 17. – 580 с.
5. Сопко В.В. Фінансовий та внутрішньогосподарський облік затрат виробничої діяльності підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: «08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.В. Сопко. – Київ, 2001. – 541 с.
6. Соколов Я.В. Управленческий учет: миф или реальность / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 18. – 485 с.
7. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: [Пер. с англ.] / Чарльз Т. Хорнгрен, Джордж Фостер. – [Под ред. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
8. Чумаченко М.Г. Бухгалтерський облік: минуле, сучасне і майбутнє / М.Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 2004. – №1. – 352 с.
9. Шишкова Т.В. Управленческий и финансовый учет: сравнительный аспект / Т.В. Шишкова // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 3. – 502 с.
10. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 333 с.

Підвищення якості ведення обліку і контролю праці та її оплати через застосування інформаційних технологій

У статті розкрито методику автоматизації обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на оплату праці. Виявлено переваги та економічна ефективність автоматизації, можливості інтеграції з іншими видами обліку, а також з процесом аналізу.

В управлінні витратами підприємства суттєве економічне, соціальне і наукове значення мають витрати на оплату праці. Їм належить друге місце в загальній сумі витрат за економічними елементами після матеріальних витрат. Витрати підприємства на оплату праці одночасно є одним з основних джерел доходу працівника, тим самим підтверджується їх соціальне значення. Облік оплати праці займає одне з центральних місць у всій обліковій роботі на підприємстві. Питання нормування, планування, прогнозування, бюджетування, а отже, і аналізу актуальні для будь-якого підприємства.

Дослідження фундаментальної і спеціальної літератури з обліку і аналізу показало, що витрати на оплату праці розглядаються в системі всіх витрат підприємства. Питання розкриття інформації про витрати на оплату праці в обліковій політиці та управлінської звітності досліджені недостатньо глибоко. Однак облік і аналіз витрат на оплату праці, агреговані в обліково-аналітичну систему, є актуальним і перспективним напрямком підвищення ефективності управління витратами промислового підприємства. Тим самим підтверджується актуальність теми. Питанням удосконалення обліково-аналітичних робіт присвячено багато праць вітчизняних науковців, таких як: В.В. Болюбах, О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець, М.Д. Ведерніков, Т.В. Головка, І.В. Жиглей, Л.Є. Момотюк, М.С. Пушкар, Т.О. Стрибулевич, В.О. Шевчук.

Автоматизація обліку може бути частковою або комплексною. Під частковою розуміють застосування комп'ютерів на окремих ділянках обліку, наприклад по нарахуванню заробітної плати. Комплексна автоматизація обліково-обчислювальних робіт передбачає переведення на комп'ютерну обробку всіх ділянок бухгалтерського обліку, включаючи складання оперативної і бухгалтерської звітності.

Автоматизація бухгалтерського обліку включає процес комп'ютерної обробки даних первинних документів. Сучасні засоби автоматизації дозволяють механізувати збір первинних документів, їх реєстрацію на паперових або електронних носіях, передавати цю інформацію на дистанції. Первинні документи в автоматизованій системі обліку можуть складатися вручну безпосередньо в момент здійснення господарської операції без створення електронного первинного документу. Коли цей документ передається до бухгалтерії створюється проводка, яка додається до хронологічного масиву даних журналу операцій. Паралельно цей документ може реєструватись вручну в журналі реєстрації первинних документів. Суттєвим недоліком практики первинного обліку на підприємствах є слабка організація шифрування і кодування первинної документації. На багатьох підприємствах використовується комп'ютерна форма бухгалтерського обліку в якій всі кодування документації закладені розробниками. Автоматизація обліку не усуває недоліки нерациональної організації оформлення первинної документації, тому що закладені в програмах алгоритми не завжди розробляються на науковій основі.

Відмінності технології первинного документування в автоматизованих системах наступні:

- об'єднуються процеси складання первинного документа та введення його до комп'ютерної бази даних;
- завдяки тому, що накопичення і первинна обробка інформації виконується із застосуванням ПК, скорочується потік паперових документів та здійснюється перехід до безпаперової технології обліку;
- здійснюється автоматична реєстрація та накопичення облікових даних. З'являється можливість отримати необхідні звітні дані безпосередньо на підставі первинних документів.

Подібну роботу простіше виконувати в випадках коли виробництво сконцентровано на невеликій площі (фабрики, заводи тощо). Зокрема, нам не довелося зустріти в процесі дослідження підприємство, де б табелі та наряди оформлялись автоматизованим способом, якщо навіть там високий рівень комп'ютеризації обліку. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку дозволяє забезпечити повну автоматизацію багатьох операцій наприклад, логічний контроль, розрахунки і пошук даних, групування, видачу результатної інформації в вигляді, що цілком задовольняє потреби споживача і може бути використана для прийняття оптимального управлінського рішення. Взагалі, автоматизована система обліку та контролю повинна забезпечувати: повне і своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів; отримання ефективних управлінських рішень; проведення аналізу і прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства та ін.

За окремих переваг автоматизації обліку спеціалісти вказують і на наявність певного рівня консерватизму цього процесу; зокрема автори посібника «Основи архівно-комп'ютерної форми обліку» констатують, що відбулось просто механічне перенесення способів обліку з паперових форм на технічну основу, що не дозволяє ані повністю використати потенції нововведення, ані зменшити навантаження облікових працівників [3].

Використання комп'ютерів для обробки економічної інформації створило одну специфічну проблему: вибір комп'ютерної сфери обслуговування та пов'язаних з цим програмних продуктів. Часто вибір пов'язаний з браком коштів, матеріальної бази, не підготовленістю спеціалістів. Дослідження практики комп'ютеризації засвідчує, що взагалі цей досвід не дуже поширений. Різна і ширина

використання цих засобів.

В даний час ведеться робота по поглибленню систем автоматизації облікових процесів. Так розроблено методику та обґрунтовано принципи побудови та організації облікового процесу за архівно-комп'ютерною формою обліку, що на думку авторів є основою автоматизації управлінської діяльності на підприємствах. Методика базується на обґрунтованому поділі видів обліку в площинах вертикальної та горизонтальної інтеграції та забезпечує практичне використання автоматизованого поточного архіву облікових, планових і нормативно-договірних документів [3]. Взагалі, зараз в Україні багато інформаційних систем, які забезпечують автоматизований облік. Взагалі, технологічний процес обробки і отримання інформації по обліку і контролю праці та її оплати складається з таких етапів: підготовка первинної інформації; розрахунок сум оплати та утримань згідно відповідним кодам видів оплат і утримань; видача вихідної інформації; контроль результатної інформації; аудит незалежної інформації.

АРМ бухгалтера по оплаті праці здійснює: введення, контроль та редагування оперативно-довідкової інформації; нарахування оплати праці за відрядними та погодинними розцінками (ставками), при різних формах організації праці (орендна, бригадний підряд та ін.); ведення накопичувальних особових рахунків працюючих та ін. На деяких підприємствах України використовується програма, яка має назву "АРМ бухгалтера для підприємств". Ця програма складається з кількох пакетів, а саме: АРМ "Обліковця"; АРМ "Оплата праці"; АРМ "Банк"; АРМ "Рахунки".

АРМ "Обліковця" має своє меню: 1) введення довідників; 2) введення і таксування дорожніх листів автомобіля; 3) введення і таксування дорожніх листів трактора; 4) друк відомостей по експлуатаційним показникам тракторів; 5) введення і таксування даних по домовлених розцінках; 6) формування проводок для передачі в АРМ "Рахунки"; 7) введення і таксування облікового листа; 8) формування даних для передачі в АРМ "Оплата праці"; 9) підготовка системи до нового розрахункового місяця.

Податок з доходів фізичних осіб, єдиний соціальний внесок – ці операції навіть для трьохсот чоловік довелося б проводити двом-трьом працівникам на протязі тижня, а на комп'ютерах сучасних моделей – це лічені хвилини і виключена помилка, як закладено в програмі, так і спрацює комп'ютер. Недоліки програми АРМ "Оплата праці": при введенні неправильної інформації в "код виробничих затрат", контролюється рахунок і субрахунок (тобто перші три цифри), і зовсім не контролюється аналітика. Переваги: існує можливість перевірити введені дані по номеру документу та по табельному номеру, а також є можливість їх виправити (за допомогою меню).

Взагалі ця система задовольняє працівників, але і ця програма має деякі недоліки. Наприклад, "друк реєстрів" має такі недоліки: в банку відкрито кілька рахунків, а реєстр платіжних доручень проводиться лише за номером доручення не враховуючи номер рахунку. А загальні недоліки цієї програми полягають в тому, що формування проводок перебуває в стадії розробки.

До загальних недоліків можна віднести: непередбачена підготовка статистичної і податкової звітності, які доводиться заповнювати вручну з табуляграм; не ув'язаний податковий та бухгалтерський облік. Це окремі програми, в які потрібно вводити інформацію три рази.

А переваги полягають в тому, що введення сітьової директорії значно прискорює, стандартизує та спрощує документообіг. А це в свою чергу забезпечує можливість адміністрації і головному бухгалтеру мати постійну інформацію про діяльність структурних підрозділів, здійснювати контроль за виробничими процесами в усіх підрозділах одночасно, оперативно виправляти можливі помилки в роботі підрозділу та в разі необхідності своєчасно реагувати на виникаючі негативні тенденції. Таким чином це впровадження позитивно впливає на ефективність та якість роботи підприємства в цілому.

Ще донедавна більшість вітчизняних підприємств процес удосконалення управління виробництвом здійснювала незалежно від автоматизованих систем. Автоматизувались функції тільки окремих структурних підрозділів. Тепер основна увага приділяється створенню наскрізних комп'ютерних систем, які забезпечують комплексність та інтегрованість функцій управління, орієнтуються на оперативне формування варіантів рішень для керівництва. Проте функціональний підхід до побудови ІС часто призводив до того, що необхідна інформація в комп'ютерних системах була, але проаналізувати її керівництво підприємства не могло, оскільки основні користувачі такої інформації – це спеціалісти підприємства та керівники середньої ланки.

На практиці застосовують два підходи до розробки єдиної інформаційної корпоративної системи великого підприємства: купівля і запровадження готової інформаційної системи, розробленої відповідною відомою фірмою; проектування та впровадження єдиної наскрізної інтегрованої системи власними силами.

Розробки зарубіжних спеціалізованих фірм відповідають сучасним вимогам, але їхня вартість для великих підприємств часто становить десятки мільйонів доларів. Крім того, вони потребують тривалого часу впровадження (від 3 до 5 років) та жорсткої перебудови планів під вимоги системи. Власні розробки корпоративних інформаційних систем є значно дешевшими, але передбачають обов'язкову наявність висококваліфікованих фахівців.

Таким чином, автоматизація обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на оплату праці має важливе практичне значення і надає можливості підприємству:

- скоротити трудомісткість не тільки процесу обліку, а й аналізу та управління витратами на оплату праці за рахунок зміни посадових обов'язків економіста і можливостей електронної розсилки звітності;
- знизити ризик виникнення помилок в обліку і аналізі витрат на оплату праці через відсутність

ручної обробки інформації та необхідності експортувати інформацію з однієї інформаційної системи в іншу;

- окупити витрати на впровадження автоматизованої системи управління витратами на оплату праці за рахунок: зниження трудомісткості обліку та аналізу; відсутність податкових санкцій і необхідності в послугах аудиторів; зниження витрат на поїздки для участі в нарадах (при наявності віддалених філій, представництв та інших відокремлених підрозділів);

- організувати автоматизованої системи управління витратами на оплату праці як самостійний програмний продукт і як модуль інтегрованої системи управління витратами підприємства або в цілому підприємством (за даними не тільки обліково-аналітичної системи управління витратами на оплату праці, а й фінансової, податкової та статистичної звітності).

Список використаних джерел:

1. Марченко Д.М. Автоматизація бухгалтерського обліку як джерело зростання його ефективності / Д.М. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 248–254.
2. Матюха М.М. Інформаційні системи і технології в обліку / Матюха М.М. – К. : Університет «Україна», 2015. – 305 с.
3. Основи архівно-комп'ютерної форми обліку / [Кропивко М.Ф., Козак М.І., Похіленко В.І., Романова Е.В.]; за ред. П.Т. Саблука – К. : ІАЕ УААН, 2011. – 126 с.

Ольга Кучурка, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,

Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Нормативна база обліку послуг щодо вивезення, захоронення та переробки твердих побутових відходів комунальними підприємствами

У статті досліджено, систематизовано та узагальнено сукупність нормативно-правових актів, що регулюють порядок утворення та поводження з твердими побутовими відходами, а також облік послуг, пов'язаних з їх вивезенням, переробкою та захороненням.

Кризовий стан житлово-комунального господарства України, високий рівень зношеності інженерних мереж і виробничого устаткування, низька якість послуг, які надаються населенню, у т.ч. з вивезення твердих побутових відходів (ТПВ), та незбалансованість тарифної політики держави вкрай негативно впливають на інші сфери та сектори національної економіки [1, с. 5].

Питання санітарної очистки міста, яке в більшій мірі пов'язане зі збиранням, утилізацією й захороненням побутових відходів, актуальні практично для всіх міст України. Особливо гостро проблема поставлена в у місті Львів. Тому залишається економічно, технологічно і екологічно обґрунтованою необхідність в розробці і впровадженні нових прогресивних і безпечних методів вирішення проблеми позбавлення жителів міста від небезпеки забруднення атмосфери відходами споживання. Не останню роль у вирішенні даної проблеми належить інформаційній системі, яка представлена на комунальних підприємствах бухгалтерським, екологічним, оперативним, податковим та статистичним обліком, який у свою чергу регулюється відповідними нормативно-правовими актами.

Вагомий внесок щодо удосконалення нормативно-правових актів, які регулюють порядок утворення та поводження з ТПВ, а також їх облік в системі підвищення якості надання комунальних послуг зробили такі вчені як П.Й. Атамас, С.В. Архипенко, В.С. Лень, В.Б. Захожай, О.І. Гриценко, О.О. Потапчик, А.С. Гринін, М.С. Оборотов, Т.В. Давидюк, В.Ф. Палій, В.В. Палій, С.М. Бичкова, В.Г. Ковальов, І.В. Замула, Л.Г. Мельник, В.П. Мироноук, В.С. Міщенко, Ф.Т. Хот, Д.Є. Блум та ін.

У контексті значного впливу діяльності підприємств на навколишнє середовище, зокрема шляхом утворення та використання відходів виробництва та споживання в господарському процесі, необхідним є налагодження системи контролю операцій у сфері поводження з відходами, що вимагає створення системи бухгалтерського обліку утворення та руху відходів. З огляду на виключне екологічне значення окреслених питань, а також посилене державне регулювання відповідних видів господарської діяльності підприємств, в процесі подальшого дослідження слід зосередити увагу на питанні нормативно-правового регулювання операцій у сфері поводження з відходами [3, с. 282].

Метою статті є узагальнення та систематизація законодавства, що регулює порядок виникнення та поводження з ТПВ, а також облік господарських операцій щодо надання послуг з їх вивезення, переробки та захоронення.

Основним нормативним актом, який визначає правові, організаційні та економічні засади діяльності, пов'язаної із запобіганням або зменшенню обсягів утворення відходів, їх збиранням, перевезенням, зберіганням, сортуванням, обробленням, утилізацією та видаленням, знешкодженням та захороненням, а також з відверненням негативного впливу відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини на території України є Закон України «Про відходи» (табл. 1) [2].

У даному контексті необхідно згадати про поняття «послуги з вивезення побутових відходів». З його трактування у чинних нормативно-правових документів змістовно виключено процес оброблення (перероблення) та захоронення побутових відходів, яким, у свою чергу, надані окремі визначення. Так, у визначенні поняття «послуги з захоронення побутових відходів» міститься умова, що передбачає захоронення відходів лише після їх попереднього перероблення (оброблення). Однак пряма заборона щодо захоронення не перероблених відходів набуде чинності лише з 01 січня 2018 р., що вказано у п. «і» ч. 1 ст. 32 Закону України «Про відходи» [2].

Таким чином, усі господарські операції у сфері поводження з відходами можна в цілому систематизувати за двома способами їх здійснення: ті операції, які виконуються підприємством самостійно (як правило, це операції, пов'язані з поводженням з відходами, що не становлять загрозу навколишньому середовищу, життю та здоров'ю людей); ті операції, які виконуються із залученням спеціалізованих підприємств. Аутсорсинг робіт,

пов'язаних з поводженням з відходами, забезпечує підприємству не тільки безпеку господарських операцій, оскільки такі роботи виконуватимуться спеціалізованими підприємствами, але й дозволяють більш раціонально використати матеріальні та трудові ресурси підприємства без вилучення їх з господарського обороту. Такі господарські операції регулюються, окрім законодавства України «Про поводження з відходами», а й Цивільним кодексом в частині договірних відносин підприємства щодо придбання послуг [3, с. 289].

Таблиця 1

**Склад господарських операцій підприємства, що складають процес поводження з відходами
[2; 3, с. 286-289]**

№ з/п	Положення Закону України «Про відходи»	Зміст господарської операції
1.	Збирання відходів (діяльність, пов'язана з вилученням, накопиченням і розміщенням відходів у спеціально відведених місцях чи об'єктах, включаючи сортування відходів з метою подальшої утилізації чи видалення)	1) збирання відходів за стадіями обробки сировини (в результаті споживання); 2) організація (придбання, оренда, підготовка) місць для накопичення і розміщення відходів; 3) встановлення матеріальної відповідальності за зібрані та складовані відходи
2.	Перевезення відходів (транспортування відходів від місць їх утворення або зберігання до місць чи об'єктів оброблення, утилізації чи видалення)	1) придбання або оренда, дообладнання спеціалізованого автотранспорту для транспортування відходів; 2) забезпечення інструментом, спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту, відповідальних за транспортування відходів; 3) організація навантажувально-розвантажувальних робіт
3.	Сортування відходів (механічний розподіл відходів за їх фізико-хімічними властивостями, технічними складовими, енергетичною цінністю, товарними показниками тощо з метою підготовки відходів до їх утилізації чи видалення)	1) забезпечення інструментом, спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту працівників, відповідальних за сортування відходів; 2) організація робіт із сортування відходів
4.	Зберігання відходів (тимчасове розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи об'єктах (до їх утилізації чи видалення))	1) організація (придбання, оренда, підготовка) місць для зберігання відходів; 2) встановлення матеріальної відповідальності за зібрані та складовані відходи
5.	Оброблення (перероблення) відходів (здійснення будь-яких технологічних операцій, пов'язаних із зміною фізичних, хімічних чи біологічних властивостей відходів, з метою підготовки їх до екологічно безпечного зберігання, перевезення, утилізації чи видалення)	1) придбання або оренда, дообладнання спеціалізованого обладнання для оброблення (перероблення) відходів; 2) забезпечення інструментом, спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту відповідальних за оброблення (перероблення) відходів; 3) організація робіт з оброблення (перероблення) відходів
6.	Утилізація відходів (використання відходів як вторинних матеріальних чи енергетичних ресурсів)	1) придбання або оренда, дообладнання спеціалізованого обладнання для утилізації відходів; 2) забезпечення інструментом, спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту працівників, відповідальних за утилізацію відходів; 3) організація робіт з утилізації відходів (найм спеціалізованого підприємства); 4) збирання вторинної сировини; 5) сортування та розміщення вторинної сировини; 6) встановлення матеріальної відповідальності за зібрану та складовану вторинну сировину
7.	Знешкодження відходів (зменшення чи усунення небезпечності відходів шляхом механічного, фізико-хімічного чи біологічного оброблення)	1) придбання або оренда, дообладнання спеціалізованого обладнання для знешкодження відходів; 2) забезпечення інструментом, спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту працівників, відповідальних за знешкодження відходів; 3) організація робіт зі знешкодження відходів
8.	Захоронення відходів (остаточне розміщення відходів при їх видаленні у спеціально відведених місцях чи на об'єктах таким чином, щоб довгостроковий шкідливий вплив відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини не перевищував установлених нормативів)	1) організація робіт із захоронення відходів (найм спеціалізованого підприємства); 2) оренда або придбання, плата за місце захоронення відходів

Наведені у табл. 1 напрями облікового забезпечення операцій у сфері поводження з відходами вказують на їх різноманітність, що вимагає формування комплексного обліково-інформаційного забезпечення відповідної господарської діяльності підприємства, а також її регулювання певними нормативно-правовими актами (рис. 1).

Нами запропоновано систематизовані шість рівнів нормативно-правового забезпечення в системі створення обліково-інформаційного комплексу на підприємствах, які здійснюють збір, вивезення, переробку та захоронення ТПБ.

Нормативні акти, які регулюють правові відносини щодо виникнення та поводження з твердими побутовими відходами, їх обліку та контролю	
1 рівень	Кодекси України: Про надра, Податковий, Господарський Закони України: Про аудиторську діяльність, Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні, Про відходи, Про охорону земель, Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення, Про поводження з радіоактивними відходами, Про металобрухт, Про охорону навколишнього повітря, Про лікарські засоби, Про державне регулювання у сфері комунальних послуг, Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції, Про ліцензування видів господарської діяльності, Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності, Про природні монополії, Про житлово-комунальні послуги тощо
2 рівень	Стокгольмська конвенція про стійкі органічні забруднювачі (2001 р.), Картахенський протокол про біобезпеку до Конвенції про біологічне різноманіття (1992 р.), Стокгольмська Декларація щодо оточуючого середовища (1972 р.), Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку (1992 р.) тощо
3 рівень	Постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг: Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з захоронення побутових відходів; Про подання суб'єктами господарювання у сферах енергетики та комунальних послуг фінансової звітності до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг; Порядок комерційного обліку електричної енергії, виробленої на об'єктах електроенергетики з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – лише мікро-, міні- та малими гідроелектростанціями) Постанови Кабінету міністрів України: Порядок подання декларації про відходи, Порядок ведення державного обліку та паспортизації відходів, Порядок виявлення та обліку безхазяйних відходів, Порядок вилучення, утилізації та знищення непридатних для використання сільськогосподарської сировини і харчових продуктів, Порядок ведення реєстру об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів, Про впровадження системи збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації використаної тари (упаковки), Концепція Загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013-2020 рр. Державний стандарт України 3910-99. Охорона природи. Поводження з відходами. Класифікація відходів. Порядок найменування відходів за генетичним принципом і віднесення їх до класифікаційних категорій Державні санітарні норми та правила утримання територій населених місць, затверджені Наказом Міністерством охорони здоров'я України Стандарт організації України Житлово-комунального господарства 08.09-020:2012 Надання послуг з вивезення побутових відходів (операції поводження з побутовими відходами – збирання, зберігання, перевезення). Критерії та методи оцінки якості
4 рівень	Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку: 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», 6 «Виправлення помилок та зміни у фінансових звітах», 9 «Запаси», 11 «Зобов'язання», 14 «Оренда», 15 «Доходи», 16 «Витрати», 30 «Біологічні активи» тощо. Інструкції: Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-небезпечні відходи «Звіт про утворення, оброблення та утилізацію відходів I-III класів небезпеки»; Щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-екологічні витрати «Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі»; Щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-відходи «Утворення та погодження з відходами» Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства
5 рівень	Міжнародні стандарти фінансової звітності: 1 «Подання фінансової звітності», 4 «Страхові контракти» Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку: 2 «Запаси», 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», 17 «Оренда», 18 «Дохід», 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу»
6 рівень	Наказ «Про облікову політику» або Наказ «Про організацію бухгалтерського обліку» або Наказ «Про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику», посадові інструкції з оперативного, статистичного, податкового, екологічного обліку виникнення та поводження з твердими побутовими відходами

Рис. 1. Нормативні акти, які регулюють правові відносини щодо виникнення та поводження з твердими побутовими відходами, їх обліку та контролю

Перший рівень – система Кодексів та Законів України.

Другий рівень – Міжнародні угоди (конвенції, декларації, протоколи, маніфести, угоди, програми).

Третій рівень – Постанови Кабінету міністрів України, Постанови Національної комісії, що здійснює державне

регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг, стандарти житлово-комунального господарства, санітарні норми, державні стандарти України тощо.

Четвертий та п'ятий рівні включають відповідні національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (фінансової звітності) тощо.

Шостий рівень складається із внутрішніх інструктивно-розпорядчих документів підприємства.

Отже, зростання населення у місті, індустріалізація, урбанізація й економічне процвітання призводять до збільшення ТПВ. Крім того, з рівнем розвитку промисловості, хімічна природа відходів стає складнішою. Це є причиною того, що відходи несуть більшу небезпеку для людей і навколишнього природного середовища. Тому виникає необхідність подальшого удосконалення правового поля, що регулює порядок поводження з ТПВ у містах та розробити схему санітарної очистки міста у відповідності з сучасними реаліями.

Список використаних джерел:

1. Потапчик О. О. Управління якістю послуг житлово-комунального господарства України : дис. канд. економ. наук : 08.00.03 / Потапчик Ольга Олександрівна. – Красноармійськ, 2015. – 236 с.
2. Про відходи [Електронний ресурс] : Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/187/98ВР>.
3. Романчук К. В. Напрями облікового забезпечення та регулювання господарських операцій підприємств у сфері поводження з відходами / К. В. Романчук, К. В. Шиманська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 3 (27). – С. 281-298.

Галина Лазоренко, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Бурак І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Нормативний та науковий підхід щодо визначення терміну «розрахунки»

У статті проведений аналіз різних підходів науковців щодо тлумачення терміну «розрахунки». Досліджено тлумачення даної дефініції в законодавчих та нормативних актах. На основі даного дослідження запропоновано власне визначення терміну «розрахунки».

У зв'язку із впровадженням Міжнародних стандартів фінансової звітності, нестабільністю законодавства та розвитком економіки саме операції щодо ведення обліку розрахунків піддані найбільшим змінам. Тому наявність суперечливих питань та неузгодженостей при веденні обліку розрахунків вимагає більш детального їх вивчення та пошуку єдиних шляхів вирішення цих проблем.

Методологічні підходи, які закладені в нормативній базі та працях науковців встановлюють різні підходи щодо визначення терміну «розрахунки». Це в черговий раз підкреслює складність тлумачення даної дефініції.

Результати дослідження проблем обліку розрахунків висвітлюються у працях багатьох вчених, зокрема, таких як М.Т. Білуха, О.О. Васирик, П.М. Гарасим, О.М. Десятнюк, Г.П. Журавель, О.С. Гусакова, М.Я. Дем'яненко, М.М. Коцупатрий, С.І. Ковач, В.В. Мельничук, В.М. Сердюк, Н.М. Ткаченко та інші. В наукових працях проблема розрахунків та відображення їх в обліку є надзвичайно актуальною, оскільки думки науковців часто мають суперечливий погляд.

Ні в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], ні в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку не зазначається жодного визначення терміну «розрахунки». Проте тільки в Плані рахунків активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2] налічується 25 спеціалізованих рахунків «Розрахунки з ...», що розташувалися в двох класах: клас 3 «Кошти, розрахунки та інші активи» та клас 6 «Поточні зобов'язання».

З цього випливає, що розрахунки є одним з головних об'єктів бухгалтерського обліку, а тому доцільним та необхідним є регламентування як терміну «розрахунки», так і критеріїв щодо їхнього визнання, оцінки та відображення повної, правдивої та неупередженої інформації про них.

В інших нормативно-правових актах зустрічається поняття розрахунків, проте єдине трактування їх сутності та змісту, на жаль, також відсутнє.

Так, Закон України «Про споживчу кооперацію» під розрахунками розуміє виключно грошові розрахунки (ст. 13).

Найбільш чітко про можливість здійснення розрахунків у не грошовій формі згадується в Податковому кодексі України. Так, ст.14.1.10 Кодексу визначає, що «бартерна (товарообмінна) операція – це господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у не грошовій формі...»

Проте ряд інших нормативно-правових актів таких, як Цивільний кодекс, Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Закон України «Про банки і банківську діяльність» чітко регламентують дві форми здійснення розрахунків: готівкову та безготівкову, порядок проведення яких регламентується Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженою Постановою Національного банку України №22 від 21.01.2004 року та Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затвердженим Постановою Національного банку України № 637 від 15.12.2004 року [3].

Неоднозначність застосування терміну «розрахунки» в законодавстві України зумовлена, тим, що визначення розрахунків досить часто обмежуються виключно грошовою сферою, що насправді не є правильним.

Питання, пов'язані із виникненням та регулюванням відносин, що виникають в процесі здійснення розрахунків, досліджувалися багатьма вченими, проте і це не забезпечило єдиного трактування і однозначності їх суті. Розуміння змісту поняття «розрахунки» різними науковцями подано в табл. 1.

Аналізуючи поняття, наведені в табл. 1, можна сказати, що в основі з'ясування сутності розрахунків цими авторами лежать виключно грошові засади, що так чи інакше характеризують природу розрахункових відносин. При цьому ряд авторів (Чацькіс Ю.Д., Михайлова Т.П., Лисюк О.М. [5], Філімоненков О.С., колектив авторів під ред. Цупіса А.В. [6], Власова І.О. [8]) розглядають розрахунки як систему, що має своїх учасників,

які в процесі взаємодії формують відповідні взаємовідносини на договірній чи іншій основі.

Таблиця 1

Дефініції поняття «розрахунки»

№ з/п	Автор	Визначення
1.	Безруких П.С.	Розрахунки – це грошові взаємовідносини, що виникають між організаціями по товарних і нетоварних операціях
2.	Білик М.С.	Грошові розрахунки (платежі) – процедура пред'явлення та задоволення у грошовій формі вимог та зобов'язань, що виникають під час здійснення господарської діяльності
3.	Чацкіс Ю.Д., Лисюк О.М., Михайлова Т.П.	Розрахунки – це система взаємовідносин між підприємствами і громадянами, заснована на грошовому погашенні вартості товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг
4.	Філімоменков О.С.	Під розрахунками розуміє систему грошових відносин, пов'язаних з оплатою товарів, послуг та виконання інших фінансово-кредитних зобов'язань підприємств, організацій, населення
5.	Колектив авторів під ред. Сухарева А.Я.	Розрахунки – здійснення платежів по грошових зобов'язаннях
6.	Колектив авторів під ред. Чупіса А.В.	Розрахунки – це система організації і регулювання платежів щодо грошових вимог і зобов'язань з ціллю обслуговування платіжного обороту
7.	Подцерковний О.П.	Розрахунки – грошові відносини, що виникають з приводу повного або часткового погашення боргу грошовими коштами (шляхом платежу) або будь-яким іншим чином – в тому числі послугою за послуги чи товаром за товар
8.	Власова І.О.	Розрахунки – це система взаємин між юридичними та фізичними особами, що виникають у момент практичного виконання юридично оформлених фінансових зобов'язань при здійсненні товарних та нетоварних операцій
9.	Парашутін М.В., Козлова Є.П.	Розрахунки – повернення грошей в якості відшкодування чого-небудь або надання послуги за послугу
10.	Райзберг Б.А., Лазовський Л.Ш., Стародубцева О.Б.	Розрахунки – 1) технічний підрахунок показника; 2) сплата коштів по зобов'язанням; 3) документ, складений на підставі підрахунку, розрахунку

Слід зазначити, що Подцерковний О.П. [8], Герасимович А.М. [9], Білик М.С. [4] у своїх дослідженнях ототожнюють терміни «грошові розрахунки» та «платежі». Таке ототожнення не є правильним. Платіж є частиною системи розрахунків, а не навпаки. Виконання платежу, тобто безпосередньо переказ коштів – одна операція, що забезпечує функціонування системи, проте навіть її значущість не дає права проводити аналогію між цими поняттями.

В економічній енциклопедії під розрахунками розуміють форму здійснення грошового обігу, пов'язаного зі сплатою матеріальних цінностей, послуг і виконаних робіт, а також з перерозподілом коштів через бюджетну і кредитну системи. Тоді як тлумачний словник трактує розрахунки виключно як виплату грошей за роботу та за борговими зобов'язаннями.

Вважаємо, що всі наведені визначення характеризують виключно розрахункові операції, як складову частину, а не безпосередньо самі розрахунки, тим самим обмежуючи різноплановість цієї категорії як об'єкта обліку.

У юридичному енциклопедичному словнику не дається визначення розрахунків, а лише розглядається один з їхніх видів – міжнародні розрахунки.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження спеціальних літературних джерел, можна зробити висновок, що більшість авторів у своїх дослідженнях підкреслювали грошовий характер розрахунків, в тому числі і міжнародних. Вважаємо таке бачення неправильним, оскільки, на нашу думку, розрахунки між діловими партнерами здійснюються не тільки в грошовій формі, але і за допомогою не грошових форм (бартер, вексель, кліринг). Незаперечним доказом в підтвердження такої думки може слугувати той факт, що в Плані рахунків існують спеціальні рахунки для їх відображення, а саме: 182 «Довгострокові векселі одержані», 34 «Короткострокові векселі одержані», 51 «Довгострокові векселі видані», 62 «Короткострокові векселі видані».

Отже, з розглянутого вище ми можемо навести власне бачення поняття розрахунків.

Розрахунки – система взаємовідносин між суб'єктами господарювання з приводу організації та реалізації договірних відносин, що виникають в момент виникнення будь-яких зобов'язань за об'єктом договору до моменту повного погашення заборгованості в будь-якій формі (включаючи не грошову), та включає в себе організацію, проведення та регулювання сукупності платежів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Інструкція Міністерства фінансів України «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0893-99>
3. Постанова Національного банку України «Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 15.12.2004 р. № 637 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=242338

4. Білик М.С. Грошові розрахунки підприємства. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 284 с.
5. Бухгалтерский учет активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций / Чацкис Е.Д., Лысюк А.Н., Михайлова Т.П. – Донецк: Дон-ГУЭТ, 2001. – 301 с.
6. Безналичные расчеты во внутреннем и внешнем обороте / А.В. Чупис, О.Л. Кашенко, Н.И. Закоморная, А.А. Несветов, Л.А. Рыбина. – Сумской гос. аграрный ун-т, 1997. – 42 с.
7. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами: дис. кандидата екон. наук: 08.06.04 / Власова Ірина Олександрівна. – К., 2005. – 178с.
8. Подцерковний, О.П. Грошові зобов'язання господарського характеру: проблеми теорії і практики : монографія / О.П. Подцерковний. – М. : Юстініан, 2006. – 424 с.
9. Облік і аудит у комерційних банках. А.М. Герасимович, Т.В. Кривов'яз, О.А. Мазур та ін.. / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Герасимовича – Львів: Видавництво «Фенікс», 1999. – 512 с.

Іван Марюцак, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Витрати операційної діяльності – як важлива складова аграрного суб'єкта ринку

Стаття присвячена трактуванню змісту поняття «витрати операційної діяльності» та зроблено акцент на специфіці їх формування на підприємствах сільського господарства. Особливу увагу приділено класифікації витрат на аграрних підприємствах. За результатами здійсненого дослідження зроблено ґрунтовні висновки та наведено пропозиції щодо удосконалення ключової категорії в дослідженні.

Сільське господарство, як важливий сектор матеріального виробництва та економіки нашої держави в цілому, здійснює вагомий вклад у розвиток національного господарства. Безпосередньо, специфіка аграрного сектору впливає на формування й організацію обліково-аналітичної системи сільськогосподарських організацій, та знаходить вияв тому, що сільськогосподарський виробничий процес носить доволі тривалий характер, як у секторі тваринництва, так й рослинництва.

Специфіка зрошування сільськогосподарських культур визначає наявність затрат в поточному періоді, за умови отримання продукції у наступних часових періодах, що відповідно обумовлює розмежування витрат у відповідності до періодів виробничого циклу. У зв'язку із цим Г.А. Григорян [1], пропонує розділяти витрати за категоріями в залежності від часу їх здійснення на: витрати минулих періодів під врожай поточного року; витрати поточного року під врожай майбутніх періодів [1].

В умовах досить суттєвого рівня інфляції в Україні, коли системи управління в більшій мірі зводиться до рекомендацій, щодо штучного збільшення собівартості, щоб відобразити менший прибуток, досить важко стверджувати про існування ефективної системи обліку витрат на сучасних сільськогосподарських організаціях. У зв'язку із цим однією основних складових становлення вітчизняної системи управління виступає розробка та удосконалення теоретичної бази дослідження.

В сучасних умовах у науковій економічній літературі існує багато точок зору та практично відсутня думка про використання термінів «затрати», «витрати», «собівартість», «вартість виробництва» та їх застосування в різних ситуаціях. М.А. Тищенко [2], відмічає, що термін «витрати» слід трактувати, як понесені втрати й «затрати», що виникають в ході основної діяльності сільськогосподарського підприємства. Вони, як правило, приймають форму відтоку та зменшення активу.

В свою чергу, поняття «затрати» виступає найбільш узагальнюючим показником й визначається, як грошовий вимір суми ресурсів, яка використовується із будь-якою ціллю.

Д.А. Асадова [3], трактує «загальні витрати», як сукупність усіх витрат економічних ресурсів у формі кругообігу господарських засобів [3, с. 27]. Саме такі витрати розмежовуються на витрати виробництва та обігу.

В свою чергу «витрати виробництва» – це витрати, що включають в себе вартісний (грошовий) вираз спожитих ресурсів в ході виробничого циклу кругообігу засобів на сільськогосподарському підприємстві [3].

«Витрати обертання» – це витрати, які пов'язані із придбанням матеріально-виробничих ресурсів й збутом готової сільськогосподарської продукції та її просуванням у сфері обігу [1, с. 44].

При цьому «економічні витрати» трактуються, як сукупні затрати, що включають, окрім калькуляційних облікових статей, ще й альтернативні (часові) затрати. М.А. Тищенко [2], трактує «альтернативні (часові) затрати» – як втрачену вигоду від альтернативного використання на пов'язаний оборотних засобах капітал сільськогосподарського підприємства. Тобто, у сільському господарстві, де чинники виробництва, в певній мірі є обмеженими, розширення одного із секторів, спричинить обмеження інших, що відповідно застосовують ті ж фактори, тобто іншими словами, виникає втрачена вигода від скорочення інших секторів або ж технологій [2].

Разом з тим, втрачена вигода – це теж «затрати». Проте їх фіксація, випадає із поля зору, та втрачається у традиційній обліковій системі, й не відображається на практиці. Саме така «втрачена вигода» й виступає в якості змінних витрат, і виступає додатковими (альтернативними) витратами, що можуть розраховуватися в системі управлінських процедур задля визначення економічної ефективності власного сільськогосподарського виробництва.

Ю.В. Бутиріна [4], відмічає, що дослідження й оцінка ефективності управління витратами виступає в якості важливої функції управління сільськогосподарським виробництвом, так як зменшення витрат, обумовлює збільшення прибутку від сільськогосподарської продукції. Саме тому, дослідження й аналіз витрат, з метою їх подальшої оптимізації виступає в якості основного фактору зростання прибутку.

Існують і групи витрат, які не мають відповідних їм затрат, до них відносяться, так звані інші витрати. Якщо спробувати охарактеризувати їх узагальнено й просто, то це витрати, що виникають внаслідок різних прорахунків в діяльності сільськогосподарського підприємства – недостачі, втрати, і крадіжки за відсутності винних осіб, безнадійна дебіторська заборгованість, штрафи за невиконання умов договору тощо [3].

Затрати в період їх виникнення можуть співпадати з витратами, якщо виконується одна із наступних умов:

- за результатами їх здійснення отримані доходи;
- не буде отримано доходів у звітному періоді, та у майбутньому періодах [3, с. 102].

На відміну від витрат, затрати у момент їх визнання на здійснюють впливу на прибуток. Якщо б здійснення затрат було пов'язане із показником прибутку, не потрібним би став один із найбільш важливих облікових процесів – калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції.

Як видно із даних табл. 1.2, Б.А. Райзберг [5], відмічає, що «витрати виробництва» – це затрати матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції. Окрім того, «витрати» включають специфічні види затрат: втрати від браку, гарантійний ремонт тощо. Поняття «затрати на виробництво» та «витрати виробництва» можуть співпадати і розглядатися, як ідентичні лише за певних умов. Очевидно, що витрати і затрати знаходять прояв в результаті різних за своїм змістом господарських операцій: у випадку витрат, ми маємо справу із придбанням ресурсів; у випадку затрат ми маємо справу із використанням ресурсів. Відповідно, як наслідок, витрати і затрати можуть відповідати один одному [5].

Перед підприємствами сільського господарства постає задача збільшення обсягів виробництва, за обов'язкової умови щодо зменшення собівартості сільськогосподарської продукції та збільшення рівня рентабельності, оскільки у ринкових умовах присутня досить висока та жорстка конкуренція. Відповідно, за сучасних умов розвитку сільськогосподарського виробництва особливо актуальними є питання ефективного управління витратами [3].

За сучасних умов в аграрному секторі використовують наступні класифікаційні ознаки, при розмежуванні затрат: за економічним змістом; по відношенню до виробничого процесу; за способами включення до собівартості; по відношенню до обсягів продуктів праці; за періодичністю виникнення; за складом; за доцільністю споживання; за призначенням; за можливістю й необхідністю планування і нормування; за використанням при прийнятті рішень. Для цілей управління витратами застосовують наступне групування: за економічними елементами та за калькуляційними статтями. Таке групування сільськогосподарські підприємства використовують при складанні бюджетів, затрат на виробництво по організації, цехам, іншим підрозділам та об'єктами управління затратами [4].

Низка вчених у своїх дослідженнях пропонує систему заходів щодо удосконалення процесу управління затратами на сільськогосподарських підприємствах, у відповідності до якої: для підприємств сектору рослинництва (що здійснюють вирощування зернових та займаються садівництвом) пропонує групувати затрати за ступенем управління. У відповідності до такої ознаки, виокремлюють наступні групи затрат: цілковито повністю підлягають управлінню; частково управляються та взагалі не підлягають управлінню.

Безпосередньо процес управління затратами повинен здійснюватися безперервно, при цьому інформація повинна слугувати відправною точкою в ході вирішення важливих стратегічних завдань, в силу чого доцільно розділяти сільськогосподарські підприємства за економічно відоскобленими центрами відповідальності. Важливо також запровадити методіку визначення трансфертних цін на сільськогосподарську продукцію за центрами відповідальності. Задля вирішення оперативних задач по виробництву сільськогосподарської продукції, поточній системі ціноутворення, визначення недоліків виробничого процесу, контролю, й прийняття управлінських рішень, доцільно впровадити систему бюджетування затрат за центрами відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Григорян Г.А. Теоретичні та практичні проблеми оцінки біологічних активів за справедливою вартістю : (наукові конференції) / Г.А. Григорян / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intconf.org.grinchisn> 2014-02.pdf.
2. Тищенко М.А. Теоретичні основи формування механізму стійкості економічного розвитку підприємства / М.А. Тищенко // Економіка і бізнес. Погляд молодих : зб. матер. Всеросійської наук.-практ. конф. аспірт. та студ., 31 жовт. 2011 р. – Ч. : Вид-во ЮУрГУ, 2011. – С. 52 – 53.
3. Асадова Д.А. Управлінський облік для не фінансових менеджерів / Д.А. Асадова. – Д. : Баланс Клуб, 2014. – 601 с.
4. Бутиріна Ю.В. Управлінський облік. – [посібн.] / Ю.В. Бутиріна. – М. : Фінанси і статистика, 2013. – 96 с.
5. Райзберг Б.А. Особливості автоматизованого формування складу статей собівартості сільськогосподарської продукції на аграрних підприємствах / Б.А. Райзберг / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dSPACE.UCCU.org.ua/bitstream>

Лідія Мороз, 6 курс, спеціальність «Облік і оподаткування», з/ф,

Наук. кер. – Труфіна Ж.С.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аспекти сутності оплати праці як економічної категорії в Україні

У статті досліджено сутність економічної категорії «заробітна плата». Виявлено основні проблеми та напрями вдосконалення оплати праці в Україні. Аналіз дефініцій поняття «заробітна плата». Прораховано аналіз динаміки середньої заробітної плати в Україні за 2010-2016 роки.

Оплата праці виступає головним інструментом матеріального стимулювання працівників та елементом мотиваційного механізму трудової активності. Від раціональної організації системи оплати праці залежить економічна ефективність підприємства як окремої трудової організації, так і якості трудового життя зайнятого населення. Тому цілком закономірним є вирішення низки питань щодо удосконалення механізму сутності та використання фонду оплати праці з погляду кожної з сторін соціально-трудових відносин – держави, роботодавця і найманого працівника. Саае цим і обґрунтована актуальність даного дослідження.

Метою статті є визначення економічної сутності заробітної плати, пошук напрямів вдосконалення оплати праці в Україні.

Значна кількість науковців досліджували поняття «заробітної плати та удосконалення систем оплати праці. Зокрема, проблеми обліку оплати праці досліджували О.А. Аврамчук, С.В. Васильчак, О.Р. Жидяк,

Т.М. Полянчич, Л.С. Кравчук, Т.А. Дзюба, С. Мочерний, О.М. Пищуліна, О.С. Ривак, Л.В. Синяєвата інші. Проте, питання оплати праці потребує постійного вдосконалення та адаптації відповідно до сучасних економічних вимог. Разом з тим переважна частина ключових теоретичних положень в сфері сутності та оплати праці на сьогоднішній день залишаються невирішеними і дискусійними.

За ринкових умов господарювання заробітна плата посідає ключове місце в системі трудових відносин.

Згідно Закону України «Про оплату праці» трактує її сутність як винагороду, обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [1]. Проте, на нашу думку, таке визначення є достатньо поверховим, що не дає змогу глибоко проаналізувати і зрозуміти як економічні, так і соціальні аспекти цього поняття, оскільки поняття «заробітна плата» та «винагорода», на наш погляд, не є тотожними.

Більш доречним застосовувати поняття «винагорода» стосовно додаткових грошових виплат, які не завжди залежать від витраченої працівником праці і вироблених ним результатів.

Тому, в першу чергу, доцільно визначитися із розумінням заробітної плати у даному дослідженні. Більшість науковців теоретично розмежовують оплату праці та заробітну плату. Зокрема, О.В. Шляга, Л.О.Пархоменко зауважують, що до структури заробітної плати можна віднести базову ставку і виплати, які залежать від результатів праці, у вигляді премій, бонусів [14, с. 49]. З погляду О.М. Пищуліної, термін «оплата праці» ширший і його цільове призначення спрямоване на організацію оплати праці, регламентацію її окремих елементів та всієї системи правових засобів у цій сфері, тоді як поняття «заробітна плата» спрямоване на право окремого працівника отримувати грошову винагороду [10, с. 138]. Л.С. Лісогор стверджує, що термін «оплата праці» ширший, аніж «заробітна плата». Проте в окремих випадках, що не стосуються правового аспекту (адже це може суперечити принципу єдності юридичної термінології), їх можна використовувати як синоніми [7, с. 44].

Переважає більшість вчених вважають тотожними поняття «оплата праці» та «заробітна плата». На нашу думку, такий підхід є теоретично обґрунтованим. Не варто трактувати, що оплата праці є більш широким поняттям, оскільки залежить не тільки від результатів праці конкретного працівника, а й також від результатів праці, прибутковості конкретного підприємства, оскільки, на наш погляд, у такому визначенні мова йде про чинники формування заробітної плати.

Враховуючи багатоаспектність представленої дефініції, вважаємо за доцільне розглядати її з декількох позицій. Аналіз дефініцій поняття «заробітна плата» узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз дефініцій поняття «заробітна плата»

№ з/п	Критерії групування	Джерело					
		Мочерний С.В. [8]	Ткаченко Н.М. [12]	Цал-Цалко Ю.С. [13]	Аврамчук О.А. [2]	Синяєва Л.В. [11]	Онищенко Т. [9]
1	Грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності її функціонування	+	-	-	-	-	-
2	ціна праці	-	+	-	-	-	-
3	Винагорода за виконану роботу	-	-	+	+	+	+
4	Форма розподілу фонду особистого споживання між працівниками відповідно до частки їх участі у сукупній суспільній праці, кількості та якості затраченої ними праці	-	-	-	+	-	-
5	Плата за роботу	+	-	-	-	-	-

Як видно з табл. 2 поширеним є розуміння заробітної плати як винагороди за виконану роботу за певну дату у грошовому вираженні працівнику роботодавцем (Аврамчук О.А. [2], Синяєва Л.В. [11], Цал-Цалко Ю.С. [13]). Ткаченко Н.М. [12] розглядає заробітну плату як ціну праці. Науковець Мочерний С.В. [8] вважає, що заробітна плата – це грошове вираження, ціни товару «робоча сила».

На основі поглядів науковців, можна запропонувати наступне визначення заробітної плати – це об'єктивно необхідний для ефективного функціонування виробництва та відтворення робочої сили обсяг вираженої у грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці робітників. Сьогодні в Україні рівень середньої заробітної плати є дуже низьким, що провокує серйозні економічні та соціальні негаразди. Заробітна плата не спроможна виконувати відповідні функції. Її рівень практично не забезпечує відтворення робочої сили, що не відшкодовує навіть прямих витрат праці і не викликає зацікавленість в переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності. Проаналізуємо динаміку середньої заробітної плати в Україні за останні 7 років (табл. 2), використовуючи статистичні дані [15].

Як можемо побачити з табл. 2, у 2016 році порівняно з 2010 роком розмір середньої заробітної плати в Україні збільшився на 2452 грн., тобто в 2 рази, або на 209,5%. Але це не означає, що рівень життя також підвищився, оскільки разом із зростанням заробітної плати зростали і ціни на товари та послуги, інфляція та курс валюти. Тому ці дані не є позитивними для нашої країни.

Аналіз динаміка середньої заробітної плати в Україні за 2010-2016 роки

Роки	Рівень середньої заробітної плати, грн.	У % до відповідного періоду попереднього року	
		номінальна	реальна
2010	2239	120,0	110,2
2011	2633	117,6	108,7
2012	3026	114,9	114,4
2013	3265	107,9	108,2
2014	3480	106,0	93,5
2015	4195	120,5	79,8
2016	4691	123,6	109,0

У 2015 р. реальна заробітна плата практично знизилася, а у 2016 р. зросла – на 9% і становила 4691 грн. [15]. Незважаючи на підвищення заробітної плати в 2016 році, порівняно з 2015 роком, оплата праці в нашій країні не дозволяє працівникам нормально відтворювати себе на ті кошти, які їй платить держава або роботодавець. Тобто найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці.

Порівняно з із зарубіжними країнами, заробітна плата в Україні меша, ніж середньоевропейська у 20 разів [6]. Така ситуація спричинює низький рівень життя. Згідно з даними щорічного звіту Global Wealth, Україна за рівнем добробуту громадян посідає передостаннє місце серед 40 європейських країн, середній статок українця становить 2,7 тис. дол., лише на 200 дол. відстає від нас найбідніша в Європі Молдова. Ми бідніші за білорусів, росіян, поляків [6]. Якщо порівнювати рівні мінімальної заробітної плати серед країн Євросоюзу, то можна відзначити, що на сьогодні найвищий рівень мінімальної заробітної плати – 1923 євро за місяць встановлено в Люксембурзі. Ще шість країн ЄС мають середньомісячну мінімальну зарплату в межах 1,5 тис. євро (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Франція). Україна за рівнем мінімальної заробітної плати в декілька разів відстає від найбідніших країн ЄС. Так, у грудні 2015 року в еквіваленті євро вона становила 57 євро за місяць, а вже в січні 2016 року, за рахунок девальвації гривні, скоротилася до 52 євро. І, навіть, не зважаючи на підвищення мінімальної заробітної плати з 1 січня 2017 року до 107 євро, її рівень залишається найнижчим у Європі [6]. Причин, чому в нашій країні такий низький рівень мінімальної заробітної плати, багато. Найбільше впливають економічні і соціальні чинники. Роботодавці вважають, що це пов'язано з низькою продуктивністю праці, але фактично, вони в останні роки дедалі більше знижують частку заробітної плати у собівартості української продукції, яка в Україні становить у середньому 8-11%, а в Європі – 40-50% [6].

Одним з чинників незначної частки заробітної плати в собівартості продукції є низький рівень доданої вартості, створюваної на українських підприємствах. Якби Україна експортувала не сировину та напівфабрикати, а товари з більш глибокою переробкою, тим вищою була б і частка заробітної плати в собівартості [14, с. 44]. Крім того, низькі й нестабільні заробітки сприяють розширенню неформальної зайнятості, яка несприятливо впливає на перспективи економічного розвитку. За деякими оцінками, число зайнятих у неформальному секторі має тенденцію до постійного збільшення і становить близько 20-25% від загального числа зайнятих (у деяких регіонах до 50%). Одним із негативних факторів, який впливає на розвиток трудового потенціалу, є також відтік висококваліфікованих фахівців за кордон, що викликано низьким рівнем заробітної плати та відсутністю попиту на їх працю [3, с. 42].

Зважаючи на окреслені проблеми оплати праці, оптимальними шляхами їх вирішення з боку держави та роботодавців є наступні:

- глибоке вивчення західного досвіду;
- підвищення частки заробітної плати в собівартості продукції (ефективне використання матеріалів, виявлення резервів зниження загальної суми витрат);
- удосконалення тарифної системи та нормування праці;
- активна участь держави у регулюванні оплати праці (підвищення податкового тиску на високооплачувані прошарки населення та застосування диференційованої шкали оподаткування для населення з низькими рівнями заробітних плат);

В результаті проведеного дослідження визначено аспекти сутності поняття «заробітна плата», як економічна категорія. В Україні економічна необґрунтованість заробітної плати та недосконалість соціально-трудових відносин спричинює соціально-економічну напруженість у суспільстві. Фактично заробітна плата не виконує властивих їй функцій і характеризується неринковими проявами – такими, як існування тіньової заробітної плати, відсутність залежності оплати праці від рівня освіти, затримки виплати заробітної плати, практична відсутність впливу профспілок на формування заробітної плати та значна регіональна та міжгалузева диференціація. Такі соціально-економічні реалії в Україні зумовлюють посилення обґрунтованого державного регулювання заробітної плати.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р., № 108/95. зі останніми змінами, внесеними згідно із Законом № 406-18 від 11.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Аврамчук О.А. Оплата праці в сільськогосподарському виробництві / О.А. Аврамчук. – Київ, 2012. – 464 с.
3. Бараник З. П. Чинники впливу на стан та розвиток трудового потенціалу України: статистичний аспект / Бараник З. П., Карабанова О. В. // Статистика України. – 2016. – № 1. – С. 42-49.
4. Васильчик С.В. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві / С.В. Васильчук, О.Р. Жидяк, Т.М. Полянчик // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 21.12. – С. 152-157.
5. Добровський В.М. Бухгалтерський фінансовий облік в Україні: Навч. Посібник / В.М. Добровський, Є.І. Свідерський, М.І. Бондар та інші. – К.: А.С.К., 2012. – 976 с.

6. Зарплата в Україні – найменша у Європі. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://clipnews.info/newstopic.htm?id=86019>
7. Лісогор Л. С. Якість трудового життя: чинники впливу та напрями покращення / Л.С. Лісогор // Демографія та соц. економіка. – 2012. – № 2. – С. 43-52
8. Мочерний С. Економічна теорія. Навч. Посібник/ С. Мочерний. – К: Академія, - 2010. – -640 с.
9. Онищенко Т. Оплата праці: податковий та бухгалтерський облік/ Т. Онищенко.– Харків, 2012. – 302 с.
10. Пищуліна О.М. Нова ідеологія реформування заробітної плати: потреба та перспективи / О.М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 133-140.
11. Синяєва Л.В. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні/ Л.В. Синяєва // Регіональна економіка, 2016. – № 1. – С. 171-177.
12. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник / Н.М. Ткаченко. – 2-ге вид. доповнене і перероблене. – К.: Алерта, 2012. – 954 с.
13. Цал-Цалко Ю.С. Економіка підприємства: текст: навчальний посібник/ Ю.С. Цал-Цалко, Б.Ю. Холод. – Ж.: ЖІТІ, 2011. – 367 с.
14. Шляга О.В. Аналіз проблем заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення / О. В. Шляга, Л. О.Пархоменко // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 6. – С. 44-52.
15. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Веб-сайт Державної служби статистики в Україні.

Богдан Мостолук, 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д.с./ф,
Наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Роль аналізу господарської діяльності в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності

Стаття присвячена аналізу господарської діяльності, як важливої функції в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності. Представлено систему аналітичних показників, які характеризують економічну ефективність виробництва та обґрунтовано їх практичне використання.

В даний час аналіз господарської діяльності займає важливе місце серед економічних наук. Його розглядають як одну з функцій управління виробництвом. Відомо, що основні функції системи управління – планування, облік та контроль, аналіз господарської діяльності та прийняття управлінських рішень у відповідності з цілями підприємства.

Облік, контроль та аналіз виконують сервісні функції в менеджменті, забезпечуючи інформаційну базу прийняття управлінських рішень. Прийняття рішень відбувається при здійсненні всіх управлінських функцій. Не прийнявши рішення, не можна реалізувати жодну з функцій [1, с.104].

Дослідженням ролі аналізу господарської діяльності в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності займалися багато вітчизняних та іноземних вчених: Ф. Бутинець, И. Балабанов [1], О. Олійник, Б. Грабовецький, К. Салига [2], К. Ілляшенко, І. Бойчик [3], Л. Крапка, С. Покропивний [4], Є. Мних, В. Марцин [5], Т. Косова, Л. Чернелевський та ін. Однак сьогодні є відсутньою єдність думок щодо ролі аналізу господарської діяльності в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності.

Аналіз господарської діяльності є сполучною ланкою між обліком і прийняттям управлінських рішень. У процесі аналізу облікова інформація проходить аналітичну обробку: проводиться порівняння досягнутих результатів виробництва з даними поточного і перспективного планів, минулих періодів, інших підприємств; визначається вплив різних факторів на величину результативних показників; виявляються недоліки, прорахунки, помилки, невикористані можливості, перспективи і т.д. За допомогою аналізу здійснюється ідентифікація проблеми, визначаються причини її виникнення, прогнозування її розвитку і виявляються можливості розв'язання проблеми. На основі результатів аналізу розробляються і обґрунтовуються управлінські рішення. Економічний аналіз передуює рішенням і діям, обґрунтовує їх і є базою наукового управління виробництвом, забезпечуючи його ефективність. Він дозволяє знизити невизначеність при ухваленні управлінського рішення, заснованого на догадках і інтуїції. Разом з тим, на думку Л. А. Бернстайна, аналіз не усуває потреби в діловій чутливості, але створює стійку і системну основу для його раціонального застосування.

Отже, економічний аналіз можна розглядати як діяльність по підготовці інформаційно-аналітичної бази для наукового обґрунтування та оптимізації управлінських рішень.

Як функція управління аналіз господарської діяльності тісно пов'язаний з плануванням і прогнозуванням результатів діяльності. Без глибокого аналізу неможливе здійснення цих функцій. Розробка планів для підприємства по суті також являє собою прийняття рішень, які забезпечують розвиток виробництва в планованому відрізку часу. При цьому враховуються результати діяльності за попередні періоди, вивчаються тенденції розвитку економіки підприємства, виявляються і враховуються додаткові резерви виробництва.

Аналіз господарської діяльності є основним інструментом прогнозування результатів діяльності підприємства в майбутньому на основі вивчення тенденцій, що склалися в минулому. Уміння передбачити розвиток подій, побачити в теперішньому риси майбутнього – одна з функцій аналізу. Правильно складені прогнози повинні сприяти підвищенню рівня планування і полегшувати процес прийняття рішень.

Аналіз господарської діяльності – це засіб не тільки обґрунтування планів, але і контролю за їх виконанням. Планування починається і завершується аналізом результатів діяльності підприємства. Функція контролю за виконанням планів не слабшає, а посилюється в сучасній економіці, оскільки в умовах невизначеності і мінливості зовнішнього середовища потрібне систематичне оперативне їх коригування. Постійно змінні зовнішні умови вимагають, щоб процес планування був безперервним. Менеджер з планування повинен вміти оцінювати і аналізувати зміну кожної ситуації та оперативно вносити корективи в поточні та перспективні (стратегічні) плани підприємства.

Велика роль приділяється аналізу в справі визначення й використання резервів підвищення ефективності виробництва. Він сприяє активізації інноваційної діяльності, спрямованої на практичне використання науково-технічних досягнень і інтелектуального потенціалу з метою отримання нової, радикально поліпшеної продукції, підвищення її конкурентоспроможності і зміцнення ринкових позицій підприємства. За допомогою аналізу

здійснюється пошук шляхів більш економного використання ресурсів, зниження собівартості продукції, зростання прибутку і рентабельності. У результаті цього зміцнюється економіка підприємства, підвищується ефективність виробництва. [2, с.76]

Для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація резервів підвищення ефективності та детальний аналіз їх значення для підприємства. Проблема визначення економічної ефективності діяльності підприємства пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. При цьому визначення загальної ефективності діяльності підприємства вимагає врахування багатьох чинників. Саме тому комплексне вирішення проблеми пошуку можливих шляхів підвищення ефективності роботи підприємств є складним, але водночас надзвичайно актуальним завданням.

І під ефективністю виробництва розуміють – узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи [3, с. 306]. Головною ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу [4, с. 145].

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожен одиницю затрачених трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва. На наш погляд, ця система повинна містити такі групи аналітичних показників:

1) узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції);

2) показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, відносно вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн. 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, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини);

5) показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносно вивільнення обігових коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій);

6) показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам, тощо).

Практичне використання системи показників економічної ефективності виробничо-господарської діяльності передбачає:

1. Орієнтацію підприємства чи галузі на інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в динаміці.

2. Вивчення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення технології та покращення організації виробництва.

3. Створення дієвого механізму підвищення ефективності господарювання [5, с. 367].

В якості узагальнюючого показника ефективності господарської діяльності підприємства потрібно використовувати відношення обсягу реалізованої продукції чи ефект у вигляді прибутку до сукупної величини ресурсів, включаючи середню вартість основних і обігових засобів, чи до загальної суми витрат виробництва чи обігу.

Таким чином, аналіз господарської діяльності є важливим елементом в системі управління виробництвом, дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів, основою розробки науково-обґрунтованих планів-прогнозів і управлінських рішень.

Доведено, що роль аналізу як засобу управління виробництвом з кожним роком зростає. Це обумовлено, насамперед, наступними обставинами:

- необхідність неухильного підвищення ефективності виробництва у зв'язку із зростанням дефіциту і вартості сировини, підвищенням науко- і капіталомісткості виробництва;
- загостренням внутрішньої та зовнішньої конкуренції;
- створення нових форм господарювання у зв'язку з роздержавленням економіки, приватизацією підприємств та іншими заходами економічної реформи, що посилює відповідальність за наслідки прийнятих рішень.

В сучасних перманентних умовах управлінські рішення і дії повинні бути засновані на точних розрахунках, глибокому і всебічному економічному аналізі.

Список використаних джерел:

1. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы і статистика, 1999. – 512 с.

2. Салига К. С. Ефективність господарської діяльності підприємства : монографія / К. С. Салига. – Запоріжжя : ЗЦНТІ, 2005. – 180 с.
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
4. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с.
5. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – 2-ге вид., випр. і доп. – К., 2008. – 603 с.

Альона Никитюк, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Євдошак В.І.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Економічна сутність терміну «основні засоби» в системі управління матеріально-технічним забезпеченням

Стаття присвячена трактуванню з економічної точки зору категорії «основні засоби» в системі керування ефективністю використання матеріально-технічної бази підприємства. На підставі досліджуваних підходів до визначення змісту терміну «основні засоби» зроблено висновки та наведено пропозиції щодо удосконалення даного поняття.

Основні засоби виступають одним із найбільш вагомих та важливих складових елементів необоротних активів суб'єкта господарювання, оскільки саме вони у сукупності забезпечують матеріально-технічну базу діяльності підприємства. При найбільш раціональному використанні основних засобів та потужностей суб'єкта ринку забезпечується покращення всіх техніко-економічних показників: зростання продуктивності праці, обсягів продажу товарів та скорочення їх собівартості.

При цьому ефективність використання основних засобів досягається шляхом забезпечення раціонального їх обліку, складання та надання співставної інформації про майновий стан суб'єкта ринку, так як саме в системі бухгалтерського обліку формується найсуттєвіша інформація, що є необхідною для прийняття управлінських рішень. Проте дослідження питань теоретичного характеру, нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку основних засобів, їх методичних та організаційних аспектів дає змогу стверджувати, що на даній ділянці облікового процесу накопичилось чимало проблем різноманітного характеру, які потребують комплексного вирішення.

Вагомий вклад в дослідження питань економічної сутності основних засобів зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.П. Астахов, А.С. Бакаєв, М.І. Бондар, Н.Г. Волков, Н.Д. Врублевський, С.Ф. Голов, Л.В. Джуні, Н.В. Кондраков, М.І. Кутер, О.А. Наумчук, Н.В. Новодворський, В.Ф. Палій, В.В. Патров, Л.В. Сотнікова, А.Є. Суглобов, Н.М. Ткаченко, Ж. А. Хігінс, Ч.Т. Хорнгрен, А.Д. Шеремет, В.Г. Ширококов. Не дивлячись на численні наукові та практичні напрацювання у працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, що займаються даною проблематикою, тим не менше доводиться констатувати, що в питаннях теорії, методики і практики не лише визначення змісту категорії «основні засоби», але й їх обліку, що залишаються не вирішеними окремі положення, що зокрема стосуються їх визнання, як активу суб'єкта ринку, початкової оцінки та подальшої зміни облікових параметрів, побудови облікової політики по відношенню до способів обліку, належної організації їх аналітичного обліку на основі систематизованої класифікації тощо. Все це визначає актуальність обраного дослідження та практичну значимість для ефективного функціонування суб'єкта ринку.

Основні засоби виступають важливою складовою необоротних активів суб'єкта господарювання, й специфіка їх експлуатації полягає в тому, що термін використання даних об'єктів перевищує рік, а при їх застосуванні в ході операційного циклу на дані об'єкти нараховується амортизація, тобто вони поступово зношуються. В економічній теорії поняття «основні засоби» трактується як засоби праці, період використання яких є досить тривалим. Окрім того саме основні засоби переносять вартість на продукт, що створюється по частинах, при цьому вищезазначений період може охоплювати більше кількох операційних циклів [1, с. 15].

Погляди вітчизняних та зарубіжних економістів на трактування терміну «основні засоби» є досить різноманітні. Це пов'язано першочергово з тим, що одні вчені ототожнювали такі категорії, як «основні фонди» та «основні засоби». Зокрема, зарубіжний вчений В.С. Остроумов [1], вважає, що це одне й те ж саме поняття, оскільки воно виражає однойменну величину. В свою чергу у працях С.І. Шульмана [2], основними засобами трактуються ті основні фонди, які виражені у грошовій формі, тобто для яких характерною є балансова оцінка. У працях Н.І. Самбурської [3], що присвячені обліково-аналітичному забезпеченню управління основними засобами, в ході дослідження саме економічного змісту досліджуваного поняття, зроблено висновок, що ототожнення даних двох категорій, було пов'язане із тим, що «основні фонди» характеризувалися, як вартісна категорія, в силу чого не було доцільності вводити інше поняття.

В зв'язку із потребою відмежувати вищезазначені дві категорії досить часто вчені запозичують термін із економічної теорії. Так, у наукових напрацюваннях С.Ф. Покропивного [4], «основні засоби» характеризуються в якості засобів праці, а саме об'єктів, що застосовуються суб'єктом господарювання досить тривалий термін, при цьому для них притаманною є поступова втрата фізичної форми та часткове перенесення вартості, в міру експлуатації об'єкта. Зарубіжний підхід Е.С. Хендріксена [5], до даного терміну свідчить, що «основні засоби», це перш за все засоби виробництва в матеріальній формі, окрім того вчений відмічає, що для них притаманною є вартісна форма.

Н.І. Самбурської [3], у монографії, досить змістовно описує, як один й той самий основний засіб, може в силу різних обставин може бути використаний, як «засіб праці», або як «предмет праці». Це насамперед стосується основних засобів, що утримуються суб'єктом господарювання для подальшого збуту, адже вони, за таких умов відносяться до оборотних активів, і входять до групи «Необоротні активи та групи вибуття,

утримувани суб'єктом господарювання для продажу». Тобто, загалом у працях науковців з даної проблематики відмічається, що поняття «основні фонди» черпає свою появу набагато раніше, аніж категорія «основні засоби», адже це все обумовлене із формуванням вартісної категорії в ході здійснення виробничого процесу [3, с.48].

В дослідженнях К.Н. Васильєвої [6], що присвячені методичного забезпечення обліку основних засобів, капітал трактується, як об'єктивна економічна категорія, що виступає не в якості об'єкта, а в якості предмета обліку, в той час, як об'єктами бухгалтерського обліку виступають активи, джерела їх фінансування, доходи та витрати [6, с. 7].

Кожен актив, що визнається суб'єктом господарювання, в тому числі і об'єктом основних засобів, виступає елементом (компонентом) її капіталу (основного капіталу), але при цьому не зовсім вірно трактування капіталу через сукупність активів, оскільки визнання активів в обліку та їх групування в розрізі необоротних та оборотних активів відбувається під дією низки нормативно-правових обмежень та суб'єктивних причин, що здійснюють вплив на вартісну оцінку сукупного капіталу суб'єкта господарювання.

З метою відображення тих випадків, коли об'єкта за видовою приналежністю відноситься до основних засобів, але в такій якості не обліковується за різними причинами, наприклад, у зв'язку із особливостями експлуатації пропонуємо використовувати в обліковій термінології поняття «основні фонди» слід розуміти всі об'єкти, що включені до загального класифікатору основних фондів та капіталізовані суб'єктом господарювання, в той час, як основні засоби досить часто розглядаються, як частина основних засобів, що відповідає критеріям П(С)БО 7 «Основні засоби».

Дослідження сучасних трактувань понять «основні засоби» і «основні фонди» дає змогу зробити акцент на пов'язуванні об'єктів бухгалтерського обліку та їх економічної природи, а також водночас попереджає невідповідне ототожнення основних засобів й основних фондів між собою. Зокрема досить часто у працях сучасних вчених зустрічаються пропозиції щодо використання в теорії обліку такої категорії, як «малочінні основні засоби». Зроблено спробу порівняти змістові оцінки понять «основні засоби», «основні фонди» й «основний капітал».

Зокрема, можна зробити висновок, що не досить коректно ототожнювати облікову категорію «основні засоби» й економіко-теоретичне поняття «основний капітал», з однієї сторони й статичного поняття «основні фонди» – з іншої. В рівній мірі, як термінів «активи» й «капітал» між собою, оскільки це обумовлює неоднозначність розуміння сутності методики розрахунку важливих економічних показників. Це все зумовлює потребу коректувати наявні облікові визначення в частині пов'язування змісту об'єктів з їх економічним змістом, що в кінцевому рахунку обумовлювало їх відокремлення один від одного. Також, це посилювало б дію досить вадливого облікового принципу – превалювання сутності над формою.

Список використаних джерел:

1. Остроумов В. С. Основные фонды: вопросы методологии учета и статистики / В. С. Остроумов, А. В. Шевчук. – М. : Госстатиздат, 2013. – 190 с.
2. Шульман С. И. Основне фонды и амортизация (теория, учет) [монографія]. / С. И. Шульман. – Мн.: «Наука и техника», 2014. – 240 с.
3. Самбурська Н.І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства): монографія / Н. І. Самбурська. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2015. – 289 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : [підручник : у 2 т.] / [за ред. С. Ф. Покропивного]. – К. : Хвиля-Прес, 1995. – Т. 1. – 400 с.
5. Хэндриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хэндриксен, М. Ф. Ван Бреда ; [пер. с англ. под ред. проф. Я. В. Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 576 с.
6. Васильева К.Н. Переосмысление классификаций основных средств и оценка возможностей их применения в бухгалтерском учете / К.Н. Мокшина // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 24. – С. 2-9

Артем Паламар, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Трактування підходів щодо визначення категорії «фінансовий результат» в системі управління підприємством

Стаття присвячена аналізу та визначенню економічної категорії «фінансовий результат» у вітчизняному законодавстві та наукових джерелах. Висновки за результатами проведеного аналізу можуть бути використані в якості пропозицій щодо покращення або поглиблення трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства в сучасних умовах становлення національної економіки.

Однією з найважливіших ділянок бухгалтерського обліку, яка потребує особливої уваги, є облік фінансових результатів та їх відображення у звітності. Актуальність вибраної теми говорить сама за себе, так як великою мірою саме від фінансового результату фірми будуть залежати ключові управлінські рішення керівництва. Проблема підвищення рівня ефективності формування та обліку фінансових результатів, недосконалість їх теоретичного розгляду та впровадження у практику вимагає ґрунтовного та скрупульозного дослідження.

Метою статті виступає загальний аналіз підходів щодо висвітлення категорії «фінансовий результат» та тлумачення їх ролі при здійсненні підприємницької діяльності, подальшого визначення типових та можливих неточностей.

Дослідженням сутності фінансових результатів підприємства займався не один десяток вчених, таких як: Ф. Ф. Бутинець, О. І. Барановський, Н. Ф. Жаліло, Г. М. Курило, Т. В. Кондратюк, В. С. Рудницький, К. Р. Утенкова та ін.

Визначення поняття фінансових результатів надається у багатьох джерелах і трактується різними підходами. У найбільш широкому розумінні, інтегроване визначення виглядає наступним чином. Фінансові

результати підприємницької діяльності – це порівняння сукупності суми доходів та витрат.

Перевищення сукупних доходів над сукупними витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток. Отже, фінансовими результатами діяльності суб'єктів підприємництва є прибуток або збиток. Діяльність підприємств у сфері фінансових результатів спрямована на забезпечення отримання прибутку та його оптимальний розподіл і використання, а за наявності збитків – на встановлення їх причин та джерел покриття [3].

Таким чином, варто розглядати трактування категорії фінансових результатів у розрізі прибутку та збитку. Першим джерелом у даному питанні сьогодні являється законодавство. Їхнє визначення законодавство надає одночасно з декількох джерел (законодавчих актів), табл. 1.

Таблиця 1

Визначення понять прибутку (збитку) в законодавчих актах України

Визначення прибутку (збитку)	Законодавчий акт, в якому наведено визначення
Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від № 241 від 17.02.2017 (зі змінами)
Прибуток (збиток) від господарської діяльності до оподаткування – алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків)	Наказ «Про затвердження форми одноразового державного статистичного спостереження № 1- амортизація» від 15.12.03 № 444

Провіши аналіз норм чинного законодавства, можна підсумувати, що з економічної точки зору, значний акцент ставиться на безпосередньому визначенні природи походження прибутку або збитку, джерелах його формування або причинах спаду бажаного фінансового результату, факторах виробництва, то в бухгалтерському обліку розглядаються в основному алгоритми розрахунку результатів діяльності підприємства.

Однією з головних проблем трактування категорії «фінансовий результат» є доволі розмите та умовне розмежування фінансового результату, прибутку та збитку. Дані поняття являються діаметрально різними, проте в деяких джерелах їх рівняють у єдину категорію, що можна назвати грубою помилкою. Прибуток, як вже зазначалось вище, виступає лише складовою частиною фінансового результату. Таку розповсюджену помилку можна пояснити тим фактом, що будь-яка підприємницька діяльність переслідує мету самоокупності та подальшого самофінансування для свого подальшого розвитку, розширення виробництва і діяльності, підвищення рівня надання послуг, виходу на нові ринки та примноження власних доходів. Після вирахування податків, обов'язкових платежів та розрахунків з кредиторами, залишається певна сума коштів, що і називається прибутком. Лише при грамотному підході щодо його використання фінансові результати підприємства будуть покращуватись на допомагати приймати зважені управлінські рішення щодо економічного росту. Проте, далеко не кожне підприємство може показати у своєму фінансовому результаті прибуток.

Сьогоднішні невтішні реалії на ринках різних товарів та послуг змушують багатьох підприємців працювати збитково, що не може продовжуватись довго. Заборгованість зростає, ресурси на резервні капітали вичерпуються. Ці процеси фінансово виснажують підприємство та спонукають до відчайдушних дій, які у більшості випадків не приносять бажаного результату і витісняють потенційно перспективні фірми з їх місця на конкретному ринку та національної економіки, в цілому. Тому, в теоретичному розумінні поняття фінансового результату необхідно провести чітку розмежувальну лінію, що дозволить якомога легше сприймати та інтегрувати досліджені явища у практичну підприємницьку діяльність, так як сучасний підприємець надзвичайно рідко звертається до наукової літератури, коли виникають питання або проблеми щодо розуміння економічної категорії. Вітчизняне законодавство, у свою чергу, виступає основним джерелом необхідної підприємцю інформації, але воно у більшості випадків складене таким чином, що неосвічена у вузькому плані людина-підприємець або ж цілий управлінський апарат юридичної особи не має належного рівня знань для правильного трактування тих самих фінансових результатів. Державні органи певною мірою компенсують цей недолік, проте офіційне тлумачення тої чи іншої норми частіше не дає очікуваного ефекту і по суті своїй практично нічим не допомагає підприємцеві. У такому випадку стає необхідністю звертатися за послугами до спеціалізованих фірм аутсорсингу, чия допомога займе значну частину витрат підприємства і може негативно вплинути на фінансовий результат, так як велика кількість фірм не можуть собі дозволити довгий час оплачувати послуги аутсорсингових компаній.

За приклад можна взяти українське видання «Фінансового словника», де фінансовий результат розглядається із двох позицій: 1) як різниця між доходами і витратами підприємства або його підрозділів за певний час; 2) як приріст або зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді. При цьому відзначається, що в бухгалтерському обліку фінансовий результат визначають, обчислюючи та балансуючи всі прибутки та збитки (втрати) за звітний період

Прибуток же авторами даного словника визначається також неоднозначно: 1) як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) як перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. Кількісно прибуток розраховується як різниця між доходом від реалізації (без ПДВ та акцизного збору) і витратами на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг). Також підкреслюється, що прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, характеризує частину чистого доходу, отриманого на вкладений капітал підприємства, що є нагородою за ризик підприємницької діяльності [2, с. 356]. Далі розглядається цілий перелік показників прибутку, які відрізняються методами розрахунку на рівні підприємства. До них віднесені: балансовий, валовий, бухгалтерський, маржинальний, чистий та ін. види прибутку [2, с. 381].

Головним законодавчим актом, що визначає фінансові результати, як економічну категорію є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]. Незалежно від форми власності, абсолютно усі підприємства повинні складати вищезгаданий звіт. Слід визнати, що в НП(С)БО №1 надається доволі розширена характеристика та послідовність дій щодо заповнення форми звітності.

Існує досить багато класифікаційних критеріїв щодо фінансових результатів. Насамперед, відносно своєї величини фінансові результати розрізняються на позитивні фінансові результати (прибуток), нульовий фінансовий результат та негативний фінансовий результат (збиток).

Згідно з НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансові результати класифікуються наступним чином:

- фінансові результати операційної діяльності;
- фінансові результати інвестиційної діяльності;
- фінансові результати фінансової діяльності;
- фінансові результати інших подій [1].

Іншими Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, вищезазначені види діяльності визначаються наступним чином.

Операційна діяльність - це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається згідно з НП(С)БО №1 як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність - це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [4].

Фінансова діяльність - це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Інша подія - це подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

За цією класифікацією фінансові результати визначаються та відображаються у звіті про фінансові результати.

План рахунків бухгалтерського обліку містить окремий рахунок 79 «Фінансові результати», який безпосередньо призначений для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати підприємства, має субрахунки відповідно до яких фінансові результати класифікуються на:

- результат основної діяльності;
- результат фінансових операцій;
- результат іншої діяльності [5].

Таким чином, проведене дослідження показало, що рівень та глибина підходів щодо трактування економічної категорії «фінансовий результат» різняться, але потребує доповнень. Особливо, це стосується законодавства. Деякі законодавчо-правові акти надають досить ґрунтовну характеристику фінансових результатів та процесу заповнення відповідної форми звітності. Проте, далеко не кожен користувач може ефективно використати інформацію, у зв'язку з недостатнім рівнем знань та навичок. Законодавець трактує фінансові результати виключно з професійної точки зору, що безумовно є правильним. Але в сучасних умовах фаціальної економіки значна кількість підприємств не мають можливості оплачувати дорого вартісні послуги професійних бухгалтерів, а найняті на роботу спеціалісти частіше за все не мають належної кваліфікації задля того, щоб у повній мірі опанувати схему трактування категорії «фінансовий результат» і не тільки.

Виходячи з усього вищезазначеного, можна зробити висновок, що для законодавчому рівні необхідно налагодити систему надання офіційних тлумачень того чи іншого нормативно-правового акту, так як зараз дана система носить фактично формальний характер. Наукова література у питанні фінансових результатів дуже різноманітна, що дає можливість вибрати трактування будь-якого доступного автора, але проблема криється у тому, що підприємства на практиці звертаються за необхідною інформацією до законодавця, в першу чергу. Саме тому законодавча складова найбільше потребує уваги та поглибленого вивчення.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 17.02.2017, №241 (зі змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник. / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. — К.: Знання, 2010. — 1072 с.
3. Курило Г. М. Особливості обліку та аудиту фінансових результатів діяльності промислових підприємств / Г. М. Курило // Вісн. Житомир. інж.-технол. ін-ту. Економічні науки. – 2015. – № 9. – С. 44-48.
4. Поняття, види та класифікація фінансових результатів діяльності підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1800010264751/ekonomika/finansovi_rezultati_diyalnosti_pidpriyemstva
5. Фінансові результати: сутність та зміст, класифікація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/accountant/17497/>

Олена Папушаєва, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Скрипник М.Є.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Формування моделі управління грошовими коштами підприємства

У даній статті своє відображення знайшли теоретичні аспекти управління грошовими коштами в поєднанні із практичними методами. Подано докладний алгоритм послідовних дій, виконання умов якого дозволить формувати достатній для операційної діяльності підприємства запас ліквідності, поліпшивши тим самим платоспроможність підприємства.

У зв'язку з різким зниження рівня платоспроможності господарюючих суб'єктів після кризи 2014 року проблема створення ефективної моделі управління грошовими коштами стає все більш актуальною. Грошові кошти - це найбільш ліквідні кошти підприємства в національній та іноземній валютах, що знаходяться в касі, на розрахунковому, валютному та інших рахунках в банках на території країни і за кордоном, а також в платіжних і грошових документах. Джон Мейнард Кейнс висунув три причини, через які люди прагнуть володіти грошима. На думку Кейнса, ці мотиви називаються так: операційний, спекулятивний і попереджувальний:

- операційний мотив (transactions motive): виконання в процесі комерційної діяльності зобов'язань за платежами, що стосуються, наприклад, покупок, заробітної плати, податків, дивідендів тощо;

- спекулятивний мотив (speculative motive): вигідне використання швидкоплинних можливостей, наприклад, при різкому падінні цін на сировину;

- попереджувальний мотив (precautionary motive): щось на кшталт «подушки безпеки» на випадок несподівано виникаючих потреб у грошових коштах. Чим впевненіше прогноз вхідних і вихідних грошових коштів підприємства, тим менше йому необхідно мати на рахунок з міркувань безпеки [2, с. 457].

За весь час існування господарських зв'язків між суб'єктами підприємництва розглядалося і розроблялося безліч методик управління грошовими коштами. Так, на думку Ю. Бріггема і Л. Гапенскі, І.А. Бланка, Стівена Росса, Л.Є. Басовського, Р. Брейлі і С. Майерса, а також В.В. Ковальова, в основі ефективного управління грошовими коштами є кілька основних моментів:

1. Необхідно визначати максимальний і середній залишок грошових коштів на рахунках підприємства з метою забезпечення можливості оплати термінових зобов'язань. У західній практиці широкого поширення набули моделі Баумоля та Міллера-Орра.

Математичний алгоритм розрахунку максимального і середнього оптимальних розмірів залишку коштів відповідно до Моделлю Баумоля має наступний вигляд [1, с. 286]:

$$\text{гляд [1, с. 286]:} \quad \Gamma A_{\text{МАКС}} = \sqrt{\frac{2 \times P_o \times \text{ПО}_{\text{ГО}}}{\Pi_d}} \quad (1)$$

$$\overline{\Gamma A} = \frac{\Gamma A_{\text{МАКС}}}{2} \quad (2)$$

де $\Gamma A_{\text{МАКС}}$ - оптимальний розмір максимального залишку грошових активів підприємства;

ΓA - оптимальний розмір середнього залишку грошових активів;

P_o - витрати по обслуговуванню однієї операції поповнення грошових коштів;

Π_d - рівень втрати альтернативних доходів при зберіганні грошових коштів (середня ставка відсотка за короткостроковими фінансовими інвестиціями), виражений десятковим дробом;

$\text{ПО}_{\text{ГО}}$ - планований обсяг негативного грошового потоку по операційній діяльності (суми витрачання грошових коштів).

Модель Міллера-Орра є ще більш складним алгоритмом визначення оптимального розміру залишків грошових активів. Вихідні положення цієї моделі передбачають наявність певного розміру страхового запасу і певну нерівномірність в надходженні та витрачання грошових коштів, а відповідно і залишку грошових активів. Мінімальна межа формування залишку грошових активів приймається на рівні страхового залишку, а максимальна - на рівні трикратного розміру страхового запасу.

Математичний алгоритм розрахунку діапазону коливань залишку грошових активів між мінімальним і максимальним його значенням має такий вигляд [1, с. 288]:

$$\Gamma \text{КО}_{\text{М/М}} = 3 \times \sqrt[3]{\frac{3 \times P_o \times \sigma_{\text{ГО}}^2}{4 \times \Pi_d}} \quad (3)$$

де $\Gamma \text{КО}_{\text{М/М}}$ - діапазон коливань суми залишку грошових активів між мінімальним і максимальним його значенням;

P_o - витрати по обслуговуванню однієї операції поповнення грошових коштів;

$\sigma_{\text{ГО}}$ - середньоквадратичне (стандартне) відхилення щоденного обсягу негативного грошового потоку;

Π_d - середньоденний рівень втрат альтернативних доходів при зберіганні грошових коштів (середньоденна ставка відсотка по короткостроковим інвестиційним операціям), виражений десятковим дробом.

Відповідно максимальний і середній залишки грошових активів визначаються за формулами:

$$\Gamma A_{\text{МАКС}} = \Gamma A_{\text{МІН}} + \Gamma \text{КО}_{\text{М/М}}; \quad (4)$$

де $\Gamma A_{\text{МАКС}}$ - оптимальний розмір максимального залишку грошових активів підприємства;

ΓA - оптимальний розмір середнього залишку грошових активів підприємства;

$\Gamma A_{\text{МІН}}$ - мінімальний (або страховий) залишок грошових активів підприємства;

$\Gamma \text{КО}_{\text{М/М}}$ - діапазон коливань суми залишку грошових активів між мінімальним і максимальним його значеннями.

Однак, безпосереднє впровадження цих моделей у вітчизняну практику поки ускладнено через досить високу інфляцію, аномальні облікові ставки, нерозвиненість ринку цінних паперів тощо.

2. Необхідно формувати бюджет грошових коштів (прогноз руху грошових потоків);

3. Необхідно використовувати і вдосконалювати існуючі методи управління грошовими коштами підприємства разом з обслуговуючим його банком, до яких можна віднести використання грошових коштів у дорозі, прискорення грошових надходжень і контроль за виплатами.

У вітчизняній практиці господарюючих суб'єктів в системі управління грошовими коштами основну увагу приділяють чіткому і виважененому підходу до складання бюджету грошових коштів. До основних моментів, які виділяються в цьому звіті, відносять позитивне сальдо грошового потоку від операційної діяльності, як основу ефективного управління грошовими засобами. Формування позитивного сальдо пов'язане з необхідністю [3]:

1. *Зваженого підходу до витрачання грошових коштів.* Для підтримки необхідного рівня ліквідності і коректного визначення черговості платежів фінансовому директору життєво необхідно знати про всі очікувані виплати, як мінімум на найближчий тиждень. Один із способів змусити ініціаторів платежу більш ретельно планувати виплати - скоротити кількість платіжних днів.

2. *Планування розмірів надходжень в майбутніх періодах.* Щоб точно спланувати, скільки грошей надійде на рахунки компанії від контрагентів в наступному місяці, доведеться враховувати відразу кілька факторів: майбутні обсяги продажів (відвантажень), терміни погашення дебіторської заборгованості, а також ризик виникнення безнадійних боргів. Розрахувати майбутні надходження можна за такою формулою:

$$ПДС_n = O_{n-1} + ОПЗ + O_n - ПЗ, \quad (5)$$

де O_n і O_{n-1} - оплата контрагентами продукції, відвантаженої у плановому і попередньому місяці відповідно;

ОПЗ - погашення частини простроченої дебіторської заборгованості, яка існує на момент складання плану;

ПЗ - нова прострочена дебіторська заборгованість, пов'язана з порушенням термінів оплати продукції, дата відвантаження якої припадає на поточний і плановий місяці.

3. *Виявлення причин відхилення фактичних результатів від планових.* Основне завдання аналізу відхилень фактичних результатів від планових - зібрати дані, необхідні для коригування бюджету. Зробити це критично важливо в найкоротші терміни, щоб отримані висновки не втратили своєї актуальності і були враховані при внесенні змін до бюджету наступного місяця.

4. *Ранжування платежів з метою виділення пріоритету:*

а) першочергові платежі - це такі платежі, несвоєчасне проведення яких призведе до негайних і досить відчутних для підприємства фінансових втрат, санкцій, штрафів;

б) платежі другої черги - це платежі на користь контрагентів, що поставляють ресурси для основного виробництва, оплата загальногосподарських витрат;

в) платежі третьої черги - це платежі, пропуск строку за якими може негативно відобразитися на виробничій діяльності і завдати шкоди репутації підприємства в перспективі.

Проте, на нашу думку, застосовування цих методів на практиці є лише частиною необхідних заходів, здійснення яких може позитивним чином вплинути на грошовий потік. Відсутність комплексного підходу і є головною проблематикою практичного застосування описаних вище теоретичних і практичних методик. Ми вважаємо за необхідне, запропонувати комплексну модель управління грошовими коштами, яка дозволить генерувати грошовий потік від операційної діяльності, а також зможе виступити механізмом контролю дій менеджерів на рівні операційної діяльності і дозволить здійснювати поточний моніторинг.

Використання пропонованої нами моделі управління грошовими коштами дозволить формувати позитивний грошовий потік підприємства без істотного приросту кредитних ресурсів, обслуговування яких впливає на фінансовий результат, а також контролювати видаткову частину бюджету грошових коштів і проводити аналіз і оцінку проведених дій. Первинною документацією при реалізації моделі буде прогноз руху грошових коштів, як укрупнений (складений помісячно на рік), так і більш детальний в розбивці по тижнях і далі дням тижня, який складається і використовується на постійній основі фінансовою службою компанії. Суть моделі полягає в одночасному виконанні наступних заходів: так і більш детальний в розбивці по тижнях і далі дням тижня, який складається і використовується на постійній основі фінансової службою компанії. Суть моделі полягає в одночасному виконанні наступних заходів:

1. В рамках звичайної операційної діяльності, вважаємо за доцільне, щоб у компанії існував незнижуваний залишок грошових коштів на розрахунковому рахунку і в касі підприємства в розмірі суми майбутніх платежів постачальникам сировини і матеріалів та підрядникам на період 5 днів. Даний запас міцності обумовлений необхідністю своєчасного виконання зобов'язань компанії перед своїми кредиторами, щоб уникнути виникнення конфліктів. У тому випадку, якщо в наступні 5 робочих днів сума запланованих до оплати платежів перевищує залишок грошових коштів на розрахункових рахунках і в касі господарюючого суб'єкта, доцільним є здійснення конвертацій існуючих фінансових вкладень для покриття майбутніх витрат. Якщо ж розмір майбутніх платежів такий, що сумарне значення залишку грошових коштів і фінансових вкладень не здатне здійснити його покриття, вважаємо за необхідне використовувати послуги кредитних організацій, в частині кредитування, на цілі дофінансування майбутніх витрат. При цьому важливим є можливість швидкого використання позикових ресурсів. На нашу думку, опрацювання питання про відкриття овердрафту або кредитної лінії потрібно здійснювати під час наявності у підприємства надлишку грошових коштів, щоб була можливість миттєвого використання ресурсів банку за рахунок овердрафту або кредитної лінії при першій необхідності.

2. Маючи на меті здійснення контролю над витрачанням коштів, вважаємо, що фінансова служба повинна здійснювати збір заявок на оплату не частіше 2-х разів в тиждень, наприклад у вівторок або четвер, а також проводити їх аналіз і зіставляти суми і терміни заявок на оплату з умовами контрактів згідно з реєстром, в який внесені всі суттєві умови. Додатково необхідно здійснювати дотримання сум лімітів, встановлених на структурні підрозділи. Для здійснення звірки даних в заявці повинні бути вказані номер договору, його сума, термін і найменування контрагента. Обробка заявок здійснюється протягом двох робочих днів від дня отримання заявки, після чого відбувається візування документа виконавцем, обробка заявки керівником фінансової служби, після чого документ назад потрапляє до виконавця для здійснення його оплати. Варто відзначити важливий момент принципового збереження незнижуваного залишку грошових коштів на запланованому рівні. Також, на нашу думку, важливим є розуміння того, що витрати по оплаті виставлених рахунків повинні

здійснюватися точно в строк і не раніше, зважаючи на збереження більш тривалого періоду оборотності кредиторської заборгованості, ніж дебіторської. Результатом подібних дій стане позитивне сальдо по грошовому потоку операційної діяльності. При настанні випадку, коли в фінансову службу потрапила заявка на оплату, термін якої не настав, виконавець, який обробляє даний рахунок на оплату, повинен мати можливість заблокувати здійснення виплати поточним днем і перенести її на більш пізній термін з дотриманням умов оплати за контрактом.

3. Переслідуючи мету оптимізації витрачання грошових коштів має сенс, на нашу думку, встановити для конкретного підрозділу компанії суму ліміту використання коштів в рамках їх компетенції. Для цього необхідно провести аналіз здійснених в попередні 12 місяців витрат грошових коштів кожного з підрозділів організації, а також оцінити їх доцільність, оскільки найчастіше на практиці відбувається перевитрата коштів, одним з результатів якої може стати подальше зростання запасів сировини, комплектуючих і матеріалів. Після подібної оцінки можна буде визначити суму ліміту на наступний період.

4. Досягнення мети отримання позитивного грошового потоку пов'язане з необхідністю формування умов контрактної бази з постачальниками і покупцями продукції за принципом «отримуй швидше, віддавай пізніше», тобто таким чином, щоб період оплати сировини і матеріалів компанією перевищував терміни надходження грошових коштів від дебіторів за продукцію приблизно на 10 днів залежно від специфіки діяльності підприємства. В результаті даних дій частіші надходження грошових коштів від дебіторів будуть покривати плановані виплати постачальникам. У тому випадку, якщо покупець затримує оплату відвантаженої продукції з непередбачених причин (форс-мажор), наприклад, на 3-4 дні, то у підприємства є в запасі 6-7 днів для виконання термінів оплати поставленої йому продукції. В разі, якщо термін затримки погашення дебіторської заборгованості відомий заздалегідь, то у компанії є в розпорядженні 10 днів на здійснення конвертації фінансових вкладень, при їх наявності, або на опрацювання питання з кредитними організаціями з приводу короткострокового кредитування [4, с. 153]. Даний фактор є важливим, з огляду на недопущення утворення прострочених зобов'язань компанії перед своїми кредиторами, що підвищує репутацію підприємства та її менеджменту на ринку і свідчить про її платоспроможності. Іншими словами, крім запасу ліквідності, який формується в результаті більш короткого періоду оборотності дебіторської заборгованості, ніж кредиторської, компанія формує часовий запас міцності при настанні термінів оплати постачальникам.

5. Ще одним важливим заходом для досягненні мети формування позитивного сальдо по грошовому потоку є оцінка та аналіз проведених дій. Для того, щоб подивитися, в який бік змінилася платоспроможність компанії, і чи дотримуються встановлені вимоги по рівню незнижуваного залишку грошових коштів, а також оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, періодичності формування фінансових вкладень тощо, необхідно на щомісячній основі здійснювати формування балансу компанії на кінець місяця. Також, на основі сформованих даних можна буде визначити рівень запасів, їх частку в оборотних активах компанії, динаміку їх зростання або зниження.

Таким чином, успішна реалізація описаних вище заходів призведе до утворення позитивного сальдо по грошовому потоку підприємства. У тому випадку, якщо залишок грошових коштів на розрахункових рахунках і в касі підприємства буде перевищувати рівень незнижуваного залишку, тобто суму майбутніх платежів протягом 5 робочих днів, необхідно буде проводити формування фінансових вкладень у вигляді депозитного рахунку в банку з метою накопичення грошових коштів для оплати пріоритетних платежів (платежі в бюджетні, позабюджетні фонди, фіскальні органи, співробітникам по виплаті заробітної плати) на суму понад суми незнижуваного залишку. Вважаємо за доцільне, здійснювати подібні дії на наступний день після утворення профіциту грошових коштів. Проведення вищеописаних дій в дані терміни обумовлено необхідністю формування фінансових вкладень, а також виявленням відхилень у виконання бюджету руху грошових коштів. У разі, якщо відсутня можливість здійснювати поповнення депозитного рахунку або сума незнижуваного залишку не покриває заплановані платежі на найближчі 5 днів, вважаємо за необхідне почати процедуру виявлення причин, пов'язаних з виникненням відхилень. Ними можуть бути як затримка платежів від покупців продукції, так і перевищення лімітів використання грошових коштів в аналізованому періоді. Однак, необхідно ввести похибку відхилень на рівні не більше 5-7% від планових показників, оскільки на практиці ідеальне виконання запланованих показників неможливо.

Отже, описана вище модель управління грошовими коштами включає в себе комплекс заходів, виконання яких необхідне для досягнення позитивного результату при формуванні профіцитного грошового потоку. Комплекс описаних вище дій дозволить не тільки формувати плани з використання коштів, а й здійснювати контроль відхилень. Також, варто відзначити важливість складання бюджету руху грошових коштів на рік помісячно, а також на місяць по тижнях, і більш укрупнений щоденний з постатейним відображенням усіх доходів і витрат.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту / І.А. Бланк. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2006. – 620 с.
2. Брейли Р.А. Принципы корпоративных финансов / Р.А. Брейли, С.С. Майерс ; 2-е рус. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.). – М.: Олимп Бизнес, 2008. – 1008 с.
3. Езерська О. Управління грошовими коштами: недозволена розкіш чи вимушена необхідність? / О. Езерська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bizentropy.biz/articles/50-upravlenie-denezhnymi-sredstvami-nepozvolitel'naya.html>.
4. Циган Р.М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р.М. Циган // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 150-155.

Економічний зміст категорії «витрати обігу» для підприємств торгівлі

Стаття присвячена визначенню поняття «витрати обігу» із врахуванням характерних особливостей здійснення фінансово-господарської діяльності підприємствами торгівлі. Наводиться порівняльна характеристика думок вчених до трактування підходів «витрати» та «затрати». За результатами проведеного дослідження наведені пропозиції щодо удосконалення трактування економічної сутності терміну «витрати обігу» в торгівлі.

Однією із першочергових умов раціональної діяльності підприємства є ефективне використання наявних ресурсів. Для прийняття об'єктивних рішень, які б забезпечували зростання доходності та стійкість торговельного підприємства на ринку з перспективами подальшого розвитку, доцільно своєчасно приймати обґрунтовані рішення відносно споживання тих чи інших ресурсів з ціллю виконання відповідних функцій підприємства. Інформаційним забезпеченням для прийняття рішень є дані, що надаються обліковою та аналітичною службами конкретної організації. Для уникнення та попередження негативних фінансових результатів здійснюється постійний контроль за використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Використання ресурсів організації пов'язане з такими важливими економічними категоріями, як «затрати», «витрати».

Довгий час ці поняття у вітчизняній економіці повністю ототожнювалися. У більшості випадків категорії «витрати» та «затрати» в нормативній та навчальній літературі використовуються як синоніми. Однак із наочною схожістю визначень існують і певні відмінності.

Так, економічний тлумачний словник [1], трактує вищезгадані поняття наступним чином:

затрати – 1) виражені в грошовій формі витрати на будь-що; ресурси, які «знищуються» в процесі здійснення господарської діяльності з ціллю отримання необхідних товарів [1, с. 207].

витрати – затрати в процесі господарської діяльності, пов'язані із забезпеченням безперебійного її здійснення необхідними ресурсами, придбанням матеріалів, обладнанням, оплатою праці, ремонтом обладнання, виплатою процентів за кредит, орендною платою, сплатою податкових платежів [1, с. 649].

Виходячи із вищенаведених тверджень досить складно виокремити відмінності між вказаними визначеннями. Проте, характеристика категорії «затрати» пов'язана із «знищенням» ресурсів в ході будь-яких дій. Категорія «витрати», виходячи із наведеного трактування, пов'язана із «забезпеченням» ресурсами. Тобто поняття «затрати» з однієї сторони і поняття «витрати» з іншої характеризують протилежні за своїм економічним змістом факти господарської діяльності.

Проблема знаходиться у сфері практичного застосування вищезгаданих термінів та полягає в тому, що різні категорії користувачів економічної інформації дають різну інтерпретацію кожній із розглянутих категорій. Відсутні досить жорсткі критерії віднесення або не віднесення визначених фактів господарської діяльності до кожної із категорій. Бухгалтер, економіст-практик і економіст-теоретик можуть по різному розуміти категорію «затрати», податковий інспектор та підприємець по різному розуміють категорію «витрати».

Одна із причин такого різного розуміння та тлумачення полягає в тому, що при розробці нормативних документів застосовують трактування вказаних категорій, що передбачають їх використання в межах або в цілях тільки одного – певного законодавчого акту або закону. Формулювання визначень, які застосовуються в подібних документах, передбачає те, що в іншому документі під тією ж категорією можуть трактуватися дещо інші економічні об'єкти або факти господарського життя.

Визначення відмінностей між поняттями, які розглядаються необхідно розпочати з визнання факту, що категорії «затрати» і «витрати» не завжди тотожні між собою як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Німецькі економісти Ф. К. Беа, Є. Діхт, М. Швайцер у своїй праці «Економіка підприємства» наводять наступне загальне визначення затрат: «Затрати представляють собою оцінене у грошовому еквіваленті споживання факторів забезпечення господарювання в цілях придбання та збуту товарів та сприяння прибутковості бізнесу» [2, с.484].

При цьому автори підкреслюють, що затрати (Kosten) не варто плутати із витратами в цілому (Ausgaben).

В трактуваннях цих авторів поняття «витрати» найбільше близьке за своєю сутністю до терміну «платежі». При цьому відмінності між цими термінами інтерпретуються наступним чином: платежі представляють собою фактичне витрачання коштів (тобто виплата готівки, перерахування безготівкових грошових коштів), а витрати містять в собі, як оплату грошима, так і виникнення фінансових зобов'язань, (наприклад, при купівлі в кредит). Виходячи із даного визначення, витрати ідентичні платежам за відсутності часового фактору, тобто, за умови, що всі зобов'язання, які виникли в даному звітному періоді погашаються в цьому ж звітному періоді. Іншими словами витрати представляють собою зменшення грошових коштів або появу кредиторської заборгованості в процесі діяльності організації.

Відмінність у часовому співвідношенні витрат і затрат полягає у віднесенні їх до різних звітним періодам: витрати відображаються в обліку за фактором оплати (або виникнення заборгованості), а затрати – за фактом споживання ресурсів у ході операційного циклу. Виходячи із наведених визначень, під час придбання основних засобів: витрати мають місце – за фактом купівлі, а затрати – будуть виникати по мірі експлуатації цих основних засобів та перенесенні їх вартості частинами на товари, що реалізуються підприємством торгівлі.

В своїх працях Т.Н. Климко, В.П. Нестеренко [3] зазначено, що під час перекладу англійської літератури на українську та російську мови, облікові терміни не завжди перекладаються однозначно. Наприклад, одні вчені «expenditures» перекладають не як «затрати», а як «витрати». В цьому ж виданні «cost» перекладається як «затрати», де під останнім розуміють «всі, затрати, які безпосередньо відносяться до основної діяльності, та які знаходять своє втілення в запасах товарів в торговельній мережі».

Інші зарубіжні вчені у своїх працях термін "cost" переводять як вартість, і як собівартість, і як витрати, і як затрати. Англomовне "costs" рекомендується трактувати і витратами, і затратами. Так само передбачається трактувати "expenses".

Своєрідну позицію з даного питання займають Ю.В. Нечаев, Ю.І. Палкин. В роботі "Популярна політекономія" наведене наступне трактування затрат: "Затрати – це найбільш загальне поняття, яке об'єднує всі витрачені грошові ресурси на здійснення будь-яких господарських операцій в межах загальної необхідності. Затрати – які перевищують цю величини – це витрати".

Під витратами автори розуміють "...вкладення коштів в поточні операції". При цьому в якості офіційної версії інтерпретації категорії витрат пропонується визначення, що викладене в Податковому кодексі [89].

Поняття витрат авторами розкривається найбільш повно, із врахуванням специфіки операцій торговельної галузі. Так Ю.В. Нечаев, Ю.І. Палкин [4] визначають: "Витрати обертання в торгівлі – це виражені в грошовій формі затрати живої та уречевленої праці, які необхідні для доведення товарів від виробника (постачальника) до споживача.

Або іншими словами витрати обертання – це значна частина поточних витрат торговельного підприємства, які їм необхідні для виконання свої функцій, тобто за своєю сутністю – це затрати на реалізацію. Цілком природно, що не всі витрати торговельних підприємств можна віднести до витрат обертання. Так витрати, які відображають перерозподіл коштів (частина податків, штрафи, пеня), не є витрати, на відміну від відсоткових платежів по них" [4].

В цілому, здійснивши аналіз різноманітних літературних джерел та довідникових видань, можна зробити висновок, що для цілей ефективного управління торговельним підприємством та уникнення різних тлумачень тих чи інших економічних категорій необхідно ідентифіковувати наступні факти господарського життя, здійснення яких безпосередньо пов'язане із обліком споживання ресурсів підприємства: виникнення кредиторської заборгованості за здійсненими закупівлями та іншими аналогічними операціями (нарахування затрат); погашення кредиторської заборгованості (виплата грошових коштів або передача інших відповідних активів); використання наявних (отриманих) коштів в цілях реалізації або іншої діяльності (відображення використання коштів).

Виходячи із всього вищенаведеного пропонуємо «витрати обігу» торговельного підприємства, трактувати, як зменшення ресурсів організації, що забезпечують виконання її функцій в соціально-економічній системі. Дане визначення з однієї сторони є досить широким, проте з іншої обмежує можливості віднесення до категорії затрат певні господарські операції.

Список використаних джерел:

1. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський) / Л.М. Алексенко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2008. – 672 с.
2. Покропивний С.В. Економіка підприємства. – [навч. посібник] / С.В. Покропивний. – Київ. – 2008. – 365 с.
3. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємства промисловості і торгівлі: [підручник] / Л.М. Чернелевський. – К.: "Пектораль", 2006. – 312 с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. / Т.Н. Климко, В.П. Нестеренко – [2-ге вид.], перероб. і доп. – К.: Вища шк. Знання, 2012. – 743 с.
5. Нечаев Ю.В., Палкин Ю.И. Популярная политэкономия: [учеб. пособ. для вузов.] / Ю.В. Нечаев, Ю.И. Палкин. – К.: Изд-во полит. лит-ры Украины, 2016. – 254 с.

Майя Ракоча, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Багрий К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Внутрішньогосподарський контроль руху зворотних відходів на підприємствах швейної промисловості

Стаття присвячена внутрішньогосподарському контролю руху зворотних відходів на підприємствах швейної промисловості. У дослідженні запропоновано використання окремих субрахунків обліку зворотних відходів та додаткових реєстрів аналітичного обліку з метою ефективного контролю за рухом зворотних відходів на швейному підприємстві.

Одним з шляхів зменшення собівартості виготовленої продукції є комплексна переробка матеріалів, включаючи повне використання всіх одержаних при цьому відходів.

Для управління руху і використання зворотних відходів необхідна відповідна інформаційна база, яка формується, в основному, за даними бухгалтерського обліку. Проте облік не являється самостійною функцією управління. Його роль і значення в повній мірі проявляється лише у тісному взаємозв'язку з іншими функціями, такими як «аналіз» і «контроль», що в комплексі створюють особливу інформаційно-управлінську систему, яка дозволяє контролювати техніко-економічні параметри інтенсифікації промислового виробництва.

Дослідженню питань обліку, контролю та аналізу зворотних відходів підприємств у своїх працях приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені: С. М. Пугачевская, И. Л. Ткаченко, Е. В. Бойко [1], З. В. Гуцайлюк [2], Л. И. Васильева, Т. С. Булдаева [3], А. Д. Трусов [4], А. П. Чечета [5], В. В. Павлюк, В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв [6], Л. В. Нападовська [7] та інші. Однак, подальшого дослідження потребує питання внутрішньогосподарського контролю руху зворотних відходів у галузях народного господарства, зокрема і на підприємствах швейної промисловості.

Здійснення технологічного процесу виготовлення швейних виробів нерозривно пов'язане з виникненням відходів виробництва. Так в процесі настилення тканини виникають маломірні (нерациональні) кінцеві залишки, які, як зазначають Пугачевська С.М., Ткаченко І.Л., Бойко Є.В., виникають при розрахунку полотнища матеріалу, з якого не можливо викроїти деталі найменшого за розміром виробу, який випускається на підприємстві [1, с.5]. В свою чергу при розкроюванні матеріалу виникають відходи на довжині і ширині

настилу, зрізи та міжлекальні випадки.

Як свідчить практика, при виготовленні жакету чоловічого з однокольорової тканини (за даними ТДВ «Трембіта») міжлекальні відходи становлять 22-28%, а з тканини в клітинку або полосу – 35-38%. В результаті, коефіцієнт використання тканини, як правило, не перевищує 70-80%.

Дослідження показали, що питанню обліку та внутрішньогосподарському контролю зворотних відходів приділяється не належна вага та значення. В результаті, на ряді підприємств практично відсутній дійовий внутрішньогосподарський контроль за їх наявністю та використанням. Це пояснюється, перш за все, недооцінкою ролі відходів у підвищенні ефективності виробництва; недостатньою інформаційною базою для прийняття ефективних управлінських рішень; відсутністю науково обґрунтованих рекомендацій щодо організації такого контролю.

Відповідно до споживчих якостей та можливості подальшого використання відходи швейного виробництва поділяються на «зворотні» і «незворотні». Перші, як зазначає Гуцайлюк З.В., мають практичну цінність і можуть бути використані на підприємстві [2, с.7].

До зворотних відходів швейних підприємств належать маломірні (нераціональні) кінцеві залишки, які виникають при розрахунку рулону матеріалу і настиланні полотен тканини. При цьому вони не можуть бути використані при розкроюванні деталей найменшого виробу, який виготовляється на даному підприємстві. Дану групу зворотних відходів складають кінцеві залишки довжиною більше 15 см для шерстяних і 10 см для інших видів матеріалів.

Облік таких відходів здійснюється за їх вагою відповідно до встановлених підприємством класифікаційних груп. Як правило у першій групі обліковують відходи метражем від 15см для шерстяних і 10 см для інших видів тканини до 40 см, у другій – від 40 до 70 см, а в третій – від 70 сантиметрів до одного метру. У більшості випадків такі відходи підлягають подальшій реалізації на інші підприємства для обтирання станків, пресів, машин.

Зворотні відходи довжиною більше одного метру використовують для виготовлення інших швейних виробів, як правило, меншого розміру (рукавиць, наколінників), а тому обліковуються за їх метражем.

Одержані відходи фіксуються у карті розкрою безпосередньо у момент їх виникнення. Так одержані відходи відображаються «котловим» методом без конкретизації груп вагового і вимірного лоскуту. Крім того пристосована форма документу не містить відривної накладної з даними про величину зворотних відходів, що не сприяє обліку та контролю за їх виникненням, вчасністю і повнотою оприбуткування на склад підприємства.

Обов'язковою умовою подальшого використання зворотних відходів є їх оприбуткування. Облік зворотних відходів здійснюється у системі рахунків бухгалтерського обліку. Їх оприбуткування відображається записом: дебет рахунку 201 «Сировина і матеріали» і кредит рахунку 23 «Виробництво». У випадку, коли одержані відходи відразу використовуються при виготовленні інших швейних виробів, зазначені записи не проводять. У такому разі дебетується і кредитується рахунок 23 «Виробництво», з зазначенням субрахунків швейних виробів, на виготовлення яких вони використані і при пошитті яких були одержані.

Отже, можна зробити висновок, що діючий порядок оприбуткування зворотних відходів має певні недоліки як організаційного, так і методичного характеру. Відсутність належної інформаційної бази про надходження, наявність на складі та використання зворотних відходів не сприяє контролю за ефективністю їх подальшого споживання. Крім того трапляються випадки коли одержані відходи відображаються не в момент їх виникнення, а після здійснення факту використання або реалізації. На практиці це призводить до того, що втрачається контроль за збереженням і правильним відображенням їх руху та використанням.

Про доцільність відокремленого обліку відходів зазначають ряд вчених. На думку Гуцайлюка З.В. відсутність окремого рахунку обліку відходів не сприяє покращенню процесу управління ними [2, с.29]. Васильєва Л.І. та Булдаєва Т.С. для цієї цілі пропонують використання синтетичного рахунку «Вторинні матеріальні ресурси» у розрізі субрахунків «Відходи виробництва» і «Відходи споживання» [3, с.36].

А тому для оперативного одержання інформації про виробничі відходи, нами запропоновано використання окремого рахунку обліку відходів 201.03 «Зворотні відходи» у розрізі субрахунків: 201.03.1 «Вимірний лоскут» 201.03.2 «Ваговий лоскут».

Проте внутрішньогосподарський контроль зворотних відходів не повинен обмежуватись лише констатацією фактів їх виникнення (оприбуткування). Важливою управлінською інформацією є дані про: величину надходження відходів за їх групами та видами матеріалів, з яких вони одержані; напрям використання чи реалізації; їх залишок на початок та кінець періоду.

З цією метою пропонуємо до використання додатковий регістр аналітичного обліку. Таким документом є «Відомість обліку руху зворотних відходів», форма якої наведена у табл. 1.

Перевагою даного документу є наявність інформації про залишки зворотних відходів на початок та кінець періоду, їх надходження та використання у розрізі груп вагового та вимірного лоскуту. Являючись кількісним балансом зворотних відходів дана відомість: дозволяє сформувати повну інформаційну базу про рух даного виду виробничих запасів; забезпечує внутрішньогосподарський контроль за ефективністю використання зворотних відходів у розрізі класифікаційних груп; сприяє прийняттю необхідних управлінських рішень щодо пошуку додаткових шляхів їх використання.

Особливим питанням є облік відходів, які не мають практичної цінності для підприємства та переробка яких є недоцільною. Такі відходи називають незворотними і досить часто ототожнюються з прямими втратами промислових підприємств [2, с.8]. І саме вони займають значну питому вагу у загальній кількості одержаних відходів [1, с.4].

Зокрема до виробничих втрат належать відходи на довжині настилу до складу яких відносяться маломірні кінцеві залишки матеріалів довжиною до 15 см для шерстяних і 10 см для інших видів матеріалів, відходи на кінцях настилу та стиках полотен.

**Відомість обліку руху зворотних відходів за жовтень 2017р.
Назва підприємства ТДВ «Трембіта»**

		Групи зворотних відходів			
		1 група (кг) (від 10 до 40 см)	2 група (кг) (від 40 до 70см)	3 група (кг) (від 70 до 100 см)	4 група (м) понад 1метр
Залишок на початок звітнього періоду		18,0	7,0	8,5	26
Одержано за звітний період :					
Номера карт розкрою	460	2,2	2,4	3,2	5,8
	450	0,6	0,5	0,8	3,8
	470	0,7	0,7	1,2	2,1
	470	0,8	0,9	0,2	-
Номер первинних документів	Разом одержано	4,3	4,5	5,4	11,7
	Використано (реалізовано)				
	62				9
	63				8
	64				14
	7	8,5			
	14		2,7		
	15			9,1	
	16		1,8		
	Разом використано	8,5	4,5	9,1	31
	Залишок на кінець звітнього періоду	13,8	7,0	4,8	6,7
Відомість склав: <u>Ковальчук В.В.</u>					

Відходи матеріалів на ширині настилу утворюються здебільшого внаслідок невідповідності ширини рамки викладки і тканини.

До відходів прирівнюються залишки, які мають різноманітні дефекти (шишкуватість, зміщення рисунку, плями, стик шаблону тощо), які не передбачені номенклатурою лоскуту тканини і матеріалів, допущених до процесу переробки. Особливим видом відходів є міжлекальні випадки, які виникають у процесі розкроювання тканини.

Незворотні відходи є втратами виробництва, які Гуцайлюк З.В. розглядає як прямі витрати матеріальних ресурсів. Крім того, автор говорить про їх відокремлене відображення в калькуляції собівартості продукції. Тобто незворотні відходи не повинні знаходити відображення у калькуляційних статтях основних чи допоміжних матеріалів [2, с.33].

Трусов А.Д. облік незворотних відходів пропонує здійснювати на окремому позабалансовому рахунку «Відходи наступного використання» у розрізі статей, що значно підвищить аналітичність їх обліку [4, с.224].

Крім того окремими статтями Трусов А.Д. пропонує виділяти незворотні відходи, які зберігаються на складі як особлива група виробничих запасів з врахуванням можливості їх подальшого використання та ті, що підлягають утилізації.

На думку Чечети А.П. аналітичний облік відходів повинен організовуватись за місцями їх виникнення (цехами, відділками, бригадами), а також за групами матеріалів (видами відходів), що буде сприяти їх правильному відображенню в калькуляціях собівартості продукції [5, с.101].

Складність практичного застосування внутрішньогосподарського контролю за даним видом відходів пов'язана з відсутністю належної інформації про їх виникнення, реалізацію (використання), а також величину залишків на початок та кінець періоду.

З цією метою пропонуємо використовувати «Відомість обліку руху незворотних відходів» (табл. 2).

Являючись кількісним і вартісним балансом незворотних відходів дана відомість сприяє контролю за: кількістю одержаних відходів за їх видами у розрізі карт розкрою; кількістю і вартістю реалізованих незворотних відходів; їх залишком на початок і кінець періоду.

Найкращим варіантом організації внутрішньогосподарського контролю за відпуском відходів у виробництво, на думку Гуцайлюка З.В., є система лімітування, так як лімітно-забірні карти як документи бухгалтерського обліку можуть разом з тим в повній мірі служити регістрами оперативного обліку [2, с.70]. Проте застосування даної системи на швейних підприємствах не є ефективним через специфічні особливості виробництва.

А тому, найоптимальнішим варіантом внутрішньогосподарського контролю за дотриманням норм витрачання зворотних відходів швейних підприємств, є періодичне співставлення фактичних і нормативних показників щодо їх використання.

**Відомість обліку руху незворотних відходів за жовтень 2017р.
Назва підприємства ТДВ «Трембіта»**

Залишок на початок звітного періоду		87400 кг			
Одержано за звітний період:		Незворотних відходів (кг)			
		Всього в т.ч.	На довжині настилу	На ширині настилу	Міжлекальні випадки
Номера карт розкрою	260	163	45	33	85
	261	190	65	48	77
	262	100	20	35	45
	263	120	40	33	47
Номер первинних документів	Разом одержано	573	170	149	254
	Використано (реалізовано)	Кількість (кг)	Сума (грн.)		
	22	310	1284,5		
	35	920	1668,0		
	89	285	1372,7		
	97	110	1499,6		
	135	500	1386,0		
	156	320	2230,0		
	169	190	1729,2		
	Разом	2635	11170,0		
Залишок на кінець звітного періоду		85338 кг			
Відомість склав: Ковальчук В.В.					

Отже, дослідження показали, що внутрішньогосподарський контроль руху виробничих відходів не відповідає сучасним вимогам господарювання. Надані пропозиції щодо організації внутрішньогосподарського контролю за надходженням, станом та використанням як зворотних так і незворотних відходів дадуть можливість вирішити проблему раціонального їх використання з метою підвищення ефективності виробництва.

Список використаних джерел:

1. Пугачевская С. М. Использование отходов швейного производства / С. М. Пугачевская, И. Л. Ткаченко, Е. В. Бойко. – К. : Техника, 2007. – 151 с.
2. Гуцайлюк З. В. Учет и контроль производственных отходов / З. В. Гуцайлюк. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 78 с.
3. Васильева Л. И. Учет вторичных ресурсов промышленного предприятия / Л. И. Васильева, Т. С. Булдаева // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 4. – С. 33–37.
4. Трусов А. Д. Учет затрат в комплексных производствах / А. Д. Трусов. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 240 с.
5. Чечета А. П. Экономика материальных ресурсов : пути совершенствования учета и анализа / А. П. Чечета. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
6. Павлюк В. В. Контроль і ревізія : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. В. Павлюк, В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 196 с.
7. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.

Катерина Рудик, 2 курс, спец. «Облік і оподаткування», д.с./ф,
Наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Діагностика ризику банкрутства суб'єктів господарювання

Стаття присвячена діагностиці можливих ризиків банкрутства, визначенню причин та шляхів подолання існуючих проблем. У дослідженні приділяється увага узагальненню, систематизації і аналізу теоретичних аспектів банкрутства та представлені методи можливої діагностики банкрутства підприємства.

На сьогодні основною метою фінансової діяльності кожного підприємства є нарощування власного капіталу та забезпечення врівноваженого положення на ринку. Саме для цього підприємства повинно контролювати платоспроможність, рентабельність, а також оптимальну збалансованість активу та пасиву балансу. У своїй діяльності суб'єкти господарювання повинні значну увагу надавати можливим ризикам банкрутства та вжити необхідні заходи для усунення даної проблеми, якщо вона можлива у майбутньому.

Останнім часом багато уваги приділяється питанню діагностики ризику банкрутства. Так, проблема діагностики ризику банкрутства знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. І. Жучкова та В. Федюрко адаптували методику експертних оцінок для прогнозування банкрутства вітчизняних банків. Л. Лігоненко запропонував розробку стохастичної імітаційної моделі ймовірності банкрутства. А. Романов та Б. Одинцов для прогнозування банкрутства використовували нейромережеві системи. Г. Семенов, О. Єропутова, О. Плаксюк розглядають діагностику банкрутства підприємства на базі застосування статистичних моделей. Темі діагностики ризику банкрутства та впливу інфляції на прийняття рішень фінансового характеру присвятили свої роботи Г. Савицька, В. Попович, М. Болюх та В. Бурчевський [1-10].

У вітчизняній і закордонній науковій літературі існують різні підходи до трактування банкрутства. На наш погляд, під банкрутством слід розуміти визнану арбітражним судом або оголошену боржником його нездатність у повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями та щодо сплати інших обов'язкових платежів.

Основною ознакою банкрутства підприємства є нездатність забезпечити вимоги кредиторів протягом трьох місяців з дня настання термінів платежів. Після завершення даного терміну кредитори отримують право на подання звернення до арбітражного суду про визнання банкрутства.

Неспроможність суб'єкта господарювання сплачувати кредитні вимоги поділяються на:

- нещасну (виникає не з власної вини, а внаслідок непередбачених обставин);
- помилкову (виникає в результаті навмисного приховування власного майна з метою уникнення сплати боргів кредиторам);
- необережну (виникає внаслідок неефективної роботи, здійснення ризикованих операцій, настає як правило поступово) [9, с.175].

Для того, щоб робити певну діагностику підприємства на можливі ризики банкрутства потрібно визначити причини даних кризових ситуацій на даному підприємстві.

До основних причин виникнення кризових ситуацій відносять:

- економічні причини (загальний спад виробництва, інфляція, зростання цін на ресурси, високий рівень оподаткування, зміна кон'юнктури ринку);
- політичні причини (політична нестабільність суспільства, зовнішньоекономічна політика держави, розрив економічних зв'язків, втрата ринків збуту);
- посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу;
- демографічні причини (чисельність, склад народонаселення, рівень добробуту народу, культурний устрій суспільства, платоспроможний попит населення на товари і послуги);
- низький рівень техніки, технології та організації виробництва;
- зниження ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;
- дефіцит власного оборотного капіталу, як наслідок неефективної виробничо-комерційної діяльності або неефективної інвестиційної політики;
- погана клієнтура підприємства, яка сплачує з запізненням або не платить зовсім з причин банкрутства, що змушує підприємства самому залазити в борги;
- відсутність збуту через низький рівень організації маркетингової діяльності та вироблення цінової політики;
- використання підприємством стратегії, яка не адаптована до зовнішніх чинників макросередовища;
- зниження рентабельності продукції.

Для здійснення діагностики ймовірності банкрутства можуть бути застосовані такі методи, як: багатокритеріальний підхід та дискримінантні факторні моделі.

Багатокритеріальний підхід застосовують великі компанії та аудиторські фірми для аналітичних оцінок системи критеріїв.

Відповідно до даного підходу виділяють дві групи ознак банкрутства. До першої групи належать показники, що свідчать про можливі фінансові утруднення та ймовірності банкрутства в недалекому майбутньому, тобто:

- низькі значення коефіцієнтів ліквідності і тенденції до їх зниження;
- наявність хронічної простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості;
- збільшення до небезпечних меж частки позикового капіталу в загальній його сумі;
- дефіцит власного оборотного капіталу;
- несприятливі зміни у портфелі замовлень;
- падіння ринкової вартості акцій підприємства;
- зниження виробничого потенціалу.

До другої групи входять показники та несприятливі значення, які не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але дають сигнал про можливість різкого його погіршення в майбутньому при неприйнятті дійових рішень. До них відносять: надмірну залежність підприємства від будь-якого одного конкретного проекту, типу обладнання, виду активу, ринку сировини або ринку збуту; втрата ключових контрагентів; вимушені простой, неритмічна робота; недостатність капітальних вкладень.

Другий метод застосовується у зарубіжних країнах для оцінки ризику банкрутства – дискримінантні факторні моделі Альтмана, Бівера, Р. Ліса, Таффлера, Фулмера, Г. Спрінгейта, Ж. Конана та М. Гольдера, Д. Чессера та ін.

Найчастіше для оцінки ймовірності банкрутства підприємства використовується дискримінантна факторна Z – модель, розроблена Едвардом Альтманом, що передбачає розрахунок індексу кредитоспроможності.

Найпростішою є двофакторна модель, що ґрунтується на основі двох показників, від яких залежить ймовірність банкрутства, це: коефіцієнт покриття (характеризує ліквідність) та коефіцієнт фінансової залежності.

Для підприємств, в яких $Z = 0$, ймовірність банкрутства становить 50%. Якщо $Z < 0$, то ймовірність банкрутства менше 50% і далі знижується в міру зменшення Z. Якщо $Z > 0$, то ймовірність банкрутства більше 50% і зростає зі зростанням Z.

Також Альтманом була розроблена п'ятифакторна модель прогнозування банкрутства для акціонерних товариств відкритого типу. Для розрахунку даної моделі використовувалися такі коефіцієнти, як: рентабельності активів (розрахована на основі нерозподіленого прибутку), частка оборотних коштів в активах, рентабельність активів (розрахована за балансовою вартістю), покриття за ринковою вартістю власного капіталу, оборотності активів.

Після здійснення розрахунків якщо $Z < 1,23$, то це ознака високої ймовірності банкрутства, якщо $Z > 1,23$, то це свідчить про малу ймовірність банкрутства суб'єкта господарювання [6, с.580].

Отже, банкрутство є невід'ємною ризиковою складовою підприємства, яке викликане неспроможністю суб'єкта господарювання забезпечити вимоги кредиторів. Для уникнення банкрутства потрібно проаналізувати можливі причини настання даної проблеми та вибрати метод, який буде використовуватися для діагностики ймовірних ризиків банкрутства. Дослідивши можливі методи, слід зазначити, що найефективнішим методом для вітчизняних суб'єктів господарювання є дискримінантна факторна Z – модель, розроблена Едвардом Альтманом.

Для того, щоб прогноз був більш обґрунтованим, рекомендуємо комплексно використовувати одночасно кілька методів прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, що дозволить значно підвищити ступінь вірогідності отриманих результатів.

Список використаних джерел:

1. Квасницька Р. С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства / Р. С. Квасницька, І. М. Кордоньч // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2. – С. 130-135.
2. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев. – 3-тє вид, перероб. та доп. – К. : ЦУЛ, 2004. – 531 с.
3. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 180-182.
4. Лепейко Т. І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Т. І. Лепейко, Т. О. Доценко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (10). – С. 73-78.
5. Пластун О. Л. Аналіз кількісних методик прогнозування банкрутства підприємства та обґрунтування необхідності розробки сучасних вітчизняних аналогів / О. Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 2. – С. 101-107.
6. Попович В. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / В. Я. Попович. – К. : Знання, 2008. – 630 с.
7. Прохорова В. Прогнозування банкрутства як складова атникризого фінансового управління / В. Прохорова, О. Крупчатніков // Економічний простір. – 2009. – №23/2. – С. 103-109.
8. Рязяєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т. Г. Рязяєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. Т.1. – С.177-181.
9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник / Г. В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
10. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 567 с.

Габрієла Рускан, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Бурак І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Шляхи оптимізації структури капіталу в умовах кризи

Розглядається проблема оптимізації структури капіталу підприємства в умовах кризи. Відображено оптимальні джерела формування капіталу в умовах нестабільної економіки. Наведено механізм самофінансування підприємства при недоступності довгострокових позикових коштів. Розглянуто процес зміни частки власних коштів в структурі капіталу підприємства в залежності від стадії розвитку кризи.

Сучасна економічна ситуація диктує нові правила поведінки у всіх сферах і на всіх рівнях економіки, що вимагає перегляд усталених критеріїв і відпрацьованих дій, які вже не приносять очікуваного ефекту В умовах перманентних змін факторів зовнішнього фінансового середовища і внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності збільшується ймовірність періодичного виникнення кризового стану підприємства, який може набувати різних форм. Однією з таких форм є фінансова криза підприємства, що несе найбільші загрози його функціонуванню та розвитку. Особливо небезпечними і ризиковими стають звичні методи роботи в умовах світової фінансової кризи внаслідок її глобального характеру. Так, суперечності, що зумовили появу та розвиток кризи, відобразилися на усіх сферах економічних відносинах, в тому числі і при формування структури капіталу підприємства.

Позикові кошти, і без того занадто дорогі в сучасних умовах, а в умовах кризи стають і зовсім недоступними внаслідок підвищених ставок за кредитами або відмови в їх наданні. Нестабільна економічна ситуація змушує переглядати джерела формування структури капіталу і віддавати переваги менш ризиковим компонентів. Головним аспектом залишається те, що вітчизняні акціонери для мінімізації ризиків (втрата контролю і управління) та зменшення сукупних витрат виступають за використання власних коштів, що не збігається з західними теоретичними постулатами про більш високу вартість власних коштів по відношенню до позикових [1, с. 321].

Провівши дослідження літературних джерел встановлено, що загальні наукові питання сутності капіталу, теоретичних і практичних засад оптимізації його структури, у тому числі на підприємствах різних видів економічної діяльності, присвячено праці відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В. Головка, Г. Голубнича, Н. Гура, Й. Даньків, Н. Дорош, І. Дрозд, Г. Кіндрацька, Л. Ловінська, О. Малишкін, В. Пантелеев, В. Пархоменко, Г. Савицька, І. Садовська, Ю. Субботович, М. Чумаченко, В. Шелудько, А. Баканов, І. Бланк, М. Ван Бред, Г. Велш, К. Друрі, Б. Нідлз, А. Шеремет, Д. Шорт та інші.

Встановлення оптимальної структури капіталу передбачає таке співвідношення власних і позикових джерел формування капіталу підприємства, яке дозволяє в повній мірі забезпечити зростання прибутковості власного капіталу. Разом з тим існує ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, враховуючи які слід цілеспрямовано формувати структуру капіталу, забезпечуючи умови найбільш ефективного його використання на кожному конкретному підприємстві. Основними з цих факторів є:

- галузеві особливості операційної діяльності;
- стадія життєвого циклу підприємства;
- кон'юнктура товарного ринку;

- кон'юнктура фінансового ринку;
- рівень рентабельності операційної діяльності;
- коефіцієнт операційного левериджу;
- ставлення кредиторів до підприємства;
- рівень оподаткування прибутку;
- фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства;
- рівень концентрації власного капіталу.

З урахуванням цих чинників управління структурою капіталу підприємства зводиться до двох основних напрямів: встановлення оптимальних для даного підприємства пропорцій використання власного і позикового капіталу; забезпечення залучення на підприємство необхідних видів і обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури [2, с. 331].

При цьому підприємству необхідно визначити політику формування фінансових ресурсів, в числі найбільш важливих прерогатив якої, є вирішення питання: збільшувати власні або позикові кошти. Проаналізувавши переваги і недоліки використання власного і позикового капіталу, можна зробити висновок про те, що вирішення цього питання буде залежати від особливостей формування статутного та додаткового капіталу, фондів і резервів, формування і використання прибутку, можливості залучення позикових коштів в кредитних установах та у інших господарюючих суб'єктів, величини і оборотності кредиторської заборгованості, а також загального фінансового стану.

Управління структурою капіталу у вітчизняній економіці нерозривно пов'язане з врахуванням особливостей кожної з його складових частин: власного і позикового капіталу. Як той, так і інший види капіталу мають певні переваги і недоліки, які необхідно враховувати при формуванні структури капіталу (таблиця 1).

З наведеного в таблиці порівняння видно, що компанія, яка спирається в своїй господарській діяльності виключно на власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), однак при цьому вона не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал, тим самим обмежуючи темпи свого розвитку.

З іншого боку, використання позикового капіталу, забезпечуючи компанії більш високий потенціал розвитку і розширення масштабів фінансово-господарської діяльності, сприяє підвищенню рентабельності капіталу, але при цьому компанія стикається з істотним зростанням фінансових ризиків, з ймовірністю банкрутства, що слід обов'язково враховувати при виборі тієї чи іншої політики щодо формування структури капіталу.

Таблиця 1

Співставлення позитивних і негативних наслідків використання компанією власного і позикового капіталу

Використання власного капіталу	
Переваги	Недоліки
1. Простота залучення 2. Забезпечення фінансової стійкості компанії, її платоспроможності в довгостроковому періоді, а також зниження ризику банкрутства 3. Більш висока здатність генерування прибутку, оскільки в даному випадку не потрібно сплачувати позичковий відсоток	1. Обмеженість обсягу залучення в силу нестачі власних коштів 2. Більш висока вартість залучення в порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу 3. Виключається можливість зростання рентабельності капіталу за рахунок залучення позикових джерел фінансування
Використання позикового капіталу	
Переваги	Недоліки
1. Великі обсяги залучення, особливо при високому кредитному рейтингу компанії, наявності застави або гарантії поручителя 2. Можливість збільшення фінансового потенціалу компанії при необхідності суттєвого розширення її активів і зростання масштабів господарської діяльності 3. Більш низька вартість в порівнянні з вартістю власного капіталу 4. Здатність генерувати зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля	1. Збільшується (і зростає з ростом частки позикових джерел) ризик зниження фінансової стійкості компанії і втрати її платоспроможності 2. Можливість банкрутства за рішенням суду в разі несплати боргу 3. Зменшення, при інших рівних умовах, величини прибутку в силу необхідності виплачувати позичковий відсоток, а також значна залежність вартості позикового капіталу від кон'юнктури фінансового ринку 4. Складність процедури залучення в порівнянні з використанням власних коштів, оскільки перспектива отримання кредитних коштів залежить від рішень інших господарюючих суб'єктів (кредиторів)

При цьому формування оптимальної структури капіталу повинно необхідно вирішити такі завдання як: формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства; забезпечення умов досягнення максимальної прибутковості капіталу при допустимому рівні фінансового ризику; забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його власників; забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства; забезпечення своєчасного задоволення потреби в капіталі [3, с. 226].

Враховуючи вплив факторів, на яких базуються менеджери при прийнятті рішень про структуру капіталу підприємства та його оптимізацію, параметри яких постійно змінюються в умовах кризи, рішення щодо джерел формування повинні ґрунтуватися на таких найважливіших аспектах:

- Рівень процентних ставок. Саме цей параметр робить недоступними банківські кредити в умовах кризи. Банки страхуються від ризиків неповернення кредитів і піднімають процентні ставки до рівня, який робить

неефективним залучення цього джерела.

- Поточний стан ринку акцій. За сприятливої кон'юнктури ринку акцій компанія може розмістити свої акції за вищими цінами, ніж в періоди спаду фондового ринку, як це відбувається з період економічної нестабільності і обвалу ринку. Тому в цій ситуації випуск облігацій може ставати більш привабливим, ніж випуск акцій.

- Коло інвесторів, прийнятних для підприємства. У деяких випадках підприємству все рівно, хто буде джерелом залучених коштів. Але, як правило, на практиці це не так. Наприклад, компанія може розмістити облігаційну позику серед широкого кола інвесторів, або здійснити емісію крупного пакету акцій і цілком його продати стратегічному інвесторові. У другому випадку компанії, можливо, буде легше залучати додаткові ресурси за рахунок цього ж інвестора. З іншого боку, в цьому випадку власникам компанії необхідно змиритися з повною або частковою втратою контролю, чого дуже не хочуть вітчизняні підприємства [4].

Найбільш поширеними компонентами позикового капіталу виступають банківські кредити і облігації. Банківські кредити виступають практично основним джерелом формування капіталу (позикового). Це пов'язано з наступними перевагами даного джерела.

- Порівняльна простота технології залучення.
- Можливість залучення кредиту за схемою, яка враховує конкретні потреби компанії. Однак в силу багатьох причин (недостатня розвиненість банківського сектора), головною з яких є наявність кризових процесів в економіці, не завжди підприємство може залучити кредит за розумною ціною, тому на передній план виходить наступний інструмент боргового фінансування - розміщення облігаційних позик. Основними перевагами облігацій є:

- Залучення коштів за нижчою ставкою відсотка, ніж банківський кредит. Випуск облігацій не пов'язаний з небезпеккою часткової або повної втрати контролю над компанією, як при випуску звичайних акцій.

Однак «непопулярність» розміщення облігаційних позик обумовлена наявністю ряду об'єктивних причин:

- Випуск облігаційних позик пов'язаний з великими накладними витратами, ніж отримання банківського кредиту.

- У разі публічного розміщення облігацій у компанії з'являється багато кредиторів. При виникненні труднощів домовитися з ними набагато складніше, ніж з одним банком, в якому взято кредит.

- Позикові кошти необхідно повертати.

З урахуванням цих особливостей джерел формування залученого капіталу менеджерам необхідно оцінити поточну ситуацію і прийняти рішення з вибору джерел формування капіталу. Його загальний вигляд в такому випадку буде зазнавати значних змін. Співвідношення власного і позикового капіталу, яке відповідало б вимогам оптимальності за обраним критерієм (прийнятний рівень ризику і прибутковості) в умовах відносно стабільної економічної ситуації не може залишатися оптимальним для підприємства, що знаходиться в умовах фінансової кризи.

З огляду на складності точної оцінки багатьох факторів, які впливають на оптимальну структуру капіталу підприємства, цільове співвідношення різних видів фінансування може перебувати в певному діапазоні. При цьому важливо, що цей діапазон не повинен залишатися постійним протягом життєвого циклу компанії, а повинен коригуватися з урахуванням змін, що відбуваються в економіці під впливом кризи [3, с. 228].

У будь-якому випадку на формування структури капіталу підприємства значний вплив здійснюють особливості та специфіка вітчизняного бізнес-середовища, яка «вітає» максимально можливе використання власних коштів через підвищених ризиків недружного поглинання, втрати контролю або банкрутства компанії. Це позначається на обсягах і якості джерел позикових коштів. Так, серед конвертованих облігацій нерідко використовується такий їх вигляд, який не передбачає регулярних купонних виплат і включає в себе обов'язкову трансформацію облігацій в акції, а не опціон. Такі інструменти, по суті, ближче до емісії акцій з відстроченою поставкою. Проте в умовах кризи саме цей інструмент може стати основним при формуванні боргового капіталу підприємства.

Слід зазначити, що в даний час спостерігається збільшення частки власних коштів у порівнянні з докризовим періодом. Головним джерелом власних коштів підприємства є прибуток. Елементом власного капіталу прибуток стає після того, як пройде стадію формування в операційній, інвестиційній і фінансовій сферах діяльності компанії, стадію використання для покриття обов'язкових виплат, по обслуговуванню боргу і фінансових виплат, стадію розподілу на формування резервного капіталу і виплату дивідендів, тобто отримує форму нерозподіленого прибутку.

Власникам підприємства доводиться робити непростий вибір між повним вилученням отриманого у звітному періоді прибутку з метою його споживання або інвестування в інші проекти; реінвестування прибутку в повному обсязі в діяльність свого підприємства, оскільки в умовах кризи, при зниженні частки позикового фінансування капіталу, таке рішення може стати найбільш прийнятним; і комбінацією перших двох варіантів, що передбачає розподіл отриманого доходу на дві частини - реінвестований прибуток і дивіденди. Саме останній варіант є найбільш поширеним. Він дозволяє знайти компроміс між поточним і відкладеним споживанням, забезпечити нарощування обсягів фінансово-господарської діяльності. У більш жорстких, кризових умовах доводиться реінвестувати весь одержуваний прибуток в діяльність підприємства,

Таким чином, кризова ситуація характеризується не тільки неплатоспроможністю підприємства, а й обмеженням інтересів його власників і кредиторів. При визначенні ефективності вкладень у власний капітал необхідно враховувати можливості альтернативного використання інвестованих ресурсів. Вибір концепцій кризової оптимізації структури капіталу повинен проводитися з урахуванням їх ризикованості та фінансової спроможності.

Стратегія оптимізації структури капіталу в умовах кризи передбачає дії за двома напрямками: приріст власного капіталу і скорочення відтоку власного капіталу. Прийняття рішень в рамках першого спрямовані на

оптимізацію цінової політики, що забезпечує додатковий обсяг операційного доходу; скорочення величини постійних і змінних витрат; здійснення податкової політики, що забезпечує оптимізацію податкових платежів; проведення прискореної амортизації основних засобів; реалізацію невикористаного майна; додаткова емісія акцій або пайового капіталу; отримання коштів цільового фінансування; перетворення підприємства в іншу організаційно-правову форму. Скорочення відтоку власного капіталу передбачає зниження інвестиційної активності підприємства; здійснення дивідендної політики, що забезпечує зростання чистого прибутку; переоформлення короткострокового кредиту в довгостроковий; спрощення організаційної структури управління [1, с. 330].

Ці дії спрямовані на приведення складу капіталу, окремих підрозділів і майнового комплексу в цілому до таких пропорцій, які сприяють мінімізації заборгованостей, нарощування вхідних і економії вихідних фінансових потоків.

Таким чином, структура джерел фінансування діяльності підприємства в різних сферах діяльності різна. Тим більше ця структура не може не змінитися в умовах кризи. Це залежить від багатьох факторів і перш за все від виду діяльності, тривалості виробничо-господарського циклу, структури і ефективності використання активів, здатності підприємства формувати чистий приплив грошових коштів і прибутку; важливе значення має інвестиційна і дивідендна політика, ціна позикового капіталу та інші фактори. Тому ключовим питанням у формуванні оптимальної структури капіталу в умовах кризи є оцінка раціональності співвідношення окремих груп джерел коштів в складі власного і позикового капіталу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту / І.А. Бланк. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2006. – 620 с.
2. Жорова Є.Р. Оптимізація фінансової структури капіталу підприємства / Є.Р. Жорова // БізнесІнформ. 2014. – № 4. – С. 330-333.
3. Висоцька І.Б. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки / І.Б. Висоцька, В.В. Комаричина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – 224-230 с.
4. Семенова Т. В. Оптимізація структури капіталу підприємства / Т.В. Семенова, А.С. Шамрицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-strukturi-kapitalu-pidpriemstva>

Юлія-Надія Сарап, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування, з/ф,
Наук. кер. – Романчук А.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Обліково-аналітичне забезпечення сучасної системи управління грошовими потоками на поліграфічних підприємствах

В статті розкрито економічний зміст поняття «грошові потоки» та критично охарактеризовано існуючі визначення в спеціальній літературі та нормативних джерелах. Особливу увагу приділено висвітленню порядку переміщення грошових коштів за видами діяльності відповідно до вимог обліку та економічного аналізу, що утворюють інформаційну базу для сучасної системи управління поліграфічної індустрії.

Кризова ситуація в економіці країни, курсові коливання, які тільки ускладнюють господарсько-розрахункові відносини між господарюючими суб'єктами, загострюють конкуренцію, посилюють податкове навантаження і як наслідок, складність утримувати в довгостроковій перспективі належний рівень фінансової стійкості. Саме за таких обставин зростає потреба серед підприємств поліграфічної промисловості генерувати грошові потоки, які б забезпечували належні умови самофінансування та підтримання нормального рівня «життєдіяльності». Досягнення подібної цілі на пряму залежить від дієвості та обґрунтованості рішень оперативного, тактичного та стратегічного спрямування у сфері регулювання грошовими коштами та їх рухом.

Не секрет, що основою будь-яких управлінських рішень є інформація, що надається з різних джерел та служб, серед яким «лідером» виступає обліково-аналітична інформація створена бухгалтерією. За таких обставин, з позиції найбільшої значимості облікової інформації в управлінні грошовими потоками, ще більші вимоги ставлять саме до її деталізації, аналітичності, оперативності, вірогідності, достовірності і об'єктивності.

Роль грошових коштів та їх рух важко недооцінити, вони є «кровоносною судиною», що забезпечує «киснем» всі життєдіяльні органи та процеси підприємства. Одночасно грошові кошти розглядаються як відокремлений об'єкт обліку, мірилом в системі оцінки інших облікових категорій та об'єктів. Така різносторонність в їх розумінні значно ускладнює трактування категорії «грошові потоки».

Розкриттям економічної природи грошових потоків та систематизації її у єдине визначення було предметом дослідження чималої групи науковців, серед яких варто відмітити: Л. О. Баластрик, А. С. Бакаєв, Ф. Ф. Бутинець, В. Ф. Гарбузов, К. Р. Макконнелл, А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін, М. С. Пушкар, Н. М. Ткаченко, Г. В. Савицька, Г. Г. Кірейцев, Дж. К. Ван Хорн та багато інших вчених.

Рух грошей у внутрішньому обороті країни являє собою грошовий обіг, який виражений у готівковій та безготівковій формах, які, у свою чергу, опосередковують рух товарів і послуг, а також обслуговують нетоварні платежі. Тому не дивно, що основою грошового обігу є товарне виробництво, яке пов'язане з товарним оборотом.

Невірною є позиція авторів, які намагаються поставити знак рівності між поняттями «грошові кошти» і «грошові потоки». Адже грошові потоки є динамічною категорією, яка відображає рух, зміну, переміщення грошових коштів протягом певного періоду, і одночасно не надає інформації про їх статичний розмір на певну дату. Саме в цьому ракурсі використовується поняття грошових коштів.

Детальний моніторинг думок науковців щодо визначення та трактування терміну «грошові потоки» розкритий в табл. 1.

Критично підходячи до опрацювання даних табл. 1, сформовано два головних спрямування, що відстежуються у визначеннях науковців:

1) грошовий потік арифметично представляє собою різницю між отриманими і сплаченими підприємством коштами за певний звітний період, іншими словами це сума нестачі або ж навпаки надлишку грошових коштів;

2) грошовий потік – це постійний обіг (рух) коштів, тобто притоки й відтоки за певний термін.

У першому визначенні під грошовим потоком розуміють залишок (різниця) грошових ресурсів на певну дату, який, на нашу думку, не може прирівнюватися до потоку, адже в його змістовому підґрунті лежить певний рух. Поруч із тим, обсяг грошових потоків може бути представлений конкретними числовими показниками, такими як: розмір коштів, які надійшли, та розмір коштів, що вибули.

Таблиця 1

Підходи та трактування науковців сутності категорії «грошові потоки»

№ з/п	Автор, джерело	Сутність грошових потоків
1	Бланк І.А. [1, с.36]	Грошовий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства
2	Бутинець Ф.Ф. [2, 108]	Грошовий потік – найважливіший самостійний об'єкт фінансового аналізу, який проводиться з метою оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства
3	Гроппеллі А., Е. Нікбахт [16, с.80]	Грошовий потік – як міра ліквідності підприємства, що складається з чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування
4	Загородній А. Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [5, с. 87]	Грошовий потік – надходження (додатний грошовий потік) і витрачання (від'ємний грошовий потік) коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства
5	Кірейцев Г.Г. [6, с. 96]	Грошовий потік – є одним із ключових моментів оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю
6	Коласс Б. [8, с.35]	Грошовий потік – надлишок, який утворюється на підприємстві в результаті всіх операцій, пов'язаних із господарською діяльністю
7	Краменко Г.О. [9, с.88]	Грошовий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства
8	Крупка Я.Д. [10, с. 255]	Грошовий потік – сукупність надходжень і вибуття коштів за певний період часу, формованих у процесі господарської діяльності
9	Маркіна І.А. [11, с.16]	Грошовий потік – сукупність розподілених за часом надходжень і виплат грошових коштів, які утворюються в процесі господарської діяльності і пов'язані із забезпеченням його платоспроможності
10	Мних Є.В. [13, с.14]	Грошовий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, які генеруються його господарською діяльністю
11	Павловська О.В., Питуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. [17, с. 10]	Грошовий потік – надходження й витрати грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства
12	Старостенко Г.Г., Мірко Н.В. [18]	Грошовий потік – надходження і витрати грошових коштів в процесі здійснення господарської діяльності підприємства
13	Верба В. А., Загородніх О. А. [4, с.54]	Грошовий потік – це різниця між кількістю отриманих і витрачених грошей
14	Мошенський С.З. [14, с. 14]	Грошовий потік – різниці між грошовими надходженнями й витратами.
15	Коваленко Л. М. [7, с. 79].	Грошовий потік – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств

Зі слів З. М. Васильченко та Д. В. Пірога, грошовий потік має визначатися як сукупність послідовно розподілених у часі подій, пов'язаних з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями). Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження у розпорядження суб'єкта господарювання грошових ресурсів та їх використання [3, с. 42].

Звертаючись до нормативного визначення грошового потоку, слід зупинити увагу на МСБО №7 «Звіт про рух грошових коштів», в якому його сутність визначається як надходження і вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів [12]. На жаль у вітчизняному в НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [15] визначення категорії «грошовий потік» відсутнє. Проте в його сенсі вбачають поняття «рух грошових коштів», визначення якого є ідентичне терміну «грошовий потік» в МСБО № 7. На нашу думку, варто все ж таки внести розкриття терміну «грошовий потік» у НП(С)БО 1.

Важливим моментом в побудові якісної та сучасної системи управління грошовими потоками та іншими взаємопов'язаними ліквідними активами на вітчизняних підприємствах поліграфічної індустрії є розуміння всіх можливих їх різновидів. Саме тому класифікація в формуванні обліково-аналітичної інформації відіграє значиму роль.

Саме з цієї позиції нами було запропоновано обліково спрямовану класифікацію грошових потоків (рис. 1.).

Операючи на методику бухгалтерського обліку та пріоритетність в системі управління, першою класифікаційною ознакою було обрано «напрямок руху грошових потоків». За цією ознакою грошовий потік поділяють на позитивний (надходження коштів, отримання доходів) та негативний (вихідний) – витрачання, використання коштів, що проявляються у витратах підприємства.

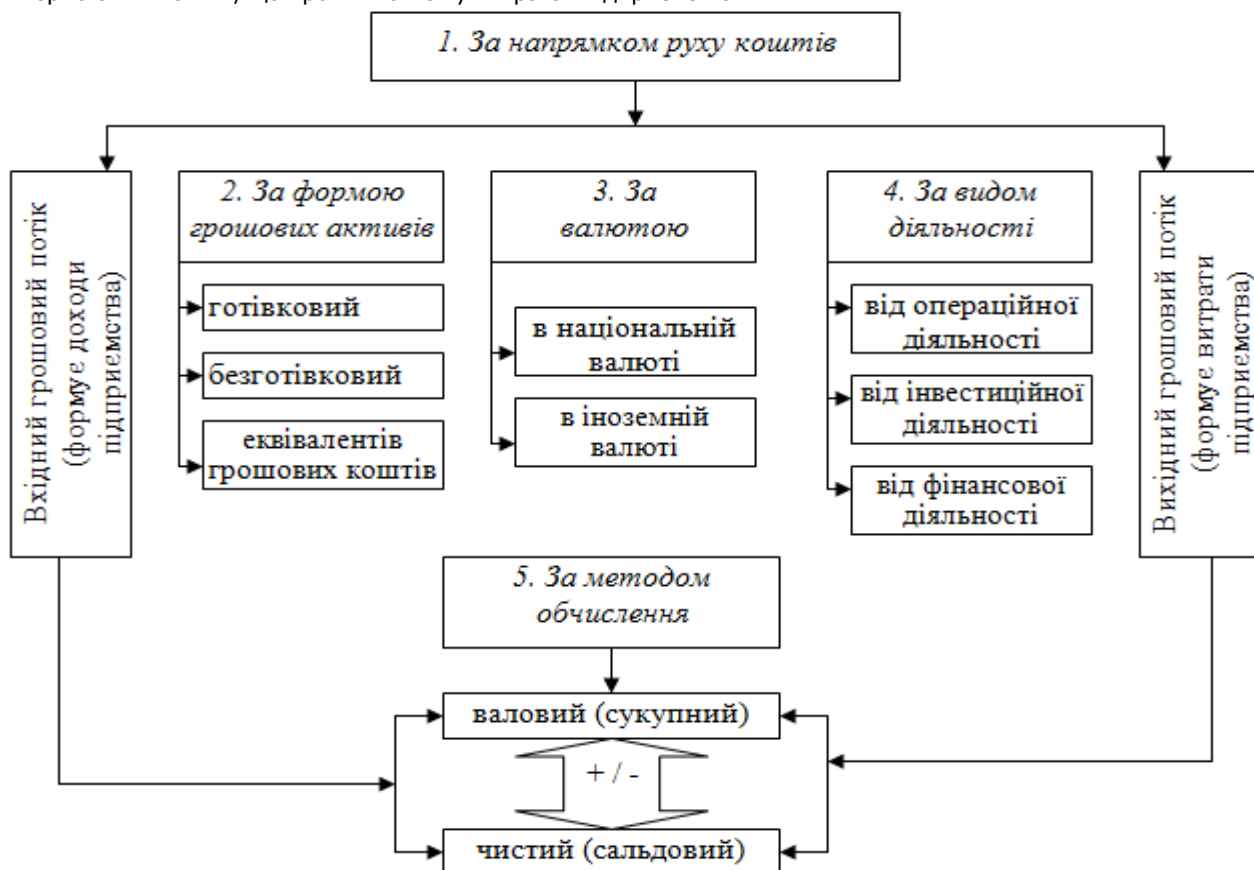


Рис.1. Класифікація грошових потоків на основі даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності

Ознака «форма грошових активів» виділяє:

- готівковий грошовий потік, що характеризує частину грошового потоку, яка виражається у русі готівки;
- безготівковий потік проявляється через безготівкові розрахунки;
- еквівалентів грошових коштів передбачає застосування короткострокових швидко ліквідних субститутів грошових коштів.

Класифікаційний параметр «види валюти» передбачає виокремлення:

- грошовий потік в національній валюті, тобто в гривні;
- грошовий потік в іноземній валюті – рух грошей у відмінній від національної валюті.

Неможна не використати базове в обліку групування виду діяльності при класифікації грошового потоку. Саме тому за ознакою «вид господарської діяльності» було виділено: а) грошовий потік від операційної діяльності; б) грошовий потік від інвестиційної діяльності; в) грошовий потік від фінансової діяльності.

Групувальна ознака «метод обчислення», або ж яка ще зустрічається в обліковій літературі, «вартісний склад грошових потоків» виділяє:

- валовий грошовий потік, що представляє собою загальний обсяг руху коштів;
- чистий грошовий потік – це зміна наявних грошових коштів за період, та розраховується як арифметична різниця між залишками коштів на кінець та початок періоду або ж співставлення надходження та витрачання грошових засобів за аналізований період.

Формування цільових засад та конкретизації їх через конкретні завдання управління грошовими потоками відбувається в розрізі загально визначених видів господарської діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна). Візуальна інтерпретація грошового потоку в межах всіх видів діяльності підприємства розкрита на рис. 2.

Грошовий потік, який формується в межах основної діяльності підприємства, спрямовується в інвестиційну, де спрямовується на модернізацію виробництва (торгівлі) або інших напрямків інвестиційного процесу, які є доходними для підприємства. Але цей потік може «перетекти» і в область фінансової діяльності, зокрема при виплаті дивідендів акціонерам. На кожному такому етапі «перетікання» грошового потоку у керівництва є своє завдання та кісетам регулюючих моментів.

Так, грошовий потік або, іншими словами, рух грошових коштів підприємства є центральним об'єктом управління, що набуває грошової форми і прямо впливає на функціонування грошей та грошової системи підприємства.

Окрім того, виступаючи інструментом розрахунків із суб'єктами господарської діяльності, грошовий потік є чи найважливішим чинником, що впливає на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства.

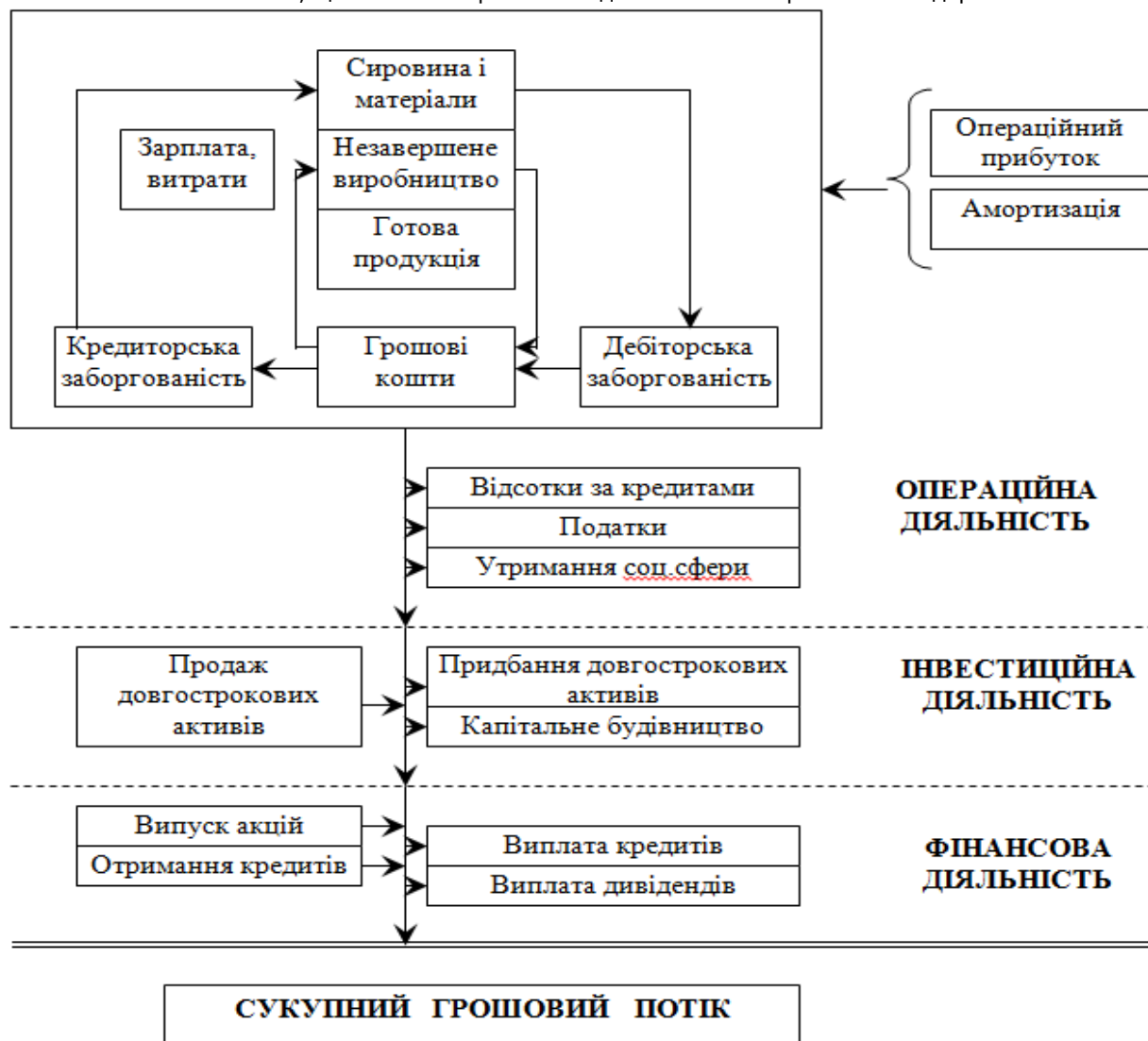


Рис. 2. Формування грошового потоку в результаті здійснення діяльності підприємства

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2010 – 736 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ЖІТІ, 2010. – 608 с.
3. Васильченко З.М. Теоретичні основи управління грошовими потоками банку / З.М. Васильченко, Д. В. Пірог // Економіка. Проблеми економічного становлення. – Вісник № 1. – 2010. – С.20-28
4. Верба В. А. Проектний аналіз : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2010. – 322 с.
5. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2010. – 587 с.
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2012. – 496 с.
7. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2013. – 485 с.
8. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие: пер. с франц. / Б. Коласс; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.:Финансы; ЮНИТИ, 2007. – С. 135.
9. Краменко В.І. Управління ресурсами підприємства : навч. посіб. / В. І. Краменко, Б. І. Холод та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 288 с.
10. Крупка Я.Д. Фінансовий облік : підруч. / Я.Д. Крупка, З.В. Задорожний, Н.Я. Микитюк. – К.: «Хай-Тек Прес», 2014. – 544 с.
11. Маркіна І. А. Менеджмент підприємства / І. А. Маркіна – Вища школа, 2010. – 76 с.
12. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. / Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К. ФПБАУ. – 2001. – 736 с
13. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підруч. / Є.В. Мних – К.: Київ. Нац. торг. ек. ун-т, 2011. – 514 с.
14. Мошенський С. З. Економічний аналіз: підруч. / С.З. Мошенський, О.В. Олійник – Житомир:ПП «Рута», 2010. – 704 с.
15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
16. Нікбахт Е. Финансы. / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі / пер. з англ.. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 2003. – 383 с.
17. Павловська О.В. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посіб. / О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2012. – 388 с.
18. Старостенко Г. Г. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 224 с.

Тенденції розвитку підприємств хлібопекарської галузі України

Стаття присвячена дослідженням теоретичних і прикладних аспектів розвитку та аналізу стану підприємств хлібопекарської галузі України. Велика увага приділяється обґрунтуванню проблем та пріоритетів вдосконалення економічного стану українських підприємств хлібопекарської галузі.

Економічні перетворення вітчизняної економіки в сучасних ринкових умовах викликають необхідність створення нових підходів у діяльності хлібопекарських підприємств, тому що загально - традиційні системи не забезпечують їх ефективного розвитку. Характерні властивості хлібопекарського виробництва вимагають зменшення транспортних, енергетичних та інших витрат, оптимізації напрямів просування продукції, обґрунтованого ціноутворення тощо. Галузі необхідні умови, за яких будуть ефективніше використовуватись технологічні лінії хлібопекарського виробництва, мінімізуватись витрати праці всіх категорій працівників.

Хлібопекарська промисловість як одна з найважливіших складових харчової промисловості, повинна забезпечувати населення соціально-значущою продукцією. Вона займає ключове місце у соціальному, економічному та стратегічному існуванні та підвищенні економічного потенціалу держави. Але на сьогоднішній день складно назвати хлібопекарську галузь України прибутковою, тому що на даний момент є низка загальних проблем які потрібно терміново вирішувати. Хлібопекарський сектор впливає на продовольчу безпеку країни, підпадає під жорстку регуляторну цінову політику держави, тому розвивається під впливом таких різновекторних чинників як вимоги ринкового середовища, державне регулювання, соціальні стандарти рівня життя населення. Актуальним також вважається розробка відповідних заходів що спрямовані на подолання виявлених перешкод та стимулювання подальшого розвитку однієї з найважливіших складових харчової промисловості України.

Тенденція розвитку хлібопекарської промисловості (техніко-технологічних, інвестиційно-інноваційних, фінансово-економічних, соціальних, управлінських) дозволить обґрунтувати напрямки зміцнення фінансового стану підприємств, нарощення їх економічного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності та якісного задоволення вимог суспільства.

Багатогранні питання розвитку хлібопекарської галузі України постійно досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як О.М. Васильченка, О.А. Опрі, М.М. Перелігіна, М.В. Нетяжука, В.І. Дробот, О.В. Шубравської, М.М. Білоусової та ін. Зокрема дослідження М.В. Нетяжука спрямовані на розв'язання важливої проблеми – вдосконалення механізму регулювання розвитку хлібопекарської промисловості як вагової складової соціальної та продовольчої безпеки України [1]. Метою досліджень О.А. Опрі є розроблення теоретико-методичних підходів до прогнозування розвитку ринку хлібобулочних виробів, а також заходів з організації діяльності ринкових суб'єктів, спрямованої на розширення цього ринку, забезпечення інтересів споживачів та підвищення ефективності підприємств хлібопекарської галузі [2].

Виробництво хліба та хлібобулочних виробів є однією із основних галузей харчової промисловості України і складає близько 6 % у загальній структурі реалізації продукції харчової промисловості. Хліб є головним продуктом харчування в раціоні населення, частка хліба у споживанні складає 15% [3]. На сьогоднішній день практично всі хлібозаводи приватизовані і на їх основі створені юридичні особи у формі ТОВ або ПАТ (ПРАТ).

Місткість хлібного ринку в Україні складає приблизно 4-4,5 млн. тонн за рік. Проте, за даними Державної служби статистики України, випікається його вдвічі менше [4].

Значна частина фахівців вважає, що зниження обсягів виробництва хліба відбулося під впливом наступних чинників:

- Вартість. За часів СРСР його виробництво було дотаційним. Збільшені ціни змусили багатьох переглянути своє відношення до хліба.

- Негативні явища в демографічній ситуації країни. Скорочення кількості населення на 4-6 мільйонів громадян теж природно відбилося на ринку хліба.

- Міняється структура споживання: рівень добробуту людей, що підвищується, дозволяє багатьом переглянути свій раціон у бік низькокалорійного харчування.

- Значна частина виробництва хліба (приблизно 40-50 %) доводиться на невеликі приватні підприємства та домашню випічку, якій віддають перевагу не лише жителі сіл, але і деякі городяни.

- Технічне оснащення, що склалося на хлібозаводах слід вважати катастрофічним, ступінь зносу обладнання складає більше 60-70 %.

- Також на думку фахівців, «хліб вирушає в тінь». Річ не в тому, що українці стали споживати на третину менше хліба і булочок, чим 5 років тому. Як вважають фахівці, сьогодні близько 60-65 % хлібного ринку знаходиться в тіні, а значить, не враховуються Державною службою статистики. На ринку ростуть, як гриби, приватники-тіньовики. Аналітики ринку вважають, що скоротити виробництво хліба основних гравців примушує: маленька рентабельність на «соціальному» хлібі, дорожня сировина, проблеми з поверненням ПДВ у приватних виробників, велика частка тіньового ринку.

- Фінансово-економічний чинник. За словами експертів хлібопекарська галузь зовсім в катастрофічному положенні: «Кожне третє хлібопекарське підприємство стає збитковим. Плильність кадрів в галузі склала вже 30 %».

- Розвиток сегменту заморожених хлібних напівфабрикатів, більша частка яких імпортується з-за кордону [5].

Доцільно розглянути таблицю 1 динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів нетривалого зберігання (за даними Держстату) за 2000-2016 рр.

Згідно із даними статистики, починаючи з 2000 року виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Україні

скоротилося з 2,5 млн. тонн до 1,1 млн. тонн, або у 2,2 рази. При цьому, чисельність населення країни зменшилася на 14%.

Таблиця 1

**Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів нетривалого зберігання
за 2000 – 2016 рр. (тис. тонн)**

Назва продукції	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.
Хліб пшеничний	1294	1153	871	533	475
Хліб житній	845	710	552	416	371
Вироби булочні	263	394	376	276	271
Хліб дієтичний	3	2	2	2	2
Хліб інший	59	5	6	5	4
Всього	2464	2264	1807	1231	1123

Примітно, що структура виробництва хліба та хлібобулочних виробів у 2016 році, як і у 2000 році, принципових змін не зазнала. Левова частка виробництва (52%) – це хліб пшеничний; на хліб житній та хліб із пшеничного і житнього борошна припадає 33%; на вироби булочні, до яких до речі належить батон і багет, припадає 24% від усього виробництва хліба нетривалого зберігання.

Разом з тим, виходячи із показників офіційної статистики середньодушове споживання хліба українцями упродовж 2000-2016 років скоротилося з 50 кг до 26 кг на особу на рік. А якщо порівнювати цей показник наприклад із 1995 роком, то споживання хліба зменшилося більш, ніж у 3 рази.

У 1991 році розрахункове виробництво хліба масових сортів становило 129 кг на особу. Однак, виходячи із реалій радянського часу, коли хліб був одним із найдоступніших (як за ціновим, так і бездефіцитним факторами) та масово використовувався для годівлі худоби і птиці сільськими господарствами населення, порівнювати показник виробництва з показником продовольчого споживання є не коректним. Отже, згідно з офіційними даними виробництво хліба та хлібобулочних виробів нетривалого зберігання, у 2016 році склало приблизно 72 грами у розрахунку на день, 2,2 кг на місяць, або 26 кг на рік [6].

Отже, можна стверджувати, що в цілому по Україні спостерігається спад виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Виділяючи основні причини: застарілі технології виробництва, високий показник зносу устаткування, зміна структури споживання хліба, збитковість діяльності підприємств. На нашу думку, можна сформулювати основні напрями розвитку хлібопекарської промисловості: підвищення якості продукції та застосування енергозберігаючих, ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції; удосконалювати та розширювати асортименту політику підприємств; надання пільгового кредитування підприємств; покращення державного регулювання цін на борошно. Застосування вище вказаних напрямів розвитку хлібопекарської галузі дозволить забезпечити попит споживачів якісними хлібобулочними виробами промислової випічки за прийнятними цінами, отримання на цій основі достатньої маси прибутку хлібопекарськими підприємствами та підвищення ефективності їх діяльності.

Список використаних джерел:

1. Нетяжук М.В. Економічний механізм регулювання розвитку хлібопекарної промисловості: Автореф. дис. канд. економ. наук. – Київ, 2013. – 18 с.
2. Опря О.А. Розвиток ринку хлібобулочних виробів: Автореф. дис. канд. економ. наук. – Київ, 2014. – 13 с.
3. Вітчизняний ринок хлібобулочних виробів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3661>
4. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Васіна К. Характеристика ринку хліба та хлібобулочних продуктів України. Офіційний сайт Рейтингового агентства «Кредит-рейтинг» [Електронний ресурс] / К. Васіна // Режим доступу: <http://www.creditrating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12894/>
6. Економічний дискусійний клуб. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/skiiky-hliba-spozhyvayut-ukrayinci>

Катерина Скутарь, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,

Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Окремі методико-інформаційні аспекти фінансового аналізу матеріальних оборотних активів підприємств аквакультури

У статті розглянуто особливості методичних та інформаційних аспектів аналізу матеріальних оборотних активів підприємств аквакультури. Запропоновано у методиці фінансового аналізу платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності використовувати показник «матеріальні оборотні активи» замість показника «запаси», який складається із запасів й поточних біологічних активів та враховує галузеві особливості с/г підприємств в цілому, а також аквакультури зокрема.

Загальновідомо, що від забезпечення оборотними активами, їх структури в значній мірі залежить ефективність функціонування, платоспроможність, ліквідність та фінансова стійкість всіх суб'єктів господарювання включаючи підприємства аквакультури. Як наслідок у систему управління оборотними активами поряд з плануванням та бухгалтерським обліком входить систематичний аналіз їх складу, динаміки, структури, співвідношення потреб поточної фінансово-господарської діяльності, в результаті якого відбувається виявлення можливих напрямків підвищення ефективності їх використання, зменшення операційного, а отже й

фінансового циклів в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємств рибної галузі [4, с. 933].

Методика аналізу матеріальних оборотних достатньо повно висвітлена у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме А.М. Поддєрьогіна, І.О. Бланка, Є.В. Мниха, В.В. Ковальова, Г.В. Савицької, М.Н. Крейненої, О.В. Єфімової, Л.А. Бернштейна, Ж. Рішара, Е. Хелферта та ін. При цьому мало праць присвячено аналітичній оцінці матеріальних оборотних активів підприємств аквакультури, до складу яких крім традиційних запасів входять поточні біологічні активи.

Метою статті є систематизація методично-інформаційних аспектів аналізу матеріальних оборотних активів з врахуванням особливостей функціонування на підприємствах рибної галузі.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу [3].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз розрахунку показників платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності на основі матеріальних оборотних активів

Загальна методика	Сільськогосподарські підприємства, включаючи підприємства рибної галузі
1. Показники платоспроможності (ліквідності)	
1.1. Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття)	
$\frac{\text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{Матеріальні оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
1.2. Група АЗ – повільно реалізовані активи в системі оцінки ліквідності балансу	
$\frac{\text{Запаси}}{\text{Матеріальні оборотні активи}}$	$\frac{\text{Матеріальні оборотні активи}}{\text{Матеріальні оборотні активи}}$
2. Показники фінансової стійкості	
2.1. Коефіцієнт забезпечення запасів (матеріальних оборотних активів) власним оборотним капіталом	
$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Запаси}}$	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Матеріальні оборотні активи}}$
2.2. Використання вартості запасів (матеріальних оборотних активів) в системі визначення типу фінансової стійкості підприємства	
Запаси покриваються або не покриваються відповідними джерелами їх формування	Матеріальні оборотні активи покриваються або не покриваються відповідними джерелами їх формування
3. Показники ділової активності	
3.1. Коефіцієнт оборотності запасів (матеріальних оборотних активів)	
$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції, товарів}}{\text{Середня вартість запасів}}$	$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції, товарів}}{\text{Середня вартість матеріальних оборотних активів}}$
3.2. Тривалість (період) обороту запасів (матеріальних оборотних активів)	
$\frac{\text{Кількість днів в досліджуваному періоді}}{\text{Коефіцієнт оборотності запасів}}$	$\frac{\text{Кількість днів в досліджуваному періоді}}{\text{Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів}}$
3.3. Коефіцієнт закріплення запасів (матеріальних оборотних активів)	
$\frac{\text{Середня вартість запасів}}{\text{Собівартість реалізованої продукції, товарів}}$	$\frac{\text{Середня вартість матеріальних оборотних активів}}{\text{Собівартість реалізованої продукції, товарів}}$
3.4. Період операційного циклу	
Тривалість (період) обороту запасів + період погашення поточної дебіторської заборгованості	Тривалість (період) обороту матеріальних оборотних активів + період погашення поточної дебіторської заборгованості

За формою функціонування оборотні активи поділяються на матеріальні оборотні активи або запаси та нематеріальні або монетарні оборотні активи. До складу матеріальних оборотних активів класично за даними бухгалтерського балансу належать виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція. Особливістю матеріальних оборотних активів сільськогосподарських підприємств та підприємств рибництва є те, що до їх складу належать поточні біологічні активи. Отже у процесі фінансового аналізу, зокрема фінансової стійкості, платоспроможності та ділової активності підприємств аквакультури необхідно оперувати поняттям «матеріальні оборотні активи», а не «запаси» (табл. 1).

Зазначимо, що до введення в дію НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у процесі аналізу сільськогосподарських підприємств та суб'єктів господарювання сфери аквакультури можна було оперувати лише поняттям «запаси», адже до їх складу входили й поточні біологічні активи. Починаючи з першого кварталу 2013 р., бухгалтерський баланс за формою № 1 почав окремо містити статтю «Поточні біологічні активи» відокремлену від запасів підприємства. Це відбулося відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, а саме П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 30 «Біологічні активи». Це стало логічним кроком, адже у Примітках до річної фінансової звітності форми № 1 існують окремі розділи VIII «Запаси» та XIV «Біологічні активи» до складу останнього входять як довгострокові – складова необоротних, так і поточні біологічні – складова оборотних активів підприємства.

Склад та структура оборотних та матеріальних оборотних активів (запасів) відображає галузеву специфіку підприємств національної економіки. Аналіз статистичних даних по Україні показав, що найбільша питома вага матеріальних оборотних активів у складі поточних активів спостерігається у сільському господарстві (71,9 %), на другому місці – промисловість (28,6 %), в торгівлі їх частка становить 17,6 % [5].

Особливо значення у процесі фінансового аналізу матеріальних оборотних активів посідає інформаційне забезпечення та його відповідне аналітичне забезпечення. У даному напрямку інформаційна база аналізу може складатися з облікових, планових та позаоблікових джерел. В табл. 2 наведено інформаційну базу аналізу матеріальних оборотних активів, а саме фінансову та статистичну звітність.

Таблиця 2

Інформаційна база аналізу матеріальних оборотних активів підприємств аквакультури

№ з/п	Джерело	Аналітичні можливості
1.	Баланс (звіт про фінансовий стан), ф. № 1	Горизонтальний аналіз матеріальних оборотних активів у розрізі запасів, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів та поточних біологічних активів у складі тварин на вирощуванні та відгодівлі, біологічних активів у стані біологічних перетворень, інших біологічних активів тощо. Вертикальний аналіз матеріальних оборотних активів. Використання залишків та середніх залишків матеріальних оборотних активів в системі оцінки фінансової стійкості, платоспроможності та ділової активності підприємства тощо
2.	Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), ф. № 2	Використання показника «Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг» в системі оцінки ділової активності підприємства (коефіцієнт оборотності, тривалість обороту, період операційного циклу)
3.	Примітки до річної фінансової звітності, ф. № 5	Вертикальний та горизонтальний аналіз матеріальних оборотних активів в розрізі запасів (сировина та матеріали, купівельні напівфабрикати та вироби, паливо, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, МШП, незавершене виробництво, готова продукція, товари) та поточних біологічних активів (тварини на вирощуванні та відгодівлі, біологічні аути у стані біологічних перетворень (крім тварин на вирощуванні та перетворень), інші біологічні активи)
4.	Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств, ф. 50-сг	Аналіз динаміки виробництва та реалізації продукції аквакультури (рибництва) у вартісних та натуральних вимірниках
5.	Звіт про добування водних ресурсів за 20__ р., ф. 1-риба	Склад, динаміка та структура вилову риби у розрізі груп 1. «Океанічні та морські риби», 2. «Прісноводні риби» та 3 «Прохідні риби» з подальшою деталізацією в розрізі складових в розрізі переліку видів водних біоресурсів відповідно до Додатку 1 до Роз'яснень щодо заповнення форм державного статистичного спостереження № 1-риба (річна) «Звіт про добування водних біоресурсів» та № 1-риба (квартальна) «Звіт про добування водних біоресурсів» (пп. 2.1 і 2.8 розділу II)

У табл. 2 наведено лише окремі загальні та специфічні особливості інформаційної бази аналізу матеріальних активів підприємств аквакультури. Що стосується позаоблікових джерел, то до них, а саме до нормативної бази слід віднести Водний, Земельний та Податковий кодекси України, Закони України «Про аквакультуру», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 9 «Запаси», 16 «Витрати» та 30 «Біологічні активи», Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, Накази Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження спеціалізованих форм первинної документації для суб'єктів рибного господарства в галузі аквакультури», «Про затвердження Порядку штучного розведення (відтворення), вирощування водних біоресурсів та їх використання», Інструкцію з обліку риби на підприємствах аквакультури тощо.

Покращення інформаційного наповнення аналізу оборотних активів полягає в удосконаленні інформаційних потоків бухгалтерського обліку та являє собою процес забезпечення безмежного цілеспрямованого збору відповідних інформативних даних, які є важливими для проведення як фінансового, так і управлінського

аналізів [1, с. 97].

Одним з напрямків покращення інформаційного забезпечення аналізу матеріальних оборотних активів на підприємствах аквакультури вважається створення обліково-аналітичної системи з позиції управлінського аспекту. Таким чином, вирішення проблем аналізу матеріальних оборотних активів полягає у розробці єдиного підходу до методики аналізу та удосконаленню інформаційної складової аналізу з врахуванням галузевих особливостей функціонування підприємств аквакультури.

Список використаних джерел:

1. Бруханський Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва : монограф. / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 384 с.
2. Голикова О. В. Понятие материальных оборотных активов и их роль в кругообороте средств предприятия / О. В. Голикова, Е. Г. Нестеренко // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2010. – № 21. – С. 58-66.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Решитова А. А. Проблемы анализа материальных оборотных активов / А. А. Решитова // Молодой учёный. – 2016. – № 11 (115). – С. 933-935.
5. Україна у цифрах 2016 [Електронний ресурс] / За ред. І. Є. Вернера. – К. : Державна служб статистики, 2017. – 240 с. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

Анна Федорик, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Скрипник М.Є.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аудит ефективності використання трудових ресурсів

У статті викладено сутність аудиту персоналу при управлінні підприємством в сучасних умовах господарювання. Розглядаються основні етапи проведення аудиту трудових ресурсів. Визначено ефективності їх використання при аудиті трудових ресурсів та оплати праці.

Одним з найважливіших завдань сучасного підприємства є пошук внутрішніх резервів зростання прибутку і підвищення ефективності діяльності, в зв'язку з цим актуальними стають питання ефективного використання людських ресурсів як найважливішого чинника виробництва. В даний час головними проблемами трудових відносин на підприємствах є: нестача кваліфікованих фахівців з достатнім досвідом роботи, а також наявність слабо поставленої і відрегульованої політики відбору фахівців на робочі місця.

Оцінити ефективність діяльності персоналу можна, застосовуючи різні діагностичні процедури. Максимально ефективним визнається аудит в трудовій сфері. Аудит персоналу є частиною організаційно-кадрової роботи, яка також передбачає аналіз кадрових процесів. Він займає особливе місце в рамках управлінського аудиту. Будучи системним, він доповнюється діагностикою окремих сторін діяльності підприємства. Відображаючи інтегруючу роль управління персоналом, аудит персоналу досліджує такі питання: управління підприємством в цілому; лінійне управління організаційними функціями (трудовими колективами) в розрізі його об'єктів; функціональна (технічна) робота з управління персоналом. Так, аудит трудових ресурсів є як способом спостереження подібно фінансовому або бухгалтерському аудиту, так і інструментом управління, який дозволяє вирішити ту чи іншу проблему, яка виникає в сфері трудових відносин.

Значний внесок у вивчення теорії, організації та методики аналітичних процедур аудиту оплати праці здійснили такі вітчизняні вчені-економісти, як Ф. Ф. Бутинець, В. Н. Гончаров, З. В. Гуцайлюк, Я. Д. Крупка, Т. Г. Мельник, М. С. Пушкар, В. С. Рудницький, В. В. Сопко, П. Л. Сук, І. Д. Фаріон та ін. Досліджували ці питання у своїх працях зарубіжні науковці: А. Аренс, Р. Додж, К. Друрі, М. І. Кутер, Дж. Лоббек, Ю. Г. Одегов, Дж. Робертсон, М. І. Сідорова та ін.

Міжнародний досвід аудиту свідчить про те, що питома вага аналітичних процедур під час аудиту має тенденцію до стабільного зростання. Практика здійснення аудиту та вивчення зарубіжної і вітчизняної економічної літератури свідчить про об'єктивну необхідність застосування аналітичних процедур в аудиторському процесі. І це закономірно, оскільки аналітичні процедури є одним із видів аудиторських процедур, які аудитор використовує для формування аудиторських доказів високого рівня достовірності. Зокрема, на думку аудиторів, аналітичні процедури допомагають виявити 27,1% помилок, прогнозування і дискусії – 18,5%, а разом взяті ці «неточні» процедури – 45,6% помилок [8, с. 122]. Крім того, значення аналітичних процедур полягає ще в тому, що вони менш трудомісткі і більш ефективні порівняно з аудиторськими процедурами (перерахунок, огляд, підтвердження тощо), які орієнтовані на первинні документи і облікові регістри.

У економічній літературі наводяться різні визначення аналітичних процедур, які можна згрупувати таким чином: перша група економістів вважає, що аналітичні процедури – це методи отримання аудиторських доказів, які полягають у виявленні, аналізі та оцінці співвідношень між фінансово-економічними показниками діяльності суб'єкта господарювання, який перевіряється; друга група трактує аналітичні процедури як аналіз найважливіших показників і співвідношень, включаючи підсумкове дослідження відхилень та взаємозв'язків, які суперечать іншій інформації, що стосується цієї справи, або відхиляються від показників, які очікуються [3, с. 73]. Однак інша група економістів дане визначення доповнює ще й оцінкою. Зокрема, вони вважають, що під аналітичними процедурами слід розуміти аналіз й оцінку отриманої аудиторами інформації, дослідження важливих фінансово-економічних показників економічного суб'єкта, що перевіряється, з метою виявлення незвичайних та неправильно відображених в обліку фактів господарської діяльності, а також з'ясування причин таких помилок і викривлень [9, с. 218].

Е.А. Аренс, Дж. Лоббек та Н.І. Дорош визначають аналітичні процедури як оцінку фінансової інформації на основі вивчення ймовірних співвідношень між фінансовими та нефінансовими даними, в тому числі порівняння

записаних сум з очікуваними сумами, які визначив аудитор [1, с. 205; 4, с. 321]. На думку Ф.Л. Дефліза, Г.Р. Дженника, В.М. О'Рейлі, М.Б. Хірша, яка відповідає визначенню Положення SAS № 56, аналітичні процедури дозволяють провести обґрунтовані перевірки бухгалтерських рахунків / класів господарських операцій і передбачають оцінку фінансової інформації, отриманої шляхом всебічного аналізу залежності між фінансовою і нефінансовою інформацією [2, с. 230].

Відповідно до вимог Міжнародних стандартів аудиту, аналітичні процедури – це оцінка фінансової інформації, зроблена на основі аналізу можливих взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними. Аналітичні процедури охоплюють також вивчення ідентифікованих відхилень та взаємозв'язків, які суперечать іншій відповідній інформації або суттєво відхиляються від прогнозованих сум [6, с. 137].

Всі наведені визначення аналітичних процедур заслуговують на увагу. В кожному з них підкреслюється та чи інша їх особливість. Однак спільним недоліком цих визначень є те, що в них відсутня інформація про аналітичні процедури як одного із видів аудиторських процедур по суті. Тому під аналітичними процедурами слід розуміти один із видів аудиторських процедур оцінки ризиків та процедур по суті, зміст яких полягає в аналізі та оцінці найважливіших співвідношень між фінансовими та нефінансовими показниками і тенденцій з наступним дослідженням незвичайних коливань, які не узгоджуються з іншою відповідною інформацією або відхиляються від прогнозованих значень, визначених аудитором.

Головною метою аудиту персоналу є оцінка ефективності і продуктивності діяльності персоналу як одного з найважливіших чинників, що забезпечує прибутковість підприємства. Об'єкт аудиту персоналу - трудовий колектив підприємства, різні сторони його виробничої діяльності, принципи і методи управління персоналом в організації. Аудиторська перевірка в галузі трудових відносин повинна здійснюватися за такими напрямками:

- оцінка кадрового потенціалу підприємства, якісних і кількісних характеристик персоналу;
- діагностика кадрових процесів і процедур управління, оцінка їх ефективності.

При оцінці кадрового потенціалу підприємства передбачається вирішення наступних завдань:

- аналіз облікового складу працівників за віковою, освітньою, статевую та іншими ознаками і його відповідність підприємству;
- оцінка укомплектованості кадрового складу в цілому і за рівнями управління;
- оцінка відповідності освітнього і професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, ступеня його підготовленості вимогам виробничої діяльності;
- аналіз структури кадрового складу на відповідність вимогам технології і класифікатором посад;
- перевірка і аналіз даних про використання робочого часу;
- оцінка плинності кадрів, вивчення форм, динаміки, причин руху робочої сили, аналіз потоків переміщень всередині підприємства, стану дисципліни праці;
- визначення в динаміці кількості працівників, зайнятих відповідною кваліфікації і малокваліфіковану працю, важкою ручною працею;
- дослідження соціальних аспектів трудової діяльності (мотивації праці, професійно-кваліфікаційного зростання, сімейного стану, забезпеченості житлом та ін.);
- збір і аналіз даних про рівень санітарно-гігієнічних виробничих і побутових умов (стан робочих місць, місць громадського харчування);
- діагностика управлінського, інноваційного потенціалу персоналу підприємства.

Міжнародний стандарт аудиту 520 «Аналітичні процедури» вказує на те, що аналітичні процедури використовуються:

- як процедури оцінки ризиків для отримання розуміння суб'єкта господарювання та його середовища;
- як процедури по суті, коли їхнє застосування може бути більш результативним або ефективним, ніж детальні тести, для зменшення ризику суттєвого викривлення на рівні тверджень у фінансових звітах до прийнятно низького рівня;
- для загального огляду фінансових звітів наприкінці аудиту [6, с. 484].

Аналітичні процедури повинні здійснюватись при будь-якому виді аудиту, в тому числі, і під час аудиту ефективності праці та її оплати. Основною метою аналітичних процедур є виявлення наявності або відсутності незвичайних чи неправильно відображених у звітності та облікових регістрах фактів і результатів господарської діяльності, які визначають сфери потенційного ризику та вимагають особливої уваги аудитора. При виконанні аналітичних процедур під час аудиту ефективності праці та її оплати аудитор може застосувати різні методи: читання звітності, облікових реєстрів та первинних документів з праці та її оплати; порівняння; групування; балансовий і вертикальний аналіз; коефіцієнтний аналіз; факторний аналіз; перспективний аналіз; регресійний аналіз; економіко-статистичні методи; оцінку та інші.

На практиці аналітичні процедури виконуються поетапно. Однак в економічній літературі немає єдиної думки щодо кількості етапів виконання аналітичних процедур. Зокрема, одні автори виокремлюють чотири етапи виконання аналітичних процедур, а саме: визначення мети аналітичних процедур; вибір виду аналітичних процедур; виконання аналітичної процедури; аналіз (оцінка) результатів виконання аналітичної процедури. В.В. Скобара також виділяє чотири етапи, але замість етапу вибір виду виділяє етап вибір методу аналітичної процедури. Інші – визначення цілей і завдань аналізу (аудиту); вибір інформаційної бази; визначення методів аналізу; проведення аналітичних процедур; оцінки результатів [4, с. 378]. Аналіз цих підходів свідчить про упущення важливих етапів виконання аналітичних процедур, а саме: вибір виду; визначення інформаційної бази; визначення методів виконання процедури. У зв'язку з тим виконання аналітичних процедур під час аудиту ефективності праці та її оплати повинно включати такі етапи:

- постановка мети аналітичної процедури;
- вибір виду аналітичної процедури;

- визначення інформаційної бази для виконання аналітичної процедури;
- виконання аналітичної процедури;
- документальне оформлення результатів виконання аналітичної процедури;
- аналіз і оцінка результатів виконання аналітичної процедури.

Одним з важливих питань, яке розглядається у Міжнародних стандартах аудиту є те, що виконання аналітичних процедур може здійснюватись на різних стадіях аудиту. Згідно п. 2 Міжнародного стандарту аудиту 520 «Аналітичні процедури» аудитор повинен застосовувати аналітичні процедури як процедури оцінки ризиків для отримання розуміння суб'єкта господарювання та його середовища і при загальній перевірці результатів наприкінці аудиту. Аналітичні процедури також можна застосовувати як процедури по суті [6, с. 483]. Таким чином, аналітичні процедури можна застосувати на всіх стадіях аудиту ефективності праці та її оплати.

На початковій стадії аудиту ефективності праці та її оплати аудитор повинен застосовувати аналітичні процедури як процедури оцінки ризиків для отримання розуміння суб'єкта господарювання та його середовища. Проте найбільшого поширення вони набули на початковій стадії і стадії завершення аудиту. Виконання аналітичних процедур на даній стадії сприяє розумінню діяльності суб'єкта господарювання, виявленню сфер потенційних ризиків і більш точному визначенню величини аудиторського ризику. Використання аналітичних процедур дає можливість зрозуміти особливості діяльності економічного суб'єкта, які раніше були невідомі аудитору, допоможе йому при визначенні характеру, часу та обсягу подальших аудиторських процедур. При формуванні плану аудиту ефективності праці та її оплати застосування аналітичних процедур сприяє зменшенню кількості і обсягу інших аудиторських процедур.

При плануванні аудиту ефективності рекомендують використовувати фінансову і нефінансову інформацію (наприклад, взаємозв'язок між фондом оплати праці та чисельністю персоналу). Для виконання аналітичних процедур можуть використовуватись різні методи – починаючи від простих порівнянь до комплексного аналізу із застосуванням складних статистичних та економіко-математичних методів.

На контрольно-аналітичній стадії аудиту ефективності праці та її оплати аудитор повинен розробити та виконати аудиторські процедури по суті у відповідь на оцінку ризиків суттєвого викривлення на рівні тверджень. Аудиторські процедури по суті на рівні тверджень включають детальні тести, аналітичні процедури по суті та їх поєднання. Аналітичні процедури по суті призначені для виявлення звичайних і незвичайних відхилень. Поєднання аналітичних процедур з іншими аудиторськими процедурами дає можливість виявити відхилення від попередніх періодів, від плану, норм і нормативів, а також встановлення причин їх виникнення.

Під час аудиту ефективності праці та її оплати на контрольно-аналітичній стадії аудитор повинен звернути увагу на неочікувані відхилення за результатами відповідних розрахунків, оскільки вони можуть бути ознаками типових помилок в обліку і звітності, а також ознаками зловживань управлінського та найвищого управлінського персоналу. У зв'язку з тим аудитору необхідно визначити методи і технологію їхнього впливу, здійснити передбачені стандартами аудиту дії при їх наявності, а отримані результати відобразити в робочій документації.

На завершальній стадії аудиторської перевірки обов'язковість аналітичних процедур обумовлена необхідністю визначення загальної ефективності аналітичних процедур, здійснених на початковій і контрольно-аналітичній стадіях. На цій стадії аналітичні процедури використовують для підтвердження і оцінки висновків, сформованих під час аудиту ефективності праці та її оплати, а також для того, щоб допомогти аудитору при формуванні рекомендацій стосовно підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Сформовані рекомендації за результатами аналітичних процедур повинні підтверджувати висновки, які були зроблені під час аудиту ефективності праці та її оплати, а також допомогти аудитору сформулювати загальний висновок про те, що трудові ресурси використовуються ефективно.

Отже, підсумовуючи викладений матеріал слід зауважити, що аудитор повинен бути готовий до того, що за результатами застосування аналітичних процедур на завершальній стадії аудиту ефективності праці та її оплати можуть бути виявлені проблемні питання, які вимагають здійснення додаткових аудиторських процедур. Перед безпосереднім застосуванням аналітичних процедур під час аудиту ефективності праці та її оплати аудитор розробляє програму їх виконання, яка повинна включати: перелік аналітичних процедур, виконавців, індекс робочих документів та примітки.

Таким чином, аудит персоналу дозволяє сформувати стратегічну перевагу фірми в сфері управління персоналом, що впливає на ефективність підприємства в цілому; систематизувати та інтегрувати в систему управління підприємством сучасні методи з управління персоналом, що зумовлює ефективність здійснюваної оптимізації управління персоналом; сприяє побудові сильного підприємства, готового до зміни в зовнішньому середовищі і володіє можливістю адаптуватися до цих змін з користю для себе.

Аудит у трудовій сфері як елемент пошуку резервів підвищення ефективності і прибутковості підприємства є одним з найбільш дієвих чинників економічної політики підприємства, що особливо важливо в умовах роботи в ринковій економіці. Систематичне проведення аудиторських перевірок надає можливості для оцінки стану і розвитку трудових відносин економічного суб'єкта в динаміці, що актуалізує перспективи аудиту трудових ресурсів на вітчизняному ринку аудиторських послуг.

Список використаних джерел:

1. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: [пер. с англ.]; гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
2. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейлли, М.Б. Хирш; [пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007. – 542 с.
3. Бондаренко Н.О., Понікаров В.Д., Попова С.М. Аудит суб'єктів підприємницької діяльності: [навчальний посібник] / Н.О. Бондаренко, В.Д. Понікаров, С.М. Попова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2010. – 300 с.
4. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита: [пер. с англ.; предисловие С.А. Стукова] / Р. Додж – М.: Финансы и статистика; ЮНИТИ, 2002. – 240 с.
5. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика / Н.І. Дорош. – К.: Знання, 2012. – 495 с.

Марія Харина, 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,

Наук. кер. – Багрій К.Л.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості організаційно-інформаційної моделі проведення аналізу матеріальних запасів підприємства

У статті описані особливості організаційно-інформаційної моделі проведення аналізу матеріальних запасів підприємства. Охарактеризовано матеріальні запаси як виробничий ресурс. Доведено необхідність проведення аналізу матеріальних запасів за допомогою блоків організаційно-інформаційної моделі.

На сьогоднішній день аналіз діяльності підприємства є одним з найважливіших етапів у його роботі. Поняття аналізу господарської діяльності являє собою вивчення результатів роботи організації за певний проміжок часу з метою проведення оцінки ефективності діяльності та прийняття, на їх основі, відповідних управлінських рішень. Для кращих та більш точних висновків аналізується робота підприємства не в цілому, а окремі його ділянки.

Будь-яке підприємство, що займається виготовлення готової продукції, використовує такий виробничий ресурс як матеріальні запаси, що є важливим елементом майбутнього товару чи виробу. Тому аналіз цієї ділянки є досить важливим та актуальним, так як цей ресурс бере участь у виробничому циклі та переносить свою вартість на новостворений продукт.

Одним із важливих способів проведення економічного аналізу є формування організаційно-інформаційної моделі. Дану модель аналізу можна визначити як стислу характеристику аналітичного процесу щодо суб'єктів та об'єктів дослідження, мети і завдань, системи показників, які визначають параметри об'єктів, інформаційного та методичного забезпечення [1, с.283]. Вона складається з двох складових. Організаційна складова включає збір інформації про об'єкт, суб'єкт та метод аналізу, а інформаційна частина визначає інформаційне забезпечення та відповідну систему показників.

Дослідженнями проблем ефективності використання запасів та забезпеченості ними підприємства займалися такі вчені, як: Косова Т.Д., Сухарев П.М., Ващенко Л.О. [1], Барабаш Н.С., Мних Є.В., Панков Д.А., Головкова Е.А., Пашковская Л.В. [3], Тридід О.М., Іванов М.І., Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І. [5], Бажин І.І., Іваненко В.В. та ін.

Для здійснення цілеспрямованої діяльності в будь-якій галузі перш за все необхідно визначити певні обмеження або конкретизації щодо її проведення. Потрібно вибрати предмет діяльності, визначити об'єкти, вивченням яких ця діяльність буде обмежена. Для цього необхідно сформулювати мету діяльності і розробити перелік завдань, вирішення яких сприятиме досягненню поставленої мети, потрібно також обрати методи та способи цих рішень.

Одним із засобів формалізації економічного аналізу є розробка його організаційно-інформаційної моделі, яка в свою чергу об'єднує питання організації аналізу та його інформаційного забезпечення. Переважна більшість вчених виділяють чотири або п'ять блоків організаційно-інформаційної моделі аналізу матеріальних запасів підприємств. Однак, на нашу думку, з метою проведення дійового аналізу забезпеченості підприємства матеріальними запасами та ефективності їх використання необхідно побудувати організаційно-інформаційну модель, яка має складатися з шести взаємопов'язаних блоків:

- мета і завдання аналізу запасів;
- об'єкти і суб'єкти аналізу запасів;
- система показників аналізу запасів;
- інформаційне забезпечення аналізу запасів;
- методи обробки економічної інформації
- методичні прийоми узагальнення та реалізації результатів аналізу.

Така модель конкретизує дане питання та чітко окреслює межі дослідження.

Отже, блок 1 – мета і завдання аналізу запасів.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [2] визначає, що матеріальні запаси включають в себе сировину і матеріали, комплектуючі вироби та матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб і наявність яких є необхідною умовою роботи підприємства. Тобто, можна сказати, що у своїй діяльності підприємство використовує різні матеріальні ресурси, такі як сировина, матеріали, паливо, енергія, запасні частини, комплектуючі вироби, і успішне функціонування виробництва на підприємстві можливе за умови своєчасного забезпечення цими ресурсами.

Неперервність використання матеріальних ресурсів потребує їх постійного надходження та формування складських запасів. Наявність матеріальних ресурсів на підприємстві може бути забезпечена двома шляхами: екстенсивним та інтенсивним [3, с.187]. Екстенсивний метод полягає у поновленні та постійній покупці матеріальних запасів, а інтенсивний, який є більш економічним, полягає у скороченні витрат, шляхом їх раціональнішого використання.

Звичайно, що більш ефективним є другий варіант, адже успішне функціонування підприємства можливе лише при раціональному витрачанні матеріальних ресурсів. Тому метою проведення аналізу матеріальних запасів на підприємстві, є пошук інтенсивних методів використання ресурсів та шляхів скорочення витрат.

При аналізі використання матеріальних ресурсів і пошуку внутрішніх резервів потрібно вирішити такі завдання:

1. Оцінити потребу підприємства в матеріальних ресурсах.
2. Охарактеризувати повноту та своєчасність одержання матеріальних запасів.
3. Вивчити їх стан та чи повністю забезпечують потребу підприємства.
4. Виявити можливі недоліки та причини.
5. Пошук внутрішніх резервів підвищення ефективності та розробка заходів щодо їх впровадження.

Щодо другого блоку, то об'єктом у даному аналізі виступають матеріальні ресурси, що обліковуються на 20 синтетичному рахунку [4], тобто, сировина, матеріали, покупні напівфабрикати та комплектуючі, паливо, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, запасні частини та інше.

Суб'єктом – виступає бухгалтерська служба підприємства, плановий відділ та керівництво вищих та нижчих ланок організації, що розпоряджаються матеріальними ресурсами та здійснюють їх контроль.

Блок 3 – система показників аналізу матеріальних запасів. Основною метою цього блоку є вирішити завдання, що поставлені перед аналізом матеріальних запасів, але з математичної сторони, тобто дати числові показники стану запасів.

Сюди можна віднести нормативні показники витрат на одиницю продукції, тобто значення, яке дає змогу проаналізувати доцільність використання даного ресурсу.

Також важливим показником є загальна потреба підприємства в матеріальних ресурсах, яка розраховується у натуральних показниках.

У процесі аналізу перевіряється відповідність фактичного розміру плановій потребі, адже наявні матеріальні запаси мають задовольняти виробничі потреби підприємства на період інтервалів між поставками. Важливим також є частота поставок та їх ритмічність [5, с.371].

Щодо техніко-економічних показників, які дають змогу проаналізувати ефективність використання матеріальних ресурсів, то сюди можна віднести матеріаломісткість та матеріаловіддачу.

Четвертий блок – джерела інформації та інформаційне забезпечення. У цьому інформаційному блоці відображаються дані про матеріальні запаси з документальних джерел.

1. Первинні документи на відпуск, використання матеріальних ресурсів у виробництві.
2. Інформація про відображення на рахунках бухгалтерського обліку.
3. Регістри аналітичного й синтетичного обліку.
4. Фінансова звітність.
5. Статистична звітність.
6. Планові дані.
7. Нормативно-довідкові дані.

Методи обробки інформації – 5 блок. Цей блок характеризується застосуванням різних методів економічного аналізу, які є доцільними для даного дослідження. Для вивчення матеріальних запасів можна використати такі методи як економіко-логічні та економіко-математичні.

Економіко-логічні методи поділяються на дві групи – це методи детермінованого факторного аналізу та методи загального аналізу.

До першої групи належать методи елімінування, які найкраще застосовуються при дослідженні матеріальних запасів підприємства, тобто це метод ланцюгових підстановок, абсолютних та відносних різниць та індексний метод.

Друга група – методи загального аналізу, характеризується використанням методів порівняння, групування, середніх величин, індексів та методом балансового зв'язку [3, с.190].

Економіко-математичні методи – це комплекс взаємопов'язаних методів і способів дослідження економічних процесів з використанням математики та кібернетики. Іншими словами, це проведення математичного програмування та можливість визначення прогнозних даних. До них належать економетричні методи, математичне програмування та методи кореляційно-регресійного зв'язку.

Шостий блок – методичні прийоми узагальнення та реалізації результатів аналізу. Цей етап у проведенні аналізу є найважливішим, адже здійснюються підсумки виконаної роботи та визначаються шляхи оптимізації витрат.

На основі вивчених даних формується звіт у якому систематизуються та групуються отримані дані, надаються варіанти управлінських рішень, спростовується чи підтверджується доцільність використання тих чи інших ресурсів, надаються рекомендації щодо впровадження змін та контроль за їх виконанням.

Даний блок найбільше приймається до уваги керівними ланками, так як підприємство матиме змогу скорегувати свою роботу. Адже, матеріальні ресурси, їх вартість і кількість, впливають на собівартість виробленої ним продукції.

Таким чином, запропонована організаційно-інформаційна модель розкриває усі завдання стосовно аналізу матеріальних запасів підприємства, чітко окреслює межі дослідження та наводить джерела інформаційного забезпечення аналізу.

Список використаних джерел:

1. Косова Т. Д. Організація і методика економічного аналізу : навч. посібник / Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 № 246 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
3. Панков Д. А. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций : учеб. пособие / Д. А. Панков, Е. А. Головова, Л. В. Пашковская и др. – М. : Новое знание, 2004. – 409 с.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>
5. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

Особливості калькулювання собівартості продукції за методом «директ-костинг»

Стаття присвячена дослідженню методу калькулювання собівартості «директ-костинг». Проаналізовано різновиди даного методу, охарактеризовано їх особливості та відмінності, досліджено етапи проведення калькуляції. Визначено позитивні та негативні сторони «директ-костингу».

Вибір методу калькулювання є досить важливою функцією в системі управлінського обліку, що дає змогу визначити собівартість продукції. Методів калькулювання є досить багато та їх поділяють на традиційні, тобто ті, що використовувались у вітчизняній обліковій практиці, та запозичені – ті, що були популярними у інших країнах світу, а у національну облікову систему прийшли значно пізніше. До першої групи належать позамовний, передільний та нормативний методи, а до другої – «стандарт-костинг» та «директ-костинг».

Запозичені методи, які прийшли значно пізніше, були чимось новим для традиційного обліку, проте вони завоювали прихильність багатьох бухгалтерів та науковців.

Тому метою даної роботи є опис особливостей та надання характеристики одного із ефективних методів калькулювання – «директ-костинг».

Дослідженням питань застосування методу «директ-костинг» займалося чимало зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Л.В. Нападоська, В.М. Добровський, Л.В. Гнилицька, Р.С. Коршикова, І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська, М.І. Скрипник та інші.

Історія цього методу починається у 30-ті роки ХХ ст., коли були розроблені його основні ідеї в США, проте поширення та застосування він отримав у лише 1950-х роках. У Великобританії цей метод отримав назву «marginal costing» — облік маржинальних витрат, у Франції — «la comptabilite» — маржинальний облік, у США при характеристиці цього методу часто зустрічається термін «variable costing» — облік змінних витрат [1, с.154].

Ця система являє собою систему управлінського обліку, засновану на класифікації витрат на постійні (періодичні) і змінні (які розраховуються на одиницю готової продукції), що включає облік і аналіз витрат по їхніх видах, місцях виникнення та носіях. Особливістю методу є те, що облік і планування собівартості здійснюється тільки за змінними витратами, а постійні витрати безпосередньо списуються на фінансовий результат.

Існує два варіанти «директ-костингу»: простий та розвинений. В залежності від обраного варіанту розрахунок суми покриття витрат має різний ступінь деталізації.

Простий «директ-костинг» базується на таких принципах [2, с.488]:

- витрати поділяються на постійні та змінні;
- використовується показник – маржинальний дохід, який визначається як різниця між обсягом витрат та змінними витратами, і відображає внесок сегменту (продукту, підрозділу) на покриття постійних витрат та формування прибутку підприємства;
- звіти про фінансові результати, які складаються на основі маржинального доходу – багатоступеневі.

В управлінському обліку є два варіанти простого методу, які представлені американською та французькою моделями. Етапи проведення калькуляції та визначення чистого результату представлені на рис 1.



Рис. 1 Етапи проведення калькуляції за простим «директ-костингом» згідно зарубіжних моделей [2, с. 489].

Французької модель представлена двома етапами: перший (1-3 пункт), показує маржинальний дохід, а другий (4-5 пункт) – відображає чистий дохід.

Американська модель також поділяється на етапи, проте їх є три. Перший етап (1-2) визначає виробничий маржинальний дохід, другий (3-4) – маржинальний дохід в цілому по підприємству, а третій (5-7) – чистий прибуток.

Недоліком простої моделі «директ-костингу» є те, що вона не дає можливості визначати результати діяльності підприємства за виробами, центрами відповідальності, а обмежується тільки визначенням маржі за ними. Це призвело до того, що з'явився розвинений «директ-костинг». При новому методі більшу частину постійних витрат прямо відносять на собівартість цих центрів. Також розвинений метод характеризується появою системи напівмарж – маржинальних доходів різного рівня [2, с. 491].

Етапи проведення розвинутого «директ-костингу» представлено на рис 2.

Така методика визначення чистого доходу значно розширює аналітичні можливості методу, дає змогу чітко визначити який «внесок» вносить кожен сегмент діяльності на покриття постійних витрат підприємства та отримання прибутку, а також надає інформацію щодо прийняття управлінських рішень стосовно формування та вибору асортименту продукції, що виготовляється.

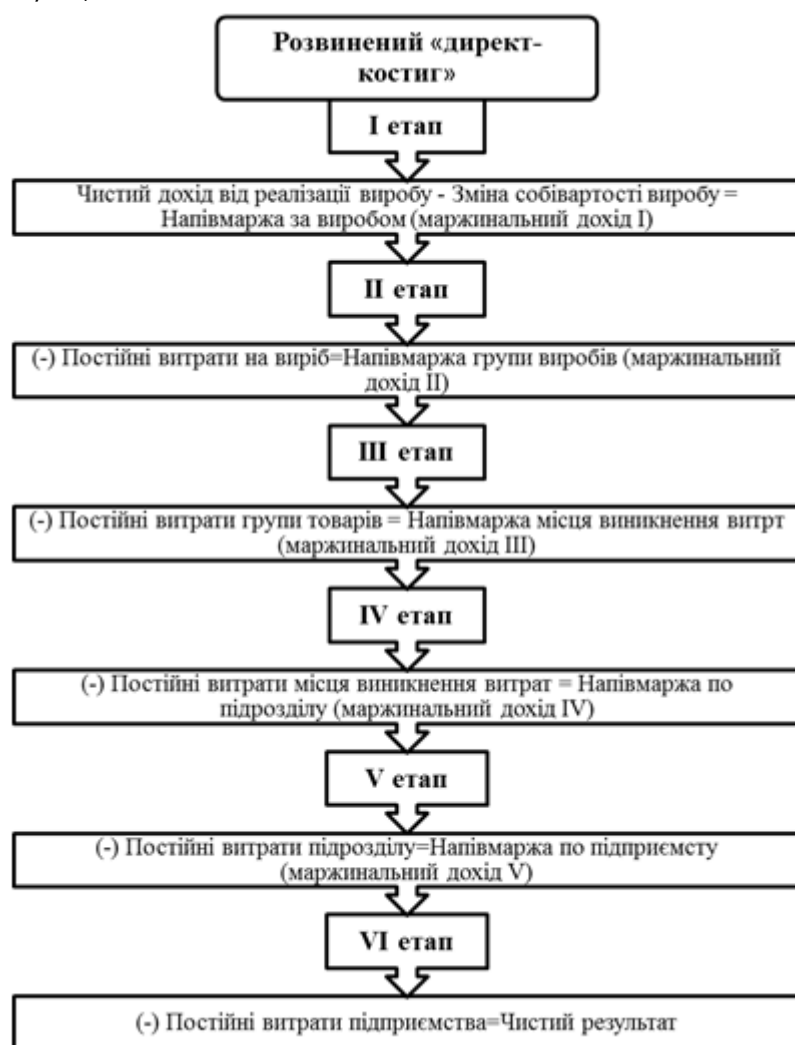


Рис.2 Основні етапи методики розвинутого «директ-костингу» [2, с. 492].

Серед вчених-економістів країн з ринковими умовами господарювання немає єдиної думки щодо доцільності використання методу «директ-костингу» в Україні або в інших країнах СНД: позиції коливаються від повної відмови до беззастережного схвалення цього методу. Економісти перераховують як його недоліки, так і незаперечні переваги [3, с.270].

Переваги системи «директ-костинг»:

- дає можливість визначити доцільність витрат;
- можна визначати витрати за сегментами діяльності;
- дозволяє вирахувати маржинальний дохід на різних етапах;
- доцільність системи при широкому асортименті продукції;
- обмеження собівартості продукції лише змінними затратами дозволяє спростити нормування, планування, облік і контроль шляхом зменшення статей витрат, тобто собівартість стає більш «осязною», а окремі затрати – краще контрольовані;
- сприяє прийняттю управлінських рішень.

А недоліками даного методу є:

- система калькулювання не є законодавчо регламентована;
- відносно складний процес обліку, адже потрібно витрати розділити на постійні та змінні, у зв'язку з цим можливі помилки;
- для отримання інформації про повні витрати необхідно використовувати додаткові позасистемні рахунки [3, с.269].

Отже, підводячи підсумки, можна дійти висновку, що система «директ-костинг» сприяє прийняттю раціональних управлінських рішень, проведенню аналізу економічної та виробничої діяльності суб'єкта господарювання. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки вона є досить популярною та використовується на багатьох вітчизняних підприємствах, навіть незважаючи на те, що бухгалтерські стандарти не дозволяють у повному обсязі використовувати її.

Список використаних джерел:

1. Добровський В. М. Управлінський облік: [навч.-метод. посіб.] / За ред. В. М. Добровського. — К. : КНЕУ, 2003. — 235 с.
2. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: [навч.посіб.] / І.Б.Садовська, Т.В.Божидарнік, К.Є.Нагірська. — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 688 с.
3. Скрипник М.І. Особливості калькулювання собівартості продукції з використанням «директ-костингу» / М.І.Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2010. — С.263-272.

Марія Харина, 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Скрипник М.Є.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості обліку в комісійній торгівлі

Стаття розкриває особливості комісійної торгівлі та процес її проведення. Проаналізовано відображення операцій з продажу комісійних товарів у бухгалтерському обліку для комітента та комісiонера. Описані основні документи, які використовуються у даному виді торгівлі.

В умовах економічної кризи, інфляції, зниження грошових доходів населення, все більшого розвитку набуває комісійна торгівля. Вона дозволяє населенню здати непотрібні йому товари на комісію й одержати за це певні грошові доходи, а магазинам – збільшити обсяги реалізації без залучення додаткових обігових коштів.

В основному питання комісійної торгівлі регулюють нормативно-правові акти, кодекси та закони, проте дослідженням даної теми також займалися безліч науковців, зокрема П. Й. Атамас, Ю. О. Заїка, В. В. Аполій, І. П. Мішук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як.

Під комісійною торгівлею розуміють такий вид торгівлі, у якій реалізуються товари, що були у вжитку, або були вже продані споживачу. Попит на такі товари не високий, але вони мають свого покупця, так як перевагами є низька ціна товару, рідкісність та унікальність речей.

У такому виді торгівлі є три сторони, власник товару, який здає його на комісію – комітент, продавець товару – комісiонер та покупець товару. Цивільний кодекс України регулює відносити між цими сторонами. У ньому визначається те, що комісiонер зобов'язується за дорученням комітента вчинити один або кілька правочинів від свого імені, але за відповідну плату[1]. Така плата є вигодою комісiонера, тобто комісія.

При прийомі товару на комісію, комісiонер на кожну одиницю прийнятого товару виписує квитанцію у двох примірниках, одну для комітента, іншу для товарного звіту. Також виписується товарний ярлик та цінник.

Для комісійної торгівлі характерно наявність терміну реалізації. Період на продаж товару – 60 календарних днів, крім антикваріату, витворів мистецтва та інших унікальних речей, для яких не обмежується строк. Якщо товар не реалізовано протягом встановленого часу, то він повертається власнику або ціна на нього знижується. Зменшення ціни на 30% від первинної вартості відбувається після 60днів, якщо товар таки не реалізовано, то від залишкової вартості відбувається повторне зниження ціни на 40% ще через 15 днів. Якщо після другої уцінки товар не продано, то він знімається з продажу і повертається власнику [2].

При поверненні комітенту не реалізованого товару, який знаходився у комісiонера більше 1 робочого дня, комітент відшкодовує витрати за його зберігання як за повний місяць у сумі 2% ціни товару. Наступні 30 днів – 3%, а з 61 дня зберігання – 4% від залишкової ціни товару.

Якщо нереалізований товар комітента продовжує знаходитися у комісiонера більше 90 календарних днів, то за кожен день, починаючи з 91-го і до дня його повернення комітенту, нараховується пеня згідно з договором комісії.

Щодо особливостей бухгалтерського обліку у комісійній торгівлі, то відмінності сторін цих правовідносин зображені на рис 1.

Для комітента облік товару, який передано на комісію ведеться за дебетом 283 рахунку «Товари на комісії», для комісiонера аналогічно – дебет рахунку 024 «Товари на комісії».

Дохід від операції визнається на 702 «Дохід від реалізації товарів» для власника товару. Для продавця, доходом є лише комісійна винагорода, адже така робота є послугою і саму вартість товару він повертає комітенту. Собівартість також відображається на різних рахунках, 902 та 903 відповідно [3].

При визначенні ціни продажу комісiонер нараховує податкове зобов'язання з ПДВ. Це можна зробити двома способами, перший – з повної вартості товару, другий – із суми комісійної винагороди. Найкраще систему сплати податку на додану вартість можна прослідкувати через типову кореспонденцію з комісійної торгівлі (табл. 1).

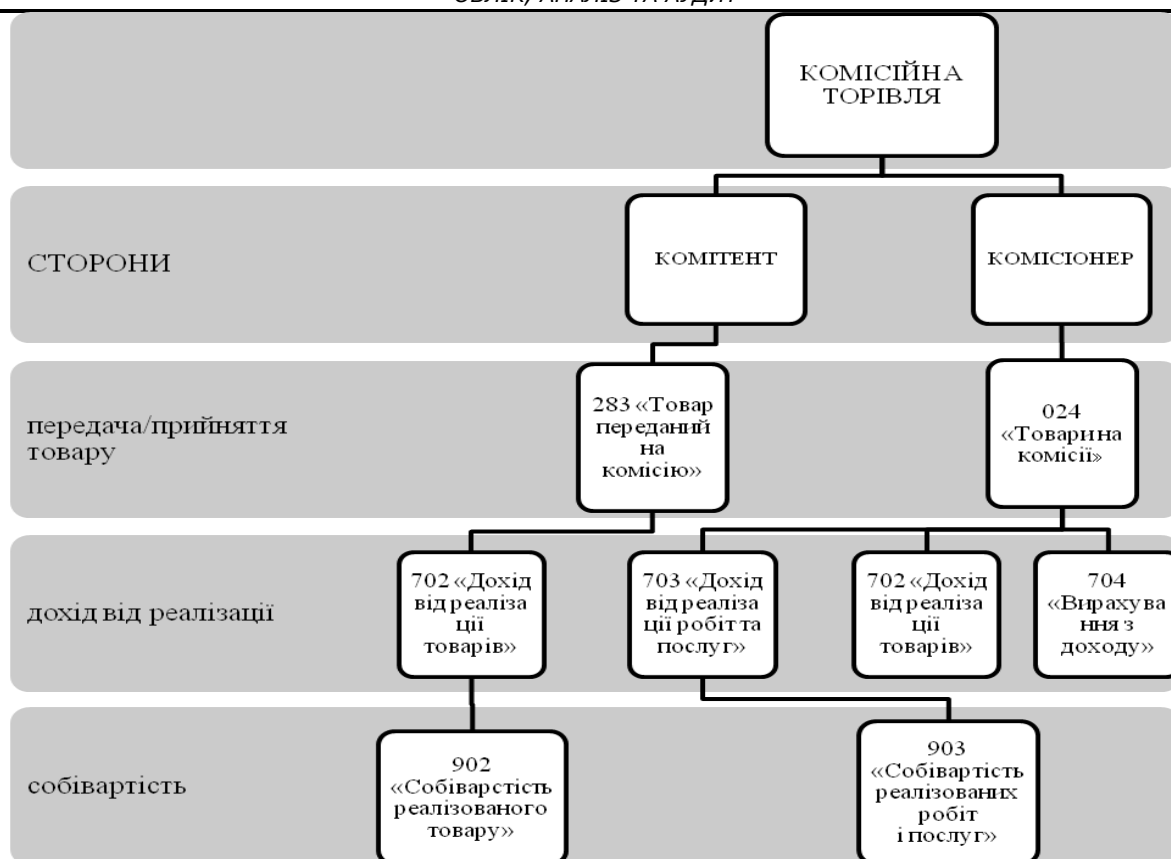


Рис. 1. Особливості бухгалтерського обліку комісійної торгівлі

Щодо документального оформлення операцій з комісійної торгівлі, є певний перелік обов'язкових документів. Як вже зазначалося, при прийнятті товару виписується квитанція, яка підтверджує одержання матеріальних цінностей. Також оформлюється товарний ярлик, який повинен мати такий самий номер як і квитанція, у ньому зазначаються дані про стан товару, та цінник, що вказує на вартість товару [2].

Таблиця 1

Типова кореспонденція операцій комісійної торгівлі у комісiонера

№	Зміст господарської операції	Д-т	К-т
1	Прийнято товар на комісію	024	-
2	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	644
3	Реалізовано товар покупцю за готівку	301	702
4	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ на продані товари	702	641
5	Нараховано заборгованість комiтенту	704	685
6	Нараховано комісійну винагороду	685	703
7	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ на комісійну винагороду	703	641
8	Повернено кошти за товар власнику	685	301
9	Відображено собівартість реалізованих послуг	903	23
10	Списано з позабалансового субрахунку вартість реалізованих комісійних товарів	-	024
11	Відображено фінансовий результат	702 703 791 791	791 791 704 903

Важливим документом є акт уцінки товару, якщо проводилася така операція товару. Він оформлюється за участі власника, проте, якщо він не з'являється, то комісiонер має право самостійно уцінити товар.

Після реалізації товару складається товарний звіт. Товарний звіт – це документ, який констатує факт продажу товару покупцю, він може підтверджуватися товарними чеками чи накладними. Звіт не має затверджені форми, тому складається у довільній формі. Частота складання звіту зазначається у договорі між комiтентом та комісiонером. Адже, якщо операції з передачі товару не є разовими, то звіт можна складати попартиїно, щомісячно чи після реалізації всього товару.

Для документального оформлення надання послуг комісії застосовують акт приймання-передачі комісійних послуг (акт наданих послуг), що складається або як доповнення до звіту комісiонера, або замінює його. Форма акта законодавчо не затверджена, тому він також складається в довільній формі. Головне – наявність усіх обов'язкових реквізитів первинного документа.

Також важливими документами є податкові накладні, які потрібно окремо скласти на передання товарів комісiонеру (складає комiтент) і на послуги комісії (складає комісiонер).

Отже, комісійна торгівля являє собою додаткове джерело, що не потребує випуску товарів, проте збільшує роздрібний товарооборот. Вона є вигідною як для продавців товарів, так і для покупців. Проте, щоб здійснювати правильно такий вид операцій потрібно пам'ятати про її особливості.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2003. - № 40-44. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Про затвердження Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами: Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України №37 від 13.06.1995 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0079-95>
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

Ганна Шум'як, 4 курс, спец. «Облік і оподаткування», д/ф,
Наук. кер. – Маначинська Ю.А.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Методи калькулювання собівартості в системі управлінського обліку

У статті обґрунтовується зміст основних методів калькулювання собівартості в системі управлінського обліку. Розглянуто особливості застосування на підприємствах основних методів калькулювання собівартості продукції. Досліджено переваги та недоліки кожного із них.

Важливим показником економічної діяльності підприємства, його структурних підрозділів є собівартість. Собівартість продукції являє собою показник, який відображає у господарській діяльності результативність та досягнення поставлених цілей. Чим цей показник є нижче, тим більше заощаджується праця, краще використовуються основні засоби, матеріали, паливо, тим дешевше виробництво продукції обходиться як підприємству, так і всьому суспільству.

Щоб підприємство приносило прибуток, керівникам потрібно приймати оптимальні управлінські та фінансові рішення, а для цього перш за все потрібно володіти інформацією про свої витрати. Тобто, можна стверджувати, що ефективність роботи організації залежить безпосередньо від інформації про собівартість, саме завдяки інформації про витрати на виробництво, ми можемо сформулювати і вирахувати правильну ціну на готову продукцію.

Метою статті є дослідження основних методів калькулювання собівартості, на підставі літературних джерел, праць зарубіжних та вітчизняних вчених, економістів, бухгалтерів, фінансистів розкрити їх зміст, а також визначити основні переваги та недоліки для підприємства.

Велику увагу калькулюванню собівартості продукції у своїх роботах приділяли багато вчених. Одними з яких були: С.Я. Король, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Нападовська, З.А. Балченко, Н.Г. Чумаченко та багато інших. Але у той же час питання методів калькуляції недостатньо висвітлені в економічній літературі. Вивчивши роботи вчених-економістів, можна переконатися у тому що існує багато відмінностей. Так, В. С. Білоусько, М.Ф. Огійчук вважають методами обліку витрат і калькулювання такі: позаомовний, попередільний, простий і нормативний. Вони ототожнюють методи обліку витрат і калькулювання [1, с. 222. 8, с. 558]. В. Г. Швець, у своїх роботах дотримується думки, що методи калькулювання – це конкретний порядок розрахунку собівартості [9, с.215].

У економічній літературі поняття «собівартість», має багато тверджень, наприклад, Ф. Ф. Бутинець стверджує : «Собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошове вираження витрат підприємства, пов'язане з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг» [2, с. 149].

За словами Л.В. Нападовської у «собівартості продукції втілені всі затрати на виробництво і реалізацію продукції, тому вона показує, наскільки ефективно на підприємстві використовують всі види ресурсів» [7, с. 78].

Американські вчені Г. Велеш і Д. Шорт зазначають, що собівартість визначається як сплачені гроші плюс поточна ціна всіх не грошових компенсацій [3, с.145].

На підставі вищевикладеного можна зазначити, що поняття «собівартість» має широкий зміст ,і можна зробити висновок, що собівартість продукції – це грошовий вираз витрат на їх виробництво.

Одним з найважливіших завдань управлінського обліку є калькулювання собівартості продукції. Калькуляція, як вважає професор Ф.Ф. Бутинець - це обчислення собівартості одиниці продукції (робіт чи послуг) за встановленою номенклатурою витрат [2, с. 313].

Досить довгий період часу калькуляція мала на меті тільки визначення загальних затрат на виробництво, на основі яких можна було визначити прибуток, складати звітність підприємства. Незважаючи на важливість цієї мети, колишні методи калькулювання не надавали необхідної інформації для прийняття оптимальних управлінських та фінансових рішень. На сьогоднішній день інформація являється більш збалансованою, на основі якої можна виконувати не тільки чітко поставлені завдання , але і визначати доцільності подальшого випуску продукції, встановлювати оптимальні ціни на цю продукцію, розширювати асортимент продукції, оцінювати якість роботи управлінського персоналу.

Значення калькулювання за умов дії ринкових відносин вкрай важливе. Зіставлення фактичної й планової (нормативної) собівартості, інформація про які міститься у відповідних калькуляціях, дає можливість виявити «вузькі місця» у виробничому процесі, проаналізувати перевищення рівня витрат, розрахувати вплив факторів на відхилення, розробити конкретні заходи щодо зниження собівартості та підвищення рентабельності окремих виробництв.

Тому калькуляція відіграє провідну роль у економічних розрахунках бухгалтерії. Завдяки якій ми можемо встановити конкурентну ціну на ринку споживання. Також калькуляція допомагає нам правильно та ефективно розподіляти матеріальні та трудові ресурси. Перш за все калькуляція допомагає та надає інформацію суб'єктам підприємницької діяльності про фактичні витрати, які є понесені організацією на продукцію власного

виробництва, роботи чи послуги; а також приймати оперативні управлінські рішення.

На сьогоднішній день є багато методів калькулювання, які використовуються на практиці, усі вони залежать від типу виробництва, прибутку від реалізації продукції та робіт, внутрішнього управління, обсягу виробництва. Найпоширенішими методами є калькулювання за повними та неповними витратами [4, с. 98].

Метод калькулювання за повними витратами включає у себе всі види витрат, які стосуються виробництва. А метод за неповними витратами відповідно не включає усі витрати, тобто частину непрямих витрат не відносять до собівартості виробу. Перший набув своєї популярності у вітчизняних підприємствах, коли інший широко застосовується в більш розвинутих країнах. [4, с. 128].

У світовій практиці популярності набуває система «директ-костинг» та «стандарт-кост». Перевагами цих методів перш за все є те що вони можуть використовуватися для всіх видів діяльності і відрізнятися лише ступенем відображення витрат. «Директ-костинг» - це метод обліку витрат і калькулювання неповної собівартості, а «стандарт-кост» - це метод обліку витрат і калькулювання повної собівартості [4, с. 96].

Система «директ-костинг» (Direct-Costing-System) – це нетрадиційна система одержання інформації про витрати, що є альтернативою традиційному вітчизняному підходу калькулювання повної собівартості та базується на обчисленні неповної (обмеженої) собівартості [6, с. 294].

Доктор економічних наук, професор Л.В.Нападовська переконана, в тому що саме за допомогою системи «директ-костинг» реалізовано ринковий підхід, який спрямований на удосконалення методики прийняття управлінських рішень, калькулювання собівартості залежно від зміни ринкової кон'юнктури та інших інституціональних чинників [6].

Система «директ-костинг» передбачає оцінку витрат, безпосередньо пов'язаних зі зміною обсягу діяльності підприємства, що є керованими, тобто ця система працює з релевантною інформацією. У цій системі оцінка незавершеного виробництва й собівартості готової продукції здійснюється тільки за змінними витратами. Постійні витрати підприємства (спожиті й не спожиті) відносяться на фінансовий результат або на прибуток (збитки).

Система «директ-костинг» забезпечує контроль між виробництвом і реалізацією в короткостроковій перспективі; дозволяє встановити нижню границю ціни і є інструментом поточного керування господарською діяльністю підприємства. Недоліком є те, що постійні витрати не пов'язані з доходом, а відносяться до періоду виникнення, тобто вважаються минулими або спожитими в момент їхнього відбиття в обліку, а не в період споживання.

За методом «директ-костинг» витрати за їх обсягом до виробництва можна поділити на змінні та постійні. Можливість застосування «директ-костингу» в обліковій практиці національних промислових підприємств, значною мірою обумовлена розподілом витрат на постійні і змінні. Проте розробка методу точного розподілу витрат є досить складною, оскільки поділ витрат залежить від виду діяльності і тому є умовним, тобто той самий вид витрат в одному випадку може відноситись до змінних, а в іншому – до постійних. Тому, прийняті на кожному підприємстві допуски повинні бути враховані при розрахунку результатів діяльності.

Дослідження практики управлінського обліку в промислових фірмах США показує, як підкреслює М.Р. Лучко, що «будь-які витрати можна вважати постійними або змінними, залежно від мети їх використання. Зважаючи на цю обставину, рахунки за характером витрат спочатку розподіляють по відділах, а потім класифікують на змінні та постійні відповідно функцій, здійснюваних кожним відділом» [5, с. 19].

Л.В. Нападовська також звертає увагу на те що прибуток, одержаний в системі калькулювання повної собівартості, може виявитися неточним за рахунок перерозподілу частини постійних витрат та не відображати реального стану справ діяльності підприємства [6, с. 323].

Даний метод має також і свої недоліки, з яких основними є: по-перше потрібно чітко розподіляти витрати на постійні та змінні. По-друге потрібні додаткові розрахунки. По-третє звітність не відповідає принципам підготовки фінансової звітності і, в результаті, вимогам податкової системи.

Суть методу «стандарт-кост» полягає у тому, що об'єкт управління має певне відхилення фактичних витрат від нормативних. Використовуючи методу «стандарт-кост» можна більш ефективно приймати управлінські рішення на довгостроковий період, відповідно контролювати зв'язок між виробництвом та реалізацією який б в майбутньому надавав перспективу.

Єдиної думки що твердження «стандарт-кост» немає. Але більшість доходять висновку, що цей метод трактується як інструмент контролю, спрямований на регулювання прямих витрат виробництва.

Перевагами даного методу є: по-перше цей метод забезпечує інформацією про очікувані витрати на виробництво і реалізацію продукції; по-друге завдяки цьому методі можна встановити ціну на основі раніше обчисленої собівартості одиниці продукції; по-третє метод «стандарт-кост» дозволяє обліковувати витрати за центрами відповідальності;

Недоліками методу «стандарт-кост» є те, що на практиці досить важко скласти стандарти за статтями витрат і узагальнити їх в бухгалтерії в карти стандартної собівартості. Також не завжди є можливість одночасно переглядати стандарти зі змінами умов праці.

На сьогоднішній день у більшості зарубіжних країнах популярності набуває так зване ABC-калькулювання, тобто це калькулювання за видами діяльності. Сутність такого калькулювання полягає у тому що причиною виникнення витрат є не продукція, а діяльність, тобто продукція, яку виробляє підприємство, споживає діяльність, а вже діяльність споживає конкретні ресурси. [4, с.115].

У системі ABC-калькулювання виділяють 4 етапи. На першому етапі визначаються основні види діяльності підприємства. На другому етапі відбувається розподіл витрат відповідно до виду діяльності. На наступному етапі визначається фактор витрат для кожного виду діяльності. На останньому етапі розподіляють витрати, пов'язаних за видами діяльності.

Дослідивши різні твердження, думки, погляди, роботи багатьох економістів, науковців, вчених можна

зробити висновок, що процес калькулювання передбачає акумулювання суми сукупних витрат які понесені на одиницю виробу. Калькулювання відіграє важливу роль у діяльності підприємства. Організація самостійно визначає які методи калькулювання застосовувати на практиці, хоча їх перелік повинен бути вказаним у наказі про облікову політику. На сьогоднішній день методи калькулювання потребують удосконалення, так як вони чинять вплив на суму фінансового результату та можуть бути не точними, у зв'язку із цим необхідно більш чітко розмежувати постійні та змінні витрати.

Список використаних джерел:

1. Білоусько В. С. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / М. І. Беленкова. – К. : Ліра, 2014 – 402 с.
2. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевські, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448с.
3. Велеш Г.А. Основи фінансового обліку / Г.А. Велеш, Д.Г. Шорт: навч. посібник. – К.:Основи. – 2004. – 943 с.
4. Карпенко О.В. Управлінський облік: навч. посіб./ О.В. Карпенко, Д.В. Карпенко. – К.: «Центр учбової літератури», 2012 – 296 с.
5. Лучко М.Р. Бухгалтерський облік в нових формах господарювання: практ. посібник./ – Тернопіль: «Поліграфіст», 1995. – 50 ст.
6. Нападовська Л. В. Управлінський облік / Л. В. Нападовська. – підручн. – [2-ге вид., доопрац. та допов.] – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
7. Нападовська Л. В. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л. В. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – N 8/9. – С. 78-94
8. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами / За редакцією М.Ф. Огійчука, 6-е вид. – К. : АЛЕРТА, 2011 -1042 с.
9. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – 4-те вид., [переробл. і доповн.] – К. : Знання, 2015 – 572 с.

Щавінська Ольга, 3 курс,

спец. «Фінанси банківська справа та страхування», д/ф,

Наук. кер. – Рилєєв С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Методика оцінки ліквідності банківської системи

У статті методику оцінки ліквідності банківської системи на основі коефіцієнтного аналізу (нормативів ліквідності Н4, Н5 та Н6). Проаналізовано динаміку змін економічних нормативів ліквідності НБУ банківською системою впродовж 2013-2016 рр.

В умовах масової неплатоспроможності комерційних банків використання щодо них процедур введення тимчасової адміністрації, банкрутства, об'єктивна та точна оцінка фінансово-економічного стану банківських фінансових установ набуває першочергового значення. Головним критерієм даної оцінки є ступінь ліквідності банків.

Без якісної та кількісної оцінки ліквідності банків також неможливо виявити відхилення від встановлених Національним банком України норм ліквідності для подальшого їх усунення. Перебування показників ліквідності в межах норм свідчить про здатність банків виконувати свої функції щодо обслуговування фізичних та юридичних осіб і здійснення кредитно-інвестиційної діяльності. Недостатня ліквідність може не лише стати загрозою виникнення ризику неплатоспроможності та втрати довіри до банку, а й обмежить можливість подальшого його розвитку. Ліквідність балансу банку оцінюється за допомогою розрахунку спеціальних показників, що відображають співвідношення активів і пасивів. У міжнародній банківській практиці найчастіше з цією метою використовуються коефіцієнти ліквідності. З огляду на це, існує необхідність додаткового вивчення коефіцієнтного аналізу ліквідності комерційних банків.

Вагомий внесок в систему розробки та удосконалення методики аналізу ліквідності банківської системи зробили вітчизняні та зарубіжні дослідники, а саме: Р. В. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскіна, А. М. Герасимович, Г. Т. Карчева, Т. Д. Косова, І. М. Лис, Ю. С. Ребрик, С. В. Юдіна, С. М. Ганзюк, К. А. Шкарупа та ін.

Мета статті полягає в оцінці ліквідності банківської системи на основі методики розрахунку економічних нормативів Національного банку України для обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації структури активно-пасивних операцій комерційних банків в системі максимізації прибутковості їх діяльності.

Ефективне функціонування банків можливе лише за умов певного рівня єдності, що відображає координацію їхніх дій і тісні взаємозв'язки в рамках єдиного механізму контролю та нагляду. Сукупність таких взаємозв'язків виражає конкретну форму діяльності банків та практичної організації банківської справи – банківську систему.

Комерційні банки становлять значну частину банківської системи. За даними НБУ протягом 2014-2017 рр. в Україні були віднесені до категорії неплатоспроможних 88 банків. З 2014 по 2015 рр. кількість банків скоротилася на 33 суб'єкта. Впродовж 2015-2016 рр. на 21 банк. У 2017 р. ПАТ «Платинум» банк був визнаний банкрутом. Існує потреба збільшення продуктивності та стійкості банків, що безпосередньо впливає на економіку країни в цілому. Одним з дієвих методів підвищення стабільності комерційних банків та банківської системи загалом – дослідження ліквідності фінансових установ.

Ліквідність банку визначається збалансованістю між строками і сумами погашення активів і строками та сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел та напрямів використання коштів, на зразок видачі кредитів та понесення витрат [4, с. 324].

З поняттям «ліквідність» пов'язують поняття «платоспроможності», під якою розуміють не тільки можливість перетворення активів у грошові кошти, але й спроможність юридичної чи фізичної особи виконати свої зобов'язання в повному обсязі [5, с. 38]. На нашу думку, головною відмінністю між цими економічними категоріями є те, що ліквідність характеризує стан суб'єкта господарювання в короткостроковій перспективі, а платоспроможність оцінює його фінансові можливості в довгостроковому аспекті.

Ліквідність існує для того, щоб продемонструвати ринку, де панує тенденція уникнення ризиків, що банк

надійний, а отже, в змозі повертати свої позики. Вона дає банку можливість здійснення ефективного управління ліквідністю на основі відповідної її діагностики, що полягає в розрахунках коефіцієнтів та оцінки рівня ліквідності балансу.

На ліквідність балансу банку впливає структура його активів: чим більше частка першокласних ліквідних коштів у загальній сумі активів, тим вища ліквідність банку. Активи банку за ступенем їхньої ліквідності можна розділити на три групи:

1. Ліквідні кошти, що знаходяться в негайній готовності, або першокласно ліквідні засоби. В їхньому числі: каса, кошти на коррахунку, першокласні вексели і державні цінні папери.

2. Ліквідні засоби в розпорядженні банку, що можуть бути перетворені в кошти. Мова йде про кредити й інші платежі на користь банку з термінами виконання в найближчі 30 днів, умовно реалізованих цінних паперах, зареєстрованих на біржі (як і участь в інших підприємствах і банках), й інших цінностях (включаючи нематеріальні активи).

3. Неліквідні активи – це прострочені кредити і ненадійні борги, будинки і спорудження, що належать банку і відносяться до основних засобів [2, с. 12].

До основних факторів впливу на ліквідність належать: рівень ризиків активів, кредитоспроможність позичальника та структура пасивів. Якщо значна частка балансу належить високо ризикованим активам, тоді ліквідність знаходиться на низькому рівні. Чим більша частка високо ризикових кредитів у портфелі банку, тим нижча його ліквідність. При депозитах до запити вкладник може забрати кошти будь-коли, а строкові депозити знаходяться в розпорядженні банку визначений, тривалий термін, відповідно збільшення частки вкладів до запитання та зниження частки строкових знижує ліквідність банку.

У ряді країн ринкової економіки банки зобов'язані підтримувати коефіцієнти ліквідності не нижче визначеного рівня, названого нормою ліквідності. Норми ліквідності в одних країнах встановлюються органами банківського і валютного контролю, в інших – банківським законодавством. Їхня величина визначається з урахуванням накопиченого досвіду і конкретних місцевих умов [6, с. 891].

У ст. 58 Закону «Про Національний банк України» зазначається, що з метою захисту інтересів вкладників та кредиторів і забезпечення фінансової надійності банків Національний банк, встановлює для них обов'язкові економічні нормативи. Ці нормативи мають забезпечувати здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з капіталом, ліквідністю, наданням кредитів, інвестиціями капіталу, а також за відсотковим та валютним ризиком [7]. Нормативи ліквідності у свою чергу поділяються на нормативи миттєвої, поточної та короткострокової ліквідності.

Підтримка ліквідності на необхідному рівні здійснюється за допомогою проведення визначеної політики банку в області пасивних і активних операцій, залученої з урахуванням конкретних умов грошового ринку, специфіки клієнтури, особливостей здійснюваних операцій, можливостей виходу на нові ринки і розвитку банківських послуг. Здійснення аудиту звітності про фінансовий стан, шляхом перевірки звітів, наданих комерційними банками. Банківський нагляд здійснюється з метою контролю НБУ за дотриманням законодавства та встановлених нормативів з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників та кредиторів банку.

Розрахунок та аналіз коефіцієнтів ліквідності дозволяє виявити ступінь поточних зобов'язань засобами. За коефіцієнтним аналізом розраховуються показники, які безпосередньо визначають ліквідність банку з точки зору запасу. Виділяють зовнішні (нормативи ліквідності, виконання яких контролюється НБУ) та внутрішні коефіцієнти ліквідності (сукупність значень відносних показників, що визначають мінімально допустимий рівень ліквідності банку) [5, с. 327].

Необхідно зазначити, що коефіцієнтний метод, крім його простоти у застосуванні та доступності інформаційної бази, має і ряд недоліків. Зокрема, необхідність банків у значному обсязі створювати резерви, які можна було б розмістити у дохідні активи, а також неможливість комплексно оцінити загальну тенденцію зміни ліквідності балансу банку через використання окремих показників. Дані недоліки покриває застосування методів непараметричної статистики на основі застосування динамічного індикатора [3, с. 31].

Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні розроблена відповідно до вимог Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, яка встановлює економічні нормативи регулювання діяльності банків, порядок їх розрахунку та їх нормативні значення. Методика розрахунку та нормативне значення економічних нормативів регулювання діяльності банків дійсна станом на 01.01.2017 р. представлена в табл. 1.

В табл. 2 відображено показники нормативів ліквідності та визначено динаміку нормативних показників ліквідності банківської системи впродовж 2013-2016 рр.

Таблиця 1

Значення нормативів ліквідності та формула їх розрахунку [6, с.892]

Показники	Формула розрахунку	Нормативне значення, %
Норматив миттєвої ліквідності (Н4)	Співвідношення високоліквідних активів (кошти на кореспондентських рахунках та в касі) до поточних зобов'язань банку	≥ 20
Норматив поточної ліквідності (Н5)	Співвідношення активів із кінцевим строком погашення до 31 дня (включно) до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня (включно)	≥ 40
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	Співвідношення активів до зобов'язань із кінцевим строком погашення до одного року	≥ 60

Показник миттєвої ліквідності Н4 відповідає нормативному значенню НБУ, середній темп приросту

показника становить 3,02 % це означає, що банківські установи підтвердили здатність одночасно погасити всі свої зобов'язання, готівкою, коштами в касі та коштами на кореспондентських рахунках. Норматив поточної ліквідності Н5 перевищив нормативне значення у 40%, отже високоліквідних активів достатньо для погашення поточного боргового зобов'язання. Підтвердження необхідного рівня нормативу короткострокової ліквідності Н6 банківською системою свідчить, що комерційні банки володіють достатнім мінімально потрібним обсягом активів для забезпечення зобов'язань протягом одного року. Темп приросту з 01.01.2013 по 01.01.2015 рр. зменшувався, це можна пояснити зміною співвідношення між активами та пасивами фінансових установ.

Таблиця 2

**Динаміка показників (нормативів) ліквідності по банківській системі України
з 01.01.2013 по 01.01.2017 рр. [8]**

Показник	Станом на				
	01.01.20 13 р.	01.01.20 14 р.	01.01.20 15 р.	01.01.20 16 р.	01.01.20 17 р.
Норматив миттєвої ліквідності (Н4)	69,26	56,99	57,13	78,13	60,09
Темп приросту, %	18,44	-17,72	0,25	37,81	-23,68
Норматив поточної ліквідності (Н5)	79,09	80,86	79,91	78,98	102,14
Темп приросту, %	12,14	2,24	-1,17	0,09	27,70
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)	90,28	89,11	86,14	86,14	92,09
Темп приросту, %	-4,70	-1,30	-3,34	-	6,91

Таким чином, провівши коефіцієнтний аналіз нормативів ліквідності ми дійшли висновку: по-перше, що нормативи миттєвої, поточної та короткострокової ліквідності у період 2012-2016 рр. відповідають нормативним значенням НБУ; по-друге, що дане виконання нормативів відбулося за рахунок наявності достатньої кількості високоліквідних активів, необхідних для забезпечення зобов'язань; по-третє, що комерційні банки та інші фінансові установи, що входять до банківської системи повинні ефективно контролювати та збалансовувати активні та пасивні операції, шляхом проведення систематичного аналізу показників ліквідності.

Для зниження кредитного ризику комерційних банкам та іншим фінансово-кредитним установам необхідно робити детальний аналіз факторів, що впливають на ризик з метою мінімізації негативного впливу на банківську систему. Складність досліджуваного питання та ряд похідних аспектів вимагають подальших наукових досліджень в даній області.

Список використаних джерел:

1. Банк Р. В. Финансовый анализ : учеб. пособ. / Р. В. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М. : ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. – 344 с.
2. Герасимович А. М. Коефіцієнтний аналіз ліквідності банку / А. М. Герасимович // Вісн. Київ.нац. екон. ун-ту ім. Вадима Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 11-17.
3. Карчева Г. Т. Використання методів непараметричної статистики для оцінки ризику ліквідності банків / Г. Т. Карчева // Вісн. Національного банку України. – 2007. – № 7. – С.31-40.
4. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 486 с.
5. Ребрик Ю. С. Аналіз ліквідності банку в умовах нестабільності фінансових ринків / Ю. С. Ребрик // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 326-328.
6. Юдіна С. В. Особливості виконання економічних нормативів НБУ комерційними банками / С. В. Юдіна, С. М. Ганзюк, К. А. Шкарупа // Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С.890-894.
7. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : Закон України від 20.05.1999 р. 679-XIV. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
8. Показники банківської системи [Електронний ресурс] : офіц. Інтернет представництво Національного банку України. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

**Назарій Яремін, 6 курс, спец. «Облік і оподаткування», з/ф,
Наук. кер. – Євдошак В.І.,**

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Трактування змісту категорій «витрати» та «доходи» в системі управління операційною діяльністю

Стаття присвячена трактуванню з економічної точки зору категорій «витрати» та «доходи» суб'єкта господарювання в системі керування його основною операційною діяльністю. На основі оцінки існуючих підходів до визначення змісту означених вище ключових понять запропоновано власні підходи до трактування термінів «доходи» та «витрати». За результатами проведеного дослідження зроблено висновки та пропозиції щодо удосконалення змісту трактування ключових понять.

Для успішного функціонування торговельного суб'єкта та прийняття економічно обґрунтованих та дієвих рішень в умовах поступового розвитку ринкової економіки вагоме значення відіграє раціональна організація бухгалтерського обліку витрат обігу та доходів, їх комплексний аналіз, оцінка та контроль за їх рівнем. Облік витрат обороту виступає не тільки важливою, але й доволі всесторонньо трудомісткою ділянкою на гуртових та роздрібних торговельних підприємствах. Саме від об'єктивної та достовірної облікової інформації про витрати обігу та доходів залежать фінансові результати діяльності торговельної організації в цілому.

Недостатня розробленість теоретичних й організаційно-методичних положень обліку, економічного аналізу та внутрішньогосподарського контролю витрат обороту та доходів потребують удосконалення теоретичних аспектів визначення їх економічної природи, змісту трактування та методичних аспектів їх обліку, аналізу та контролю, розробки нових положень, які б відповідали сучасним умовам ведення бізнесу в секторі торгівлі. Все це, відповідно, обумовило актуальність обраної теми у статті.

Низка проблем визначення змісту категорій «витрати» та «доходи» від операційної діяльності на підприємствах сфери торгівлі розглядаються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Зокрема праці таких вчених, як М.Н. Агафонова, М.І. Баканов, Н.А. Бреславцева, В.П. Вороніл, Л.Т. Гіралевська, І.М. Дмитрієва, В.Р. Захаріна, С.А. Звягіна, Г.Ю. Касьянова, Д.В. Кислова, В.Я. Кожина, Л.І. Кравченка, М.В. Мельника, Т.І. Ніколаєва, В.Ф. Палія, В.В. Патрова, Я.В. Соколова, А.М. Фрідмана та інших відомих вчених, різносторонньо відображають досліджувані категорії.

Проте не дивлячись на багатоваріантність підходів вітчизняних та зарубіжних вчених у наукових розробках з питань обліку, аналізу та контролю витрат обертання до сих пір практично відсутня термінологічна ясність щодо показника витрат торговельного суб'єкта ринку. Доволі часто в якості синоніму до категорії «витрати обігу» використовують такі економічні категорії, як «витрати на продаж», «витрати торговельного підприємства», але водночас між ними існують суттєві відмінності, що обумовлює появу низки різноманітних протиріч, ігнорування яких може привести до негативних наслідків для бізнесу в торговельній сфері.

За сучасних умов в економічній літературі практично відсутній єдиний підхід до трактування терміну «витрати від операційної діяльності». Адже вчені-економісти пропонують різноманітні трактування досліджуваної категорії, проте запропоновані ними визначення доволі суттєво різняться один від одного. Зокрема цілий ряд дослідників пропонують більш повні та ширші визначення ключового поняття теми у нашому дослідженні, акцентуючи увагу на базисі та галузевих особливостях виникнення витрат обертання [1].

Частина дослідників пропонують визначення, які, на нашу думку, не враховують сутність та специфіку витрат обертання. Різноманіття існуючих на сьогоднішній день визначень витрат обертання не відображають у повній мірі їх економічний зміст.

На наш погляд проблема полягає в тому, що варто розмежовувати перш за все між собою поняття «витрати» і «затрати». Зокрема у відомих економічних виданнях перше із них характеризується як виражається через друге, і навпаки, тобто надзвичайно важко їх розмежувати між собою.

Зокрема «витрати» трактуються, як сукупність понесених «затрат» в ході господарського циклу підприємства, які безпосередньо були призначені для утримання матеріально-технічного забезпечення діяльності, та були понесені на виплату заробітної плати працівників, сплату орендних, податкових платежів тощо [2, с.54].

В свою чергу «затрати» визначаються як «витрати», що понесені у формі грошових коштів на певні об'єкти в ході господарського циклу; а також ресурси, що знищуються при забезпеченні фактів товароруку на торговельному підприємстві [3, с. 134].

Отже, порівнюючи два вищезазначені визначення варто зазначити, що доволі важко віднайти границю відмінностей між ними. Але видно, те, що термін «затрати» обумовлений «знищенням» низки об'єктів в ході операційної діяльності торговельного підприємства, тоді, як термін «витрати» пов'язаний із «забезпеченням» необхідними ресурсами господарського процесу на торговельного суб'єкта ринку.

Досить очевидними відмінностями між поняттям «витрати реалізації» та «витрати обігу» полягає в моменті їх виникнення (або ж іншими словами визнання) та величина. Адже визначальною ознакою «затрат», на відміну, від «витрат» виступає їх запасомісткість та можливість віднесення їх до певного виду майна торговельного підприємства. В поточному періоді частина «витрат обертання» перетворюється у «витрати за видами діяльності» та відображається у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) у складі витрат операційної діяльності, що в комплексі із собівартістю реалізованих товарів, управлінськими та низкою інших витрат утворюють витрати торговельного підприємства в цілому [1, с.19].

Вагоме місце серед числа вартісних інструментів в сучасній ринковій економіці посідає така економічна категорія, як «дохід». Саме дохід сприяє стабільному здійсненню фінансово-господарської діяльності підприємством сфери торгівлі, тим самим виступаючи гарантом його незалежності од позикових джерел фінансування в ході торговельного циклу.

Безпосередньо основною метою діяльності торговельного суб'єкта ринку, як будь-якого іншого підприємства виступає отримання якомога більшого прибутку, останній відповідно визначається обсягом одержаних ним доходів від основної та інших видів діяльності. Тобто саме дана категорія в незалежності од відповідного сектору економіки країни та організаційно-правової форми власності господарюючого суб'єкта відіграє досить важливу роль в суспільстві. Проте вона є доволі складною у сучасній економічній думці, хоча й виступала постійним предметом досліджень, що проводилися, як вітчизняними так і зарубіжними вченими, представниками різноманітних економічних шкіл в історичній ретроспективі.

Серед числа науковців, які приділяли суттєву увагу категорії «дохід» варто виокремити наукові праці та публікації таких вчених, як Є.А. Гомонко [3], С.І. Мельник [4], Р.А. Максименко [5] та інших. Проте в умовах сьогодення так і не приведено до спільного консенсусу економічне трактування сутності досліджуваного поняття. З точки зору сучасної економічної думки, перші спроби визначити дану категорію були доволі не повністю аргументованими, проте вони в комплексні сформували сприятливий базис для проведення подальших досліджень. Аж до середини XIX ст. в економічних колах панувала так звана теорія доходів, що достеменно враховувала ключові фактори при формуванні та розподіленні доходів. Цим економічна думка завдячує представникам англійської школи політичної економії, а саме У.Петті, А. Сміту та Д.Рікардо, адже саме вони здійснили вагомий вклад у її розвиток та комплексно обґрунтували ключові економічні категорії.

У відповідності до «теорії доходів», що була запропонована А.Смітом, додана вартість суб'єкта господарювання віддзеркалювалася через сукупну суму одержаних ним доходів у відповідному періоді. Окрім того, акцент здійснювався на ту обставину, при якій, саме вартість розкладається на доходи, що отримані. Окрім того, у відповідності до неї, в утворенні категорії «дохід» приймають участь такі ключові чинники, як: праця – заробіток; капітал – обсяг одержаного прибутку; земля – рента на неї. В наукових колах такий підхід

до тлумачення ключової категорії був охарактеризований, як «догма Сміта». Остання полягала в тому, що цінова характеристика продукту ототожнювалася цілком і повністю із доходом та не брала до уваги нагромадження, що першочергово для здійснення подальшого процесу розширеного відтворення [3].

В наступних напрацюваннях з даної проблематики, економічна «теорія доходів» була розвинена у працях Д.Рікардо, у відповідності до підходу якого в якості ключового спірного питання розглядалася проблематика розподілення національного багатства (доходу). В свою чергу категорію отриманого прибутку вчений визначав, як перевищення одержаної сукупної вартості над рівнем заробітку. В ході здійснення своїх наукових досліджень в якості «константи» приймався робочий день, тому результативний показник міг бути досягнутий лише за рахунок підвищення рівня продуктивності, за рахунок якої скорочується та вартісна характеристика, яка знаходить прояв у кінцевому розмірі заробітку задіяного персоналу [2].

Доволі інноваційний підхід до трактування змісту поняття «дохід» присутній у працях К.Маркса, що комплексно доводив характеристики прибутку суб'єкта господарювання виключно через призму теорії доданої вартості суб'єкта господарювання. Окрім того досить ґрунтовно розкривав аспекти розмежування поняття «утворена додана вартість» та безпосередньо отриманий «прибуток» та сукупної норми останнього [1].

Для підбиття підсумків проведеного дослідження сутності економічного змісту категорії доходів, слід зазначити, що «дохід» виступає певною сукупною сумою грошових цінностей, що отримуються суб'єктом сфери торгівлі в результаті реалізації товарів протягом певного часового лагу. Саме в даній категорії, ми знаходимо відбиток рівня економічної результативності бізнесу, а також спрямування тактичних та стратегічних пріоритетів.

Безпосередньо тенденція зміни рівня доходів в динаміці слугує свідченням ефективності діяльності торговельного підприємства, загального рівня конкурентоздатності товарів, що реалізуються ним на ринку та про ділову репутацію торговельного суб'єкта загалом.

У відповідності до узагальнення поглядів вчених-економістів на термін «дохід», пропонуємо уточнити його суть на розглядати, як один із різновидів фінансових результатів підприємства сфери торгівлі, що характеризує вартісну форму обсягу надходжень грошових коштів у формі чистої виручки від продажу товарів із обов'язковим врахуванням чинника часу, тобто отриманий за відповідний його проміжок.

Список використаних джерел:

1. Економіка, аналіз і планування на підприємствах торгівлі [навч. посібник] / за заг. ред. А.Н. Соломатіна. – СПб., 2014. – 560 с.
2. Марцин В.С. Економіка торгівлі / В.С. Марцин [підручник]. – К.: Знання, 2013. – 402с.
3. Гомонко Є.А. Розвиток обороту роздрібної торгівлі як фактор підвищення дохідності соціально-економічної діяльності торговельних організацій / Є.А. Гомонко // Науковий вісник Челябінського національного університету, 2014. - № 4(23). – С. 67 – 72
4. Мельник С.І. Облік у інформаційному забезпеченні управління доходами підприємства / С.І. Мельник // Вісник ЖДТУ. – № 2 (62). – 2014. – С. 87 – 94.
5. Максименко Р.А., Ушакова Н.Н. Дохід та його планування в торгівлі / Р.В. Максименко, Н.Н. Ушакова. - Київ : Вища школа. – Головне видавництво, 2014. – 32 с.

Моделювання проблем мікроекономіки з використанням математичного апарату теорії гри

Стаття присвячена дослідженню деяких задач торгівлі за допомогою множин Парето-оптимального розподілу.

В економіці часто виникають ситуації, в яких дві (або більше) сторони переслідують різні цілі, а результати будь-якої дії кожної із сторін залежать від заходів партнера. Такі ситуації відносяться до конфліктних: результат кожного ходу гравця залежить від ходу противника, ціль гри – вигреш одного із партнерів. В економіці конфліктні ситуації мають багатообразний характер. До них відносяться, наприклад, взаємовідносини між поставником і споживачем, покупцем і продавцем, банком і клієнтом. У всіх цих прикладах конфліктна ситуація породжується різними інтересами партнерів і намаганням кожного з них прийняти оптимальне рішення, що реалізують поставлені цілі в якнайоптимальніше. При цьому приходиться рахуватися також і з цілями партнера, враховувати невідомі наперед рішення, що будуть прийматися партнером.

Для грамотних рішень задач з конфліктними ситуаціями необхідні науково обґрунтовані методи. Такі методи розроблені математичною теорією конфліктних ситуацій, яка носить назву теорія ігор.

Математична модель з конфліктною ситуацією називається грою, сторони, що беруть участь у конфлікті – гравцями, а рішення конфлікту – виграшем. Для кожної формалізованої гри вводяться правила, тобто система умов, яка визначає:

- варіанти дій гравців;
- об'єм інформації кожного гравця про поведінку партнерів;
- виграш, до якого приводить кожна сукупність дій.

Гра називається парною, якщо кількість гравців – два, множинною – якщо гравців більше двох. Ми будемо розглядати парні ігри. В ній беруть участь два гравці А і В, інтереси яких протилежні.

Гра називається грою з нульовою сумою або антагоністичною, якщо вигреш одного із гравців дорівнює програшу другого, тобто для повного визначення гри досить вказати величину одного з них.

Вибір і здійснення одного із передбачених правилами дій називають ходом гравця. Ходи можуть бути особистими і випадковими. Особистий хід – це вибір гравцем однієї із можливих дій; випадковий – це випадково вибрана дія. Надалі ми будемо розглядати лише особисті ходи гравців.

Стратегією гравця називається сукупність правил, які визначають вибір його дій при кожному особистому ході в залежності від ситуації, що склалася. В процесі гри при кожному особистому ході гравець робить вибір в залежності від конкретної ситуації. Але в принципі можливо, що всі рішення прийняті гравцем раніше. Це означає, що гравець вибрав стратегію, яка може бути задана у вигляді списку правил або програми. Гра називається скінченною, якщо у кожного гравця є скінчена кількість стратегій, і нескінченною – в протилежному випадку.

Для вирішення гри або знаходження розв'язку гри, слід для кожного гравця вибрати стратегію, яка задовольняє умову оптимальності, тобто один із гравців повинен отримати максимальний вигреш, якщо другий гравець притримується своєї стратегії. В той же час другий гравець повинен мати мінімальний програш, якщо перший притримується своєї стратегії. Такі стратегії називаються оптимальними. Оптимальні стратегії повинні задовольняти умови стійкості, тобто кожному з гравців повинно бути не вигідно відмовлятися від своєї стратегії в цій грі.

Якщо в моделі гри з нульовою сумою кожному учаснику не вигідно було інформувати про свою стратегію, бо це могло призвести до зменшення суми виграшу, то за гри з ненульовою сумою часто доцільно партнерам координувати свої дії з метою одержання найбільшого виграшу.

Ігри з ненульовою сумою поділяються на кооперативні та некооперативні. У некооперативних іграх гравці приймають рішення незалежно один від одного або тому, що рішення не можна узгодити або узгодження заборонено правилами гри.

Один з методів розв'язання таких задач ґрунтується на визначенні точок рівноваги гри.

Пара стратегій p^0 та q^0 першого та другого гравців називається точкою рівноваги за Нешем, якщо жодному з учасників гри не вигідно самостійно відхилитися від цієї стратегії, яка визначає точку рівноваги.

Ця умова записується так:

$v_1(p^0, q^0) \leq v_1(p^0, q^0)$ для будь-яких p ; $v_2(p^0, q^0) \leq v_2(p^0, q^0)$ для будь-яких q (v_1, v_2) – виграші першого та другого гравців.

Розглянемо приклад з ненульовою сумою:

$$P = \begin{pmatrix} (5;1) & (0;0) \\ (0;0) & (1;5) \end{pmatrix}$$

Пари стратегій $p^0 = (1;0)$, $q^0 = (1;0)$ та $p^0 = (0;1)$, $q^0 = (0;1)$ визначають дві точки рівноваги. Справді, якщо 1-й гравець вибрав 1-шу стратегію, то 2-му гравцеві доцільно вибрати теж 1-шу стратегію. За таких умов вигреш 1-го гравця – 5, а 2-го – 1. якщо ж 2-й гравець, знаючи, що 1-й вибрав 1-шу стратегію, вибере 2-гу, то вигреш у обох гравців буде 0. аналогічний аналіз показує, що $p^0 = (0;1)$, $q^0 = (0;1)$ теж визначає точку рівноваги та недоцільність відхилитися від названих стратегій будь-кому із гравців. Маємо дві точки рівноваги з різними величинами вигравів кожного гравця (5 і 1) та (1 і 5).

Для будь-якої скінченної некооперативної гри з ненульовою сумою (біматричні ігри) завжди існує хоча б одна точка рівноваги серед змішаних стратегій. У загальному випадку таких точок може бути декілька, і відповідні величини вигравів різні.

Кооперативною грою називається гра з ненульовою сумою, в якій гравцям дозволяється узгоджувати перед

Ефективність інформаційної системи управління в підприємницькій діяльності

Стаття присвячена поглибленню теоретичних та методичних аспектів оцінювання ефективності впровадження інформаційних систем управління підприємством. В роботі проаналізовано підходи до визначення інформаційної системи управління, здійснено класифікацію інформаційних систем за різними ознаками, уточнено сутність поняття «ефективність впровадження інформаційної системи управління».

Стрімкий попит в ринкових умовах на інформацію та інформаційні послуги зумовив те, що сучасна технологія опрацювання інформації орієнтована на застосування досить широкого спектра технічних засобів, і насамперед електронних обчислювальних машин і засобів комунікацій. На їх основі створюються обчислювальні системи і мережі різних конфігурацій не тільки для накопичення, збереження, обробки інформації, а й для максимального наближення термінальних пристроїв до робочого місця фахівця або керівника, який приймає управлінське рішення.

Інформаційна система управління – взаємопов'язана сукупність концепцій, методів, технологій, технічних і програмних засобів, використовуваних для автоматизації процесів збору, реєстрації, обробки, зберігання та видачі інформації споживачу в інтересах досягнення поставленої мети. Технологічною основою інформаційних систем є системи обробки інформації в деякій предметній області. ІС орієнтовані на предметну область діяльності підприємства, організації, установи. Предметна область якої-небудь діяльності – частина реального світу, що підлягає вивченню з метою організації управління процесами та об'єктами для одержання бізнес-результату. Предметна область може бути декомпозована на фрагменти [1, с. 22].

Інформаційні системи управління дозволяють:

- здійснювати збір, зберігання і оперативний доступ до облікової інформації фірми;
- за рахунок інформованості управлінського персоналу про поточний стан економічного об'єкта забезпечувати зростання продуктивності праці, скорочення невиробничих втрат;
- підвищувати ступінь обґрунтованості і своєчасності прийнятих рішень за рахунок оперативного збору, передачі і обробки інформації;
- домагатися зростання ефективності управління за рахунок своєчасного і повного уявлення необхідної інформації керівникам усіх рівнів управління з єдиного інформаційного фонду;
- погоджувати рішення, що приймаються на різних рівнях управління і в різних структурних підрозділах [2].

Різноманітність сфер і форм застосування сучасних інформаційних систем детермінують різноманітність способів їх класифікації.

За масштабністю інформаційні системи поділяються на такі групи: одиничні – реалізуються на автономному персональному комп'ютері без використання комп'ютерної мережі; групові – орієнтовані на колективне використання інформації і найчастіше будуються на базі локальної обчислювальної мережі, при розробці таких додатків найчастіше використовуються сервери баз даних для робочих груп; корпоративні – призначені для великих компаній і можуть підтримувати територіально віддалені вузли і мережі, мають ієрархічну клієнт-серверну структуру зі спеціалізацією серверів, для корпоративних систем; глобальні – охоплюють територію держави чи континенту.

За сферою застосування інформаційні системи можна умовно поділити на чотири групи: системи обробки трансакцій – призначені для ефективного відображення предметної області в будь-який момент часу; системи підтримки прийняття рішень – за допомогою комплексу запитів здійснюється аналіз даних в різних аспектах; інформаційно-довідкові системи, які базуються на гіпертекстових документах і мультимедійних засобах; офісні інформаційні системи – призначені для перетворення паперових документів в електронні, автоматизації діловодства і управління документообігом.

За способом організації інформаційні системи можуть бути класифіковані наступним чином: на основі архітектури файл-сервер; на основі архітектури клієнт-сервер; на основі багаторівневої архітектури; на основі Інтернет-технологій.

За рівнем або сферою діяльності: державні, територіальні (регіональні), галузеві, підприємств або установ, технологічних процесів [5, с. 82-83].

В основі діяльності із створення й використання інформаційної системи управління підприємством лежить поняття її життєвого циклу. Життєвий цикл є моделлю створення і використання інформаційної системи управління підприємством, що відображає різні її стани, починаючи з моменту виникнення необхідності в даному виробі і закінчуючи моментом його повного виходу з використання всіх, без винятку, користувачів [3, с. 95].

Опис життєвого циклу інформаційної системи передбачає оперування такими поняттями:

- процес – ланцюжок робіт, що послідовно виконуються;
- етапи – послідовні відрізки часу, упродовж якого виконуються роботи.

Традиційно виділяють такі основні етапи життєвого циклу інформаційної системи управління підприємством:

- аналіз вимог;
- проектування;
- програмування / впровадження;
- тестування і налагодження;
- експлуатація і супровід.

Етап аналізу вимог є найважливішим серед усіх етапів життєвого циклу. Він істотно впливає на всі подальші етапи, залишаючись водночас найменш вивченим і зрозумілим процесом. На цьому етапі, по-перше, потрібно зрозуміти, що саме треба зробити, а по-друге, задокументувати це, бо якщо вимоги не зафіксовані і не зроблені доступними для учасників проекту, то вони начебто й не існують. При цьому мова, якою формулюються

вимоги, повинна бути досить простою і зрозумілою замовникові.

Після побудови моделі, що містить вимоги до майбутньої системи, на її основі розробляється технічне завдання зі створення системи, що включає в себе:

- вимоги до автоматизованих робочих місць, їхніх складу і структури, а також до способів і схем інформаційної взаємодії між ними;

- розробку вимог до технічних засобів;
- визначення вимог до програмних засобів;
- розробку топології, складу і структури локальної обчислювальної мережі;
- вимоги до етапів і термінів виконання робіт.

Етап проектування дає відповідь на питання: «Як система задовольнятиме вимоги, що ставляться до неї?» Завданням цього етапу є дослідження структури системи і логічних взаємозв'язків її елементів, причому тут не зачіпаються питання, пов'язані з реалізацією на конкретній платформі. Проектування розглядається як ітераційний процес отримання логічної моделі системи разом зі строго сформульованими цілями, поставленими перед нею, а також написання специфікацій фізичної системи, що задовольняє ці вимоги. В результаті повинна бути побудована модель реалізації, що демонструє, як система задовольнятиме пред'явлені до неї вимоги (без технічних подробиць).

На етапі реалізації здійснюється створення системи як комплексу програмно-апаратних засобів, починаючи з проектування і створення телекомунікаційної інфраструктури і завершуючи розробкою та інсталяцією додатків.

Коректність інформаційної системи управління підприємством є її найважливішою властивістю і, без сумніву, головним предметом турботи розробників. У ідеальному випадку під коректністю мають на увазі відсутність у ній помилок. Однак для більшості складних програмних продуктів досягти цього неможливо – «у кожній програмі міститься принаймні одна помилка». Тому під «коректним» зазвичай розуміють програмний продукт, що працює відповідно до пред'явлених до нього вимог, іншими словами – продукт, для якого поки ще не знайдені такі умови, в яких він виявиться непрацездатним.

Тестування – це набір процедур і дій, призначених для демонстрації коректної роботи інформаційних систем управління підприємством у заданих режимах і зовнішніх умовах. Мета тестування – виявити наявність помилок або переконливо продемонструвати їх відсутність, що можливо лише в окремих тривіальних випадках.

Основними завданнями етапу експлуатації і супроводження є такі:

- забезпечення стійкості роботи системи і збереження інформації – адміністрування;
- своєчасна модернізація і ремонт окремих елементів – технічна підтримка;
- адаптація можливостей системи, що експлуатується, до поточних потреб бізнесу підприємства – розвиток системи.

Особливу увагу на етапі експлуатації і супроводу потрібно приділити питанням навчання персоналу і, відповідно, плануванню інвестицій у цей процес.

У зв'язку з переходом до інформаційного суспільства відбулися зміни у поглядах на інформаційні системи, які стали вважатися стратегічним засобом розвитку організації. Вони дозволяють визначити напрямок поведінки підприємства на ринку із врахуванням умов зовнішнього середовища, його зміни; оцінити конкурентоспроможність та стратегічні конкурентні переваги підприємства; сформулювати глобальну мету його діяльності; визначити ресурси, які необхідно залучити для досягнення поставлених цілей та забезпечити їх найбільш ефективно використання та ін.

Питання про оцінку ефективності впровадження інформаційних систем підприємства є досить важливим питанням, тому що будь-які великі витрати вимагають обґрунтування, особливо з боку керівників організації.

Теоретично, можна провести повноцінний проект, що включає в себе оцінку (моделювання) ситуації «як є», оцінку можливих при впровадженні системи змін «як буде», порівняння обох моделей і виявлення результатів змін з подальшою фінансовою оцінкою. Такий проект був би ідеальним обґрунтуванням вкладення, але він дуже тривалий і дорого коштує.

Крім того, для проведення такого проекту потрібні дуже висококваліфіковані фахівці з інформаційних систем для оцінки наслідків впровадження, тому без сторонньої допомоги такий проект провести практично неможливо.

У реальності, оцінка результативності впровадження проводиться за «Середнім галузевим показниками». Типові середні результати впровадження:

- 15-25% – це збільшення продуктивності;
- 10-20% – зменшення складських запасів;
- 20-50% – скорочення термінів виконання замовлень [4].

Впровадження та ефективне використання інформаційних систем в сфері управління організацією (підприємством, фірмою) сприятиме: отриманню більш раціональних варіантів вирішення управлінських задач за рахунок впровадження математичних методів та інтелектуальних систем; визволенню робітників за рахунок автоматизації робіт; зменшенню витрат на утримання управлінського апарату; забезпеченню достовірності інформації; заміні паперових носіїв даних на магнітні диски, що сприяє більш раціональній організації переробки інформації на комп'ютері та зниженню обсягів документів на папері; удосконаленню структури потоків інформації та системи діловодства на підприємстві і т.д. Насамкінець варто зауважити, що інтелектуальна діяльність людей є настільки динамічною та прогресивною, що нові ідеї та відкриття впроваджуються в реальне виробництво так швидко, що будь-який прогноз стосовно проектів розвитку інформаційних систем може відстати від реальних звершень.

Список використаних джерел:

1. Інформаційні системи в економіці : навч. посіб. / Пономаренко В.С. та ін.; Харк. нац. екон. унт. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 175 с.

2. Інформаційні системи в управлінні підприємством: корпоративні інформаційні системи, ринок ERP-систем, CRM-системи [Електронний ресурс]: http://stud.com.ua/62405/medezhment/informatsiyni_sistemi_upravlinni_pidpriyemstvom_korporativni_informatsiyni_sistemi_rinok_sistem_sistemi.

3. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємства: Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 1. – 184 с.

4. Інформаційні системи управління бізнес процесами підприємства [Електронний ресурс]: http://uareferat.com/Інформаційні_системи_управління_бізнес_процесами_підприємства.

5. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів: навч. посіб. для студ. ВНЗ / О.М. Томашевський, Г.Г. Цегелик, М.Б. Вітер, В.І. Дубук. – К.: Центр уч., 2012. – 295 с.

Андрій Злий, 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф,

Наук. кер. – Галочкіна О.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Проблематика розв'язку задач автоматизованого розподілу навчальних аудиторій

Стаття присвячена дослідженню проблем автоматизованого складання розкладів для вищого навчального закладу. Також наведені основні вимоги до програмного забезпечення.

Для управління навчальним процесом у навчальному закладі будь якого рівня та розміру необхідний розклад, який є невід'ємною складовою навчального процесу. У більшості випадків він складається диспетчером вручну, або, можливо, використовуються засоби найпростішої автоматизації.

Насправді складання розкладу для студентів та викладачів – тривала та складна процедура. Диспетчеру, який займається даною роботою, потрібні списки дисциплін, викладачів, груп, а також ще багато різноманітної інформації, що може суттєво вплинути на розклад, який складається. Спершу потрібно визначити навантаження для розподілу, графіки навчального процесу, обмеження ресурсів, провести роботу по об'єднанню груп у потоки для деяких видів навчальної роботи. Для кожної трійки «дисципліна – викладач – група» необхідно визначити день та пару. Далі закріпити аудиторії за кожним заняттям, потім терпляче редагувати чорновий варіант, доки не отримаємо більш-менш прийнятний розклад. Ідеального розкладу, який влаштовував би всіх викладачів просто не існує.

Спроби створити подібне програмне забезпечення нараховують дуже велику кількість дослідників. Серед них десятки докторів технічних та фізико-математичних наук, чисельна армія студентів даного напрямку навчання, академіки – В.С. Танаєв та В.С. Михалевич, закордонні вчені із світовими іменами та навіть бізнесмени. Але про повний розв'язок складання навчального розкладу не йдеться.

Теорія розкладів є одним з розділів дослідження операцій. Сам термін «теорія розкладів» запропонував Р. Беллман у 1956 році. (Bellman R. Mathematical aspects of scheduling theory // Journal of the Society of Industrial and Applied Mathematics. – 1956. – Vol. 4. – P. 168–205.). А даний напрямок у науці під назвою «теорія розкладів» започаткований з відомої роботи Генрі Гантта 1903 г. (Gantt H.L. ASME Transactions, 1903, 24, P. 1322–1336.), який запропонував те, що сьогодні називають діаграмами Гантта.

Професійні математики, спеціалісти з теорії розкладів, вважають цю задачу надзвичайно складною. Сотсков Ю. Н., доктор фіз.-мат. наук, професор відносить її до NP-складних задач. Лазарев О. О., доктор фіз.-мат. наук, професор вважає навіть знаходження допустимого розкладу проблемою, для розв'язку якої необхідно використовувати математичні методи комбінаторної оптимізації.

Користувачі програмного забезпечення із складання розкладів очікують, що після введення всіх початкових даних програми повинні у повністю автоматичному режимі скласти розклад, який за своєю якістю буде перевершувати розклад, складений вручну. Але очікування та отриманий результат абсолютно не адекватні.

Розробників подібного програмного забезпечення можна умовно поділити на три групи:

Перші вважають, що задачу автоматичного розрахунку навчального розкладу розв'язати не можливо взагалі. Тому навіть і не пробують цього зробити.

Другі декларують в якості цілі – повну автоматизацію побудови розкладу. Наприклад: «Програма може будувати розклад в автоматичному та ручному режимах, а також у змішаному». Але може будувати і може побудувати – це абсолютно різні речі. Програма насправді не може його побудувати в автоматичному режимі.

Треті пропонують «Введіть початкові дані та натисніть кнопку «Розрахунок» - за декілька хвилин отримаєте повноцінний розклад». При цьому обмежень на розмірність задачі ніяких: по сумісниках, можливостях поділу груп на частини, кількість викладачів та дисциплін. Навіть завіряють, що кожен викладач може обрати зручні робочі дні та години без «вікон». Як правило, це найгірші програми, що не надають очікуваного результату. Їх в Microsoft називають - food dog - «собача їжа». Обман стає очевидним при першій спробі вводу навчального плану у програму.

Створення програм починається із створення алгоритмів. Найцікавіше, що перші свідчення про створення алгоритму складання розкладу знайдено у давньоєгипетських рукописах. Відмінність цього алгоритму від сучасних підходів в тому, що задача розбивається на частини – використаний метод декомпозиції. Цікаво, що кожна окрема задача з тих, що послідовно розв'язуються не є не розв'язуваною. Тому послідовний розв'язок окремих задач призводить до повного розв'язку поставленої задачі. Кроки, які пропонує зробити цей алгоритм (в осучасненому варіанті):

1. Обрати режим роботи навчального закладу – скільки днів на тиждень буде працювати навчальний заклад та скільки пар необхідно поставити на день. Задати кількість груп студентів. Визначитися із заборонами – коли навчання не ведеться. Для різних груп заборони будуть різні. Отримуємо так звану таблицю заборон.

2. Побудувати розклад для сумісників, оскільки можуть бути заявлені дні, та навіть години, коли сумісники можуть працювати. Задача може бути розв'язана за допомогою алгоритму передписаного розфарбовування

вершин звичайного графа.

Далі для кожного заняття (аудиторія, викладач, час) за допомогою алгоритму розв'язку задачі про призначення виконується підбір приміщення для проведення цього заняття. Алгоритм розв'язку задачі про призначення описаний у багатьох сучасних підручниках.

Завершенням другого кроку буде об'єднання таблиці заборон та розкладу сумісників. Таким чином, отримуємо нову таблицю заборон для наступного кроку алгоритму.

3. На цьому кроці розв'язується задача про проведення занять за вибором студента. Особливість в тому, що декілька груп в певний навчальний час поєднуються у потік, щоби в цей час розійтися по своїх елективних курсах. Тобто кожному потоку призначається час для проведення елективних курсів, але викладачі призначаються після побудови розкладу. При цьому:

- для будь-якого потоку в один день не може бути призначено більше одного елективного курсу;
- не може бути одночасно більше одного елективного курсу, інакше різко зростає потреба в приміщеннях.

Приміщення на цьому кроці також не обираються.

Розв'язується ця задача за допомогою алгоритму предписаного розфарбовування вершин звичайного графа.

Аналогічно попередньому кроку будується нова таблиця заборон – поєднується попередня таблиця заборон із отриманим розкладом..

4. Будується розклад для занять з іноземної мови. Група може поділятися на підгрупи. Враховується, що викладачі з маленьким навантаженням можуть мати 1 чи 2 вихідних. Алгоритм розв'язку той самий. Аналогічно підбирається приміщення. Будується нова таблиця заборон на основі попередньої та складеного розкладу. На цьому кроці зазвичай розкладається від 15 до 40% навчального навантаження.

5. Підраховується навантаження на дефіцитні приміщення – оснащені кабінети, лабораторії, комп'ютерні аудиторії з метою мінімального простою таких приміщень.

6. Будується розклад для тих дисциплін, що залишилися. Можуть бути враховані деякі побажання викладачів. Побудований розклад поєднує категорії – група, викладач, дисципліна, час. На цьому кроці призначаються приміщення для проведення занять. Матриця розкладу заповнена. «Дирки» в розкладі відповідають використанню дефіцитних приміщень.

7. Групи поділяються на підгрупи за дисциплінами у дефіцитних приміщеннях та проводиться підбір викладачів.

8. На цьому кроці здійснюється поєднання всіх отриманих раніше розкладів за допомогою звичайних арифметичних операцій.

Але у навчальному закладі не все так ідеально – наприклад, викладачі отримують своє навантаження до складання розкладу. Тому не можуть призначатися на елективні курси після складання цієї частини розкладу.

В будь-якому випадку кожен навчальний заклад обирає для себе шлях вирішення цієї задачі. На ринку програмних продуктів пропонується досить багато програм різної якості. Серед них для ВНЗ можна назвати лише декілька. Розроблених в Україні ще менше. Програми повинні певні вимоги:

- Зручний інтерфейс доступу до бази даних, де зберігаються основні дані: аудиторний фонд, викладачі, дисципліни, час тощо.

- Оперативний доступ до бази даних та можливість зміни та доповнення.
- Можливість експорту у зручний табличний формат для друку чи публікації в Інтернеті.
- Можливість імпорту списків з інших систем та архівації даних для аналізу та повторного використання. Та інші додаткові можливості у функціоналі програм.

Пропонують до використання у ВНЗ програмне забезпечення «Галактика. Розклад навчальних занять» з візуальним підходом до сітки розкладу, яке використовується у двох десятках ВНЗ країн СНГ, «Розклад ПРО» ТОВ "ДІГСІ", де автори зауважують, що оскільки не існує чітких алгоритмів складання розкладу, то пропонуються лише можливі варіанти автоматичного розрахунку. У ручному режимі програма виводить чисту таблицю, в яку методом "перетягнути і залишити" потрібно заносити відповідні елементи (дисципліни тощо). Всі обмеження, задані на етапі введення вхідних даних, програма або відображає на екрані, або відстежує при роботі.

Можливе використання модуля «Розклад» з пакету програм "Деканат" для вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації від «Політек-СОФТ» для формування розкладу занять з можливістю деталізації для кожного тижня семестру на основі плану педнавантаження та даних щодо аудиторного фонду. Програма забезпечує друк розкладу занять навчальних груп, розкладу зайнятості викладачів, заповнення аудиторій та ін. В тестовому режимі працює функція автоматичного складання розкладу.

Провідні ВНЗ створюють програмне забезпечення самостійно і враховують власні особливості навчального процесу (наприклад, відстані між навчальними корпусами, врахування Санітарних норм тощо). За результатами соціологічних досліджень лише 31% навчальних закладів використовують програми автоматизації складання розкладів, але не визначено в якому саме режимі – автоматичному, ручному. Скоріше за все, автоматичний може і використовуватися, але потребує доведення до допустимого вигляду у ручному режимі. 29% ВНЗ збираються використовувати – це тільки наміри. Решта про це і не думають. Більшість ВНЗ використовує такі програми лише як інструмент для відображення. Це також досить корисно – якщо програма хоч якось полегшує виконання завдання.

Щодо форм вихідних документів, то складнощів немає. Пропонуються у різновидах – вивантаження у табличні процесори, автоматична генерація web-сторінок з розкладом занять, навіть пропонуються додатки для Android у PlayMarket. Залишається без відповіді питання: чи реально у одній програмі поєднати безліч функцій при складанні та коригуванні для великого чи не дуже навчального закладу.

Список використаних джерел:

1. Галактика РУЗ - Автоматизированное формирование расписания занятий для образовательных учреждений. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://galaktika.ua/ruz/?lang=uk>

2. Гафаров Е.Р., Лазарев А.А. Математические методы оптимизации при составлении учебного расписания // Новые информационные технологии в образовании. Сборник научных трудов. - М.: 1С-Паблишинг, 2013, Ч. 2, с. 51 - 55.

3. Пакет програм "Деканат" для вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації. . [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.politek-soft.kiev.ua/index.php?do=products&product=deanery34>

Микола Короп, 5 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф,
Наук. кер. – Гімчинський О.Г.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Використання бази даних Oracle для проектування високонавантажених систем

Стаття присвячена дослідженню використання бази даних Oracle для використання у високонавантажених системах. Також наведені графіки тестування навантаження бази даних на віртуальних машинах.

База даних (БД) Oracle була розроблена для забезпечення великої продуктивності і з можливістю одночасного використання сотнями робочих машин. Проте не завжди програмні додатки є правильно спроектованими для повноцінного використання всіх серверних можливостей БД. В цій статті розглядаються фундаментальні основи для проектування високонавантажених додатків на основі Oracle DB. Крім підвищення продуктивності використання інформації наведеної в статті допоможе покращити та забезпечити безпеку, надійність, читабельність та підтримку коду більш раціональне використання оперативного запам'ятовуючого пристрою та пам'яті вінчестера [1].

Повторне використання підключення до бази даних

Встановлення нового підключення до БД є дуже затратною дією. У звичайному client-server додатку, з'єднання з БД повинно відбутись на початку ініціалізації програми і використовуватись для всіх транзакцій. У web-проектах або багаторівневих додатках де одночасно існує багато підключень потрібно використовувати пул підключень для гарантії того, що для кожного нового запиту не створюється нове підключення. При використанні пулу підключень потрібно завжди встановлювати час очікування для нових підключень, якщо пул порожній. Рекомендується використовувати TAF (Transparent Application Failover) для передпідключення до БД. Він може гарантувати кращу надійність та балансування навантаження для клієнта.

Мінімізація синтаксичного аналізу SQL запитів

Код додатку повинен бути написаний для зменшення потрібної кількості парсингу. При потребі виконувати виконати SQL запит декілька раз краще використовувати постійний дескриптор (курсор) до аналізованих операцій від виклику до виклику, що допоможе проводити аналіз тільки один раз. Замість літералів в операторах SQL краще використовувати bind змінні – це мінімізує парсинг шляхом повторного використання аналізуючих операторів кешованих в загальному пулі. В уже запущених проектах де перепис коду є затратним можливо використовувати параметри ініціалізації CURSOR_SHARING. В сховищах даних, де продуктивність великих індивідуальних запитів є важливішим за кількість запитів на секунду, використання змінних зв'язування є нераціональним так, як може впливати продуктивність.

Обробка всіх рядків за раз

При зборі, обробці та запису рядків за раз набагато швидше ніж виконання рядка за рядком. Це тому, що для обробки декількох рядків потрібна тільки одна мережева дія на селекторну обробку, що є високо оптимізованою та розпаралеленою на сервері БД. При потребі використання процедурного підходу можна в PL/SQL використати FORALL і пропозицію BULK COLLECT разом з типами збору, що дозволить масову обробку.

Інтерфейс масиву OCI забезпечує підтримку для додатків C/OCI

Потрібно перевірити чи робочі навантаження OLTP використовують індекси. Використання індексів для вибору, оновлення та видалення декількох рядків за раз в великій таблиці на порядок швидше чим використання сканування таблиці. Потрібно задати обмеження для додатків щоб вони ніколи не використовували повного сканування таблиць. Якщо все ж таки потрібно провести повне сканування для обробки пакетних даних можна задати підказку для оптимізатора ALL_ROWS в інструкції SELECT.

Тестування продуктивності при розробці і обслуговуванні програм

Перевірка програм в тестовому середовищі при розробці та виході нових оновлень БД є дуже важливою. Після цього можна переходити до багато користувацького тестування для цього можна використати Real Application Testing в реальному часі. Виконання SQL запитів з використання представлень V \$ SQL_MONITOR і V \$ SQL_PLAN_MONITOR. Ведення і аналіз статистики продуктивності з використанням AWR і ADDM. Оптимізація найбільш часто використовуваних операцій.

Вибір методу індексування

БД Oracle підтримує широкий спектр методів індексування. Індекс B*Tree достатньо для більшості додатків. Як альтернативу можна розглянути зворотній ключ, спадний, растровий, функціональні індекси, домени та індексовані сторінки. При завантаженні із зовнішньої таблиці Oracle автоматично визначає ступінь паралельності, розподілу вхідних файлів і запуск дочірніх запитів. Використання зовнішньої таблиці і команди MERGE дозволяє ефективно оновлювати існуючу таблицю БД із плоского файлу.

Використання методів об'єднання

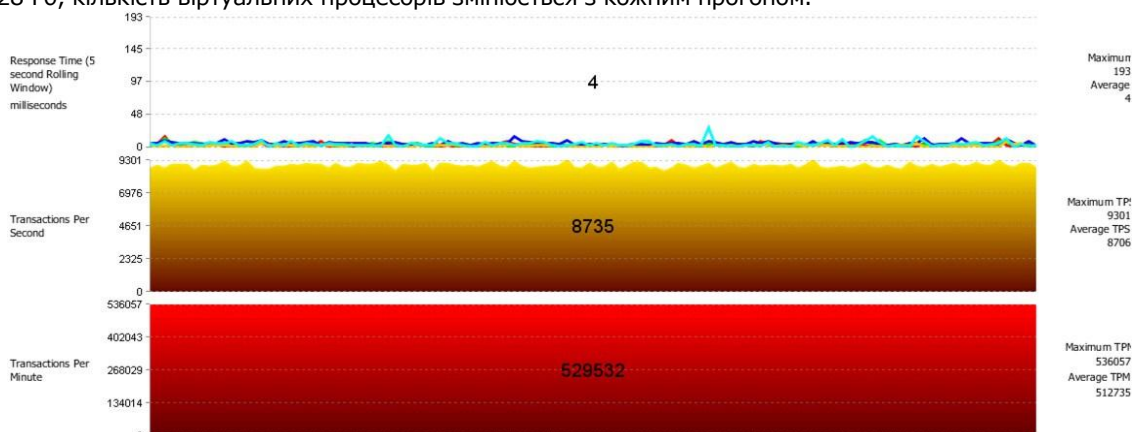
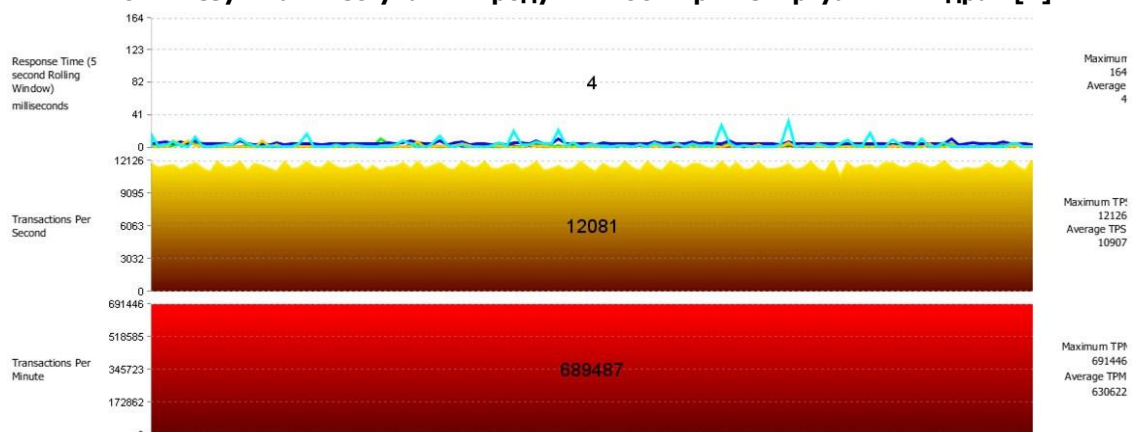
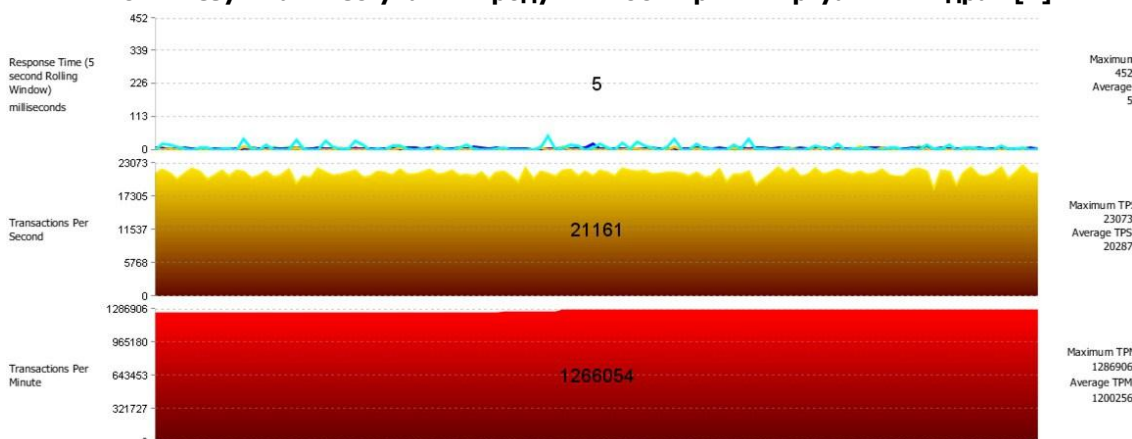
Oracle підтримує велику множину типів об'єднань. Серед них вкладений цикл, хеш, сортування, декартовість. Не менш важливим є використання правильних типів даних. Не рекомендується використовувати рядки для зберігання дат, чисел. Неможна використовувати TO_DATE або TO_CHAR для індексування стовпців. PL/SQL – є найбільш ефективною мовою програмування для масово-зв'язуваних з даними додатків, які не потребують складних обрахунків. Він проводить не явне кешування курсорів, що допомагає звести до мінімуму жорсткий синтаксичний аналіз.

SQL в PL/SQL

Існує велика кількість переваг при використанні статичного SQL в PL/SQL. Компілятор PL/SQL автоматично узагальнює статичний SQL для підвищення продуктивності. Динамічний SQL більш практичний, коли код стає надто складним для статичного SQL. В якості динамічного SQL краще використати SQL Native, який удосконалений в DBMS_SQL API. DBMS_SQL підтримується до цього часу через неможливість виконання вбудованим SQL "4Dynamic SQL", де ім'я – кількість стовпців SELECT або де ім'я – кількість змінних зв'язування є динамічним.

Swingbench test в віртуальному середовищі

Варто звернути увагу, що транзакційна пропускна здатність вимірюється з точки зору транзакцій в секунду і транзакцій в хвилину. Також вимірюється латентність транзакцій і відображається середнє значення для всіх транзакцій. Затримка відбувається на рівні додатку і буде часом відклику кінцевого користувача для інтерактивної системи. Для кожного тесту база даних Oracle Database 12c була сконфігурована з 192 Гб ПЗУ і SGA 128 Гб, кількість віртуальних процесорів змінюється з кожним прогоном.

**Рис. 1. Результати тестування продуктивності при 18 віртуальних ядрах [2]****Рис. 2. Результати тестування продуктивності при 24 віртуальних ядрах [2]****Рис. 3. Результати тестування продуктивності при 48 віртуальних ядрах [2]**

З вище приведених графіків видно, що продуктивність масштабується практично лінійно у відповідності до збільшення кількості віртуальних процесорів на електронно-обчислювальній машині. При 48 віртуальних ядрах продуктивність складає біля 88% від лінійної масштабованості. При цьому єдина віртуальна машина змогла надійно виконати 20K TPS з затримкою в 5 ms. Вище згадані тести проводились з 120 віртуальними

користувачами в Swingbench з нульовим часом розгляду. При збільшенні кількості користувачів латентність транзакцій буде значно збільшуватись. При роботі тесту віртуальна машина завантажувала процесор на 2-6%, тому була дуже легко завантажена.

Отже, використання бази даних Oracle є оптимальним рішенням для використання в високонавантажуваних системах де велике значення має продуктивність або кількість транзакцій за секунду. Результати тестування показують, що при масштабуванні правильно спроектованого проекту його продуктивність буде повністю залежати тільки від апаратної частини серверу.

Список використаних джерел:

1. Oracle Integrated Cloud Applications and Parameter Names. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – <https://www.oracle.com/index.html> (текст англ.).
2. Performance Testing Oracle Databases with Swingbench Order Entry Schema. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://longwhiteclouds.com/2015/07/07/performance-testing-oracle-databases-with-swingbench-order-entry-schema/> (текст англ.).

Дмитро Лучик, 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф,
Наук. кер. – Косяченко С.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Використання імітаційних моделей в управлінні запасами підприємства

Робота присвячена вивченню можливостей імітаційного моделювання для оптимізації діяльності підприємств в умовах невизначеності, виявити недоліки і переваги цього методу дослідження для задач логістики.

Виробництво й споживання товару зазвичай поділено в часі й територіально. Для повного задоволення потреб споживачів недостатньо виготовити товар, який потрібен споживачеві, продумати ефективну цінову політику. Крім цього, товар має бути доставлений, по-перше, у потрібне місце, по-друге, у потрібний час, і по-третє, у потрібній кількості. Як розв'язати цю проблему з мінімальними витратами? [1]

Для того, щоб краще організувати бізнес і зробити роботу більш ефективною для менеджера-логіста, потрібні вміння і навички використання інструментів економічного аналізу та оптимізації моделей ланцюгів постачання і складування товару та сировини для виробництва [2-3].

Метою роботи є вивчення особливостей застосування методів і моделей імітаційного моделювання для організації та управління процесами логістики.

Наявність в логістичних процесах випадкових величин служить підставою для застосування методів теорії ймовірностей, математичної статистики та теорії масового обслуговування [4].

В свою чергу застосування імітаційних моделей дає ряд переваг в порівнянні з виконанням експериментів над реальною системою і використанням других методів.

Задача управління запасами виникає, коли необхідно створити запас матеріальних ресурсів або предметів споживання з метою задоволення попиту на заданому інтервалі часу. Для забезпечення неперервного і ефективного функціонування практично кожної організації необхідно створення запасів. В кожній задачі управління запасами потрібно визначити кількість замовленої продукції і терміни розміщення замовлень [4].

Попит можна задовольнити:

- шляхом однократного створення запасу на весь період часу
- шляхом створення запасу для кожної одиниці часу цього періоду.

Ці два випадки відповідають надлишковому запасу (по відношенню до одиниці часу) і недостатньому запасу (по відношенню до повного періоду часу).

При надлишковому запасі потребуються більш високі питомі (віднесені до одиниці часу) капітальні вкладення, але дефіцит виникає рідше і частота розміщення замовлень менше.

При недостатньому запасі питомі капітальні вкладення знижуються, але частота розміщення замовлень і ризик дефіциту зростають.

Для будь-якого з цих двох крайніх випадків характерні значні економічні втрати. Таким чином, рішення відносно розміру замовлення і моменту його розміщення можуть базуватися на мінімізації відповідної функції загальних витрат, що включають витрати, зумовлені втратами від надлишкового запасу і дефіциту.

Імітаційне моделювання є одним з найбільш широко використовуваних методів при вирішенні таких задач синтезу і аналізу складних процесів і систем.

До імітаційного моделювання варто звертатися для вирішення логістичних задач оскільки у цих випадках:

- дорого або неможливо експериментувати на реальному об'єкті;
- неможливо побудувати аналітичну модель: в системі є час, причинні зв'язки, післядія, нелінійності, стохастичні (випадкові) змінні;
- необхідно прослідкувати поведінку системи в часі.

Мета імітаційного моделювання логістичних процесів полягає у відтворенні поведінки досліджуваної системи на основі результатів аналізу найбільш суттєвих взаємозв'язків між її елементами або другими словами — розробці симулятора досліджуваної предметної області для проведення різних експериментів.

Імітаційне моделювання дозволяє імітувати поведінку системи в часі. При цьому плюсом є те, що часом в моделі можна керувати: сповільнювати у випадку з швидкоплинними процесами і прискорювати для моделювання систем, що повільно змінюються. Можна імітувати поведінку тих об'єктів, реальні експерименти з якими надто дорогі, неможливі або небезпечні.

Внаслідок таких переваг імітаційне моделювання застосовується в таких сферах як:

- бізнес процеси;
- бойові дії;
- динаміка населення;

- дорожній рух транспорту;
- моделювання історичних процесів;
- логістика;
- виробництво;
- ринкова конкуренція;
- сервісні центри;
- ланцюжки поставок;
- управління проектами.

Користуються популярністю такі системи імітаційного моделювання:

- AnyLogic,
- Aimsun,
- Arena
- eM-Plant
- Powersim
- GPSS
- NS-2
- Transyt

Які ж переваги та недоліки імітаційного моделювання?

Переваги

1. Розробка імітаційної моделі системи дозволяє краще зрозуміти реальний ланцюжок постачання у системі.
2. В ході моделювання можливо "стискати" час: роки практичної експлуатації реальної системи можна промодельовувати протягом декількох секунд або хвилин.
3. Моделювання не потребує переривання поточної діяльності реальної системи.
4. Імітаційні моделі мають значно більш загальний характер, ніж математичні моделі; їх можна використовувати в тих випадках, коли для проведення стандартного математичного аналізу нема належних умов.
5. Моделювання можна використовувати в якості засобу навчання персоналу роботі з реальною системою.
6. Моделювання забезпечує більш реалістичне відтворення системи, ніж математичний аналіз.
7. На сьогоднішній день розроблено значна кількість стандартизованих моделей, що охоплюють широкий спектр об'єктів реального світу.
9. Імітаційне моделювання відповідає на питання типу "а що, якщо...".

Недоліки

1. Недивлячись на те, що на розробку імітаційної моделі системи можна витратити досить багато часу і праці, немає ніякої гарантії, що модель дозволить отримати відповіді на питання, що цікавлять.
2. Немає ніякого способу довести, що робота моделі повністю відповідає роботі реальної системи. Моделювання пов'язане з численними повторами послідовностей, які базуються на генерації випадкових чисел, що імітують виникнення тих або інших подій. Явно стабільна система може — при несприятливому поєднанні подій — стати розбалансованою.
3. В залежності від системи, яку хочуть моделювати, побудова моделі може зайняти від однієї години до 100 людино-років. Моделювання складних систем може виявитися дуже дорогою затією і зайняти немало часу.
4. Моделювання може бути менш точним, ніж математичний аналіз, оскільки в його основу покладена генерація випадкових чисел. Якщо реальну систему можна представити математичною моделлю, перевагу слід віддати саме такому способу моделювання.
5. Для "прогону" складних моделей треба затратити значну кількість комп'ютерного часу.
6. Для методу імітаційного моделювання характерне недостатнє використання стандартизованих підходів. Тому моделі однієї і тієї ж реальної системи, створені різними аналітиками, можуть мати мало спільного між собою.

Список використаних джерел:

1. Waters D. Logistics: An Introduction to Supply Chain Management /D. Waters // Palgrave Macmillan. – 2003. – 364 p.
2. Connecting to complete 2014: trade logistics in the global economy - The logistics performance index and its indicators [Електронний ресурс] / [J.-F. Arvis, M.A. Mustra, J. Panzer, L. Ojala, T. Naula] – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf> – Назва з екрану. 4.
3. Logistics Performance Index (LPI) Report: The Gap Persists / World bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-bi.com/sobytiya/material/7.html> – Назва з екрану.
4. Толуев Ю.И. Моделирование и симуляция логистических систем / Ю.И. Толуев, С.И. Планковский // Киев: «Миллениум», 2009. – 85 с.

Денис Мешак, 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф,
Наук. кер. – Гімчинський О.Г.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Побудова систем взаємодії з клієнтами торговельних підприємств

Стаття присвячена дослідженню CRM-систем для покращення результативності роботи торговельних підприємств в процесі взаємодії з клієнтами.

В сучасному бізнесі складно уявити складський або бухгалтерський облік без застосування спеціалізованого програмного забезпечення. Торгові агенти використовують професійні додатки для оформлення та відправки

замовлення в офіс прямо з мобільного гаджета або смартфона, значна частина замовлень надходить з сайту вже у вигляді готових до обробки документів.

Необхідність автоматизації виробничих процесів стала вже вимогою часу. Але при цьому взаємовідносини з клієнтами в середньому і малому бізнесі дуже часто відбуваються без впровадження систем управління відносинами з клієнтами [1].

В результаті реальний облік ведеться тільки на рівні оплачених замовлень і відвантаження товару. А наскільки ефективно працює відділ продажів, чи відпрацьовуються всі вхідні потенційні клієнти, які відреагували на маркетингову комунікацію, чи проводиться якась робота з вже наявними контактами, визначити виявляється неможливим.

Вихід з цієї ситуації – автоматизація та стандартизація управління відносин з клієнтами, тобто впровадження CRM-системи [1].

Управління відносинами з клієнтами

Управління відносинами з клієнтами (англ. Customer relationship management – CRM) поняття, що охоплює концепції, котрі використовуються компаніями для управління взаємовідносинами зі споживачами, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними [1].

Існує три CRM-підходи, кожен з яких може бути реалізованим окремо від інших:

1. Оперативний – автоматизація споживчих бізнес-процесів, що допомагає персоналу з роботи з клієнтами виконувати свої функції.
2. Співробітницький – програма взаємодії зі споживачами без участі персоналу з роботи з клієнтами.
3. Аналітичний – аналіз інформації про споживачів із різноманітними цілями.

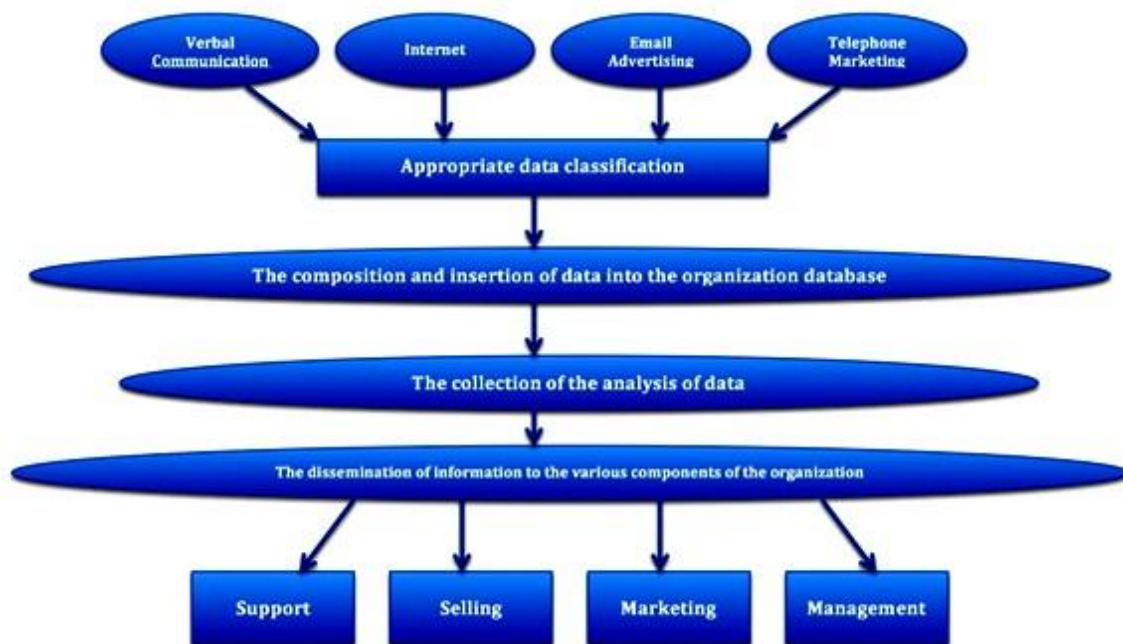


Рис. 1. Типи компонентів CRM-систем [1]

CRM-система це – прикладне програмне забезпечення для організацій, призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), зокрема, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів і історії взаємин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процесів і подальшого аналізу результатів.

В загальному, CRM-системою можна вважати будь-який варіант контролю і обліку, який допоможе удосконалити взаємодію з клієнтами. Навіть якщо протоколювати історію дзвінків і контактів на папері або в MS Excel – це можна вважати CRM-системою в тому випадку, якщо розроблена схема обліку і контролю працює і дозволяє контролювати всі варіанти взаємодії з клієнтами. Безперечно, такі методи ведення обліку відходять у минуле, адже в сучасному світі без ефективної автоматизації складно уявити собі роботу будь-якого бізнесу. А тому, коли говорять про CRM-системи, зазвичай мають на увазі професіональне програмне забезпечення.

В цілому, CRM-система – це будь-яке програмне забезпечення, яке допомагає вам успішно контролювати роботу з клієнтами, упорядкувати і планувати її.

В середньому і малому бізнесі найголовніше правило – це не втратити клієнта, не втратити взаємодії, щоб усі зусилля, які були витрачені на його залучення, не пройшли даром. А тому дуже важливо контролювати потік вхідних дзвінків і надходження запитів з сайту, по E-mail і т.п.

CRM-системи необхідні будь-якому бізнесу, який працює безпосередньо з клієнтами і прагне розширювати число покупців.

Так, якщо в роботі бізнесу важливі вхідні дзвінки або запити («ліди») від нових клієнтів, якщо бізнес докладає якісь зусилля для отримання і утримання нових клієнтів, то CRM-система необхідна [2].

Цілі застосування CRM-систем

CRM потрібна для розв'язання таких задач:

1. Залучення та утримання клієнтів. Компанії докладають значних зусиль для того, щоб залучити клієнтів, щоб на них звернули увагу. У порівнянні з іншими витратами на залучення клієнтів виділяється значний бюджет. Автоматизовані системи дозволяють отримати фіксацію кожного вхідного дзвінка, кожного запиту, кожного «ліда».

2. Контролю роботи співробітників і стандартизація роботи з клієнтами. Без загальної стандартизованої CRM-системи кожен співробітник працює так, як він звик. CRM-система майже повністю вирішує цю проблему. Інформацію про всі вхідні та вихідні контакти буде знаходитися в сховищі баз даних, звідки її можна в будь-який час отримати.

3. Створення статистичної бази даних (БД). Завдяки використанню CRM-системи вся статистична інформація збирається в одній загальній БД в стандартизованому вигляді. В результаті менеджери можуть аналізувати статистику роботи, складати звіти (які інтегровані в CRM-системах), тобто виконувати аналіз роботи і планування подальшої роботи.

4. Впровадження готової CRM-системи дозволяє побудувати власну CRM-систему. У свою чергу при розробці CRM-системи зазвичай спираються на кращі практики, на експертів у питаннях роботи з клієнтами. А тому якщо ви будете активно використовувати надані CRM-системою інструменти, то і робота відділу продажів також буде оптимізуватися. Різні інструменти системи самі підказують, які кроки варто зробити в процесі оптимізації роботи з клієнтами.

Розгортання CRM-систем

Існує два типи CRM-систем, створених на основі різних технологій:

1. SaaS або система як сервіс. При цьому варіанті все програмне забезпечення і дані знаходяться на сервері постачальника послуг. Ви отримуєте online-доступ до системи через браузер, програму-клієнт або мобільний додаток. Всі процеси відбуваються на стороні постачальника послуг.

2. Stand-Alone – ліцензія на установку і використання програмного продукту. Ви отримуєте рішення, яке встановлюєте на власний сервер, при бажанні, допрацьовуєте під свої потреби, в залежності від тих можливостей, які надає постачальник CRM-системи.

При використанні SaaS-рішень завжди повинен бути доступ до Інтернету. Звичайно, в наш час надійний Інтернет став давно вже важливою частиною будь-якого бізнесу, тому оптимальне рішення – це мати основного також резервний канал доступу в Інтернет.

Stand-Alone рішення – це покупка «коробкового» рішення, яке встановлюється на власний сервер, що дає можливість змінювати програмний код. У деяких випадках, наприклад, коли виникає необхідність впровадити нетипові рішення, такий рівень доступу дуже важливий. Але найчастіше, для середнього та малого бізнесу Stand-Alone рішення не потрібні. Необхідність в глибоких змінах не виникає, а тому зазвичай бажано використовувати – SaaS.

Сучасна CRM-система повинна інтегруватися з телефонією. При виборі програмного продукту завжди особливо необхідно звертати увагу на наявність інтеграції з VoIP (IP-телефонією), а також на те, як вона реалізована [3]. IP-телефонія – система зв'язку, в якій аналоговий звуковий сигнал абонента дискредитується (кодується в цифрову форму), компресується й пересилається цифровими каналами зв'язку до іншого абонента, де проводиться зворотна операція – декомпресія, декодування й відтворення аналогового сигналу.

В цьому випадку ви встановлюєте систему віртуальної телефонії на базі сервісів Asterisk, Avaya і ін. і підключаєте свої номери до цієї телефонії. Всі вихідні та вхідні дзвінки можна отримувати через SIP-трубки. SIP-провайдер приймає дзвінок від клієнта, перенаправляє його в вашу систему віртуальної АТС, а вона вже передає інформацію про дзвінок в CRM-програму. При цьому в базі CRM фіксується номер телефону, час, тривалість дзвінка і т.д. Користувачеві залишається тільки додати до БД інформацію про дзвінок (коментар розмови, результат, зауваження).

При виборі CRM-системи варто звернути увагу, чи є API рішення для інтеграції з сайтом вашої компанії, обміну даними з бухгалтерією 1С, IP-телефонією, іншими необхідними програмами і сервісами: E-mail листування; сервіс масової розсилки; щоденник, календар зустрічей, яким чином реалізовані довідники. Все це надає поняття про історію взаємовідносин з клієнтом. Необхідно також мати можливість контролювати робочий процес і взаємодію з співробітниками. Наприклад, при отриманні системою контактних даних потенційного клієнта (реєстрація нового «ліда») система буде автоматично генерувати співробітнику завдання – передзвонити за вказаним номером телефона.

Також важливе значення має надання можливості CRM-системою імпорту даних. В якому форматі можливе завантаження інформації? Чи існує готовий модуль міграції з інших систем. Або треба готувати інформацію для завантаження в якомусь певному форматі.

Вартість системи

При визначенні ціни CRM потрібно розібратися, з чого складається повна вартість впровадження CRM-системи: вартість ліцензії (придбання), перенесення даних в систему, вартість доопрацювання, вартість супроводу, перенесення даних.

Залежно від типу обраної CRM-системи, можливі різні варіанти покупки ліцензії: безстрокова ліцензія, ліцензія (підписка) на певний термін, придбання копії програми для установки на власний сервер, безстрокова ліцензія.

Отже, у статті розглянуто наступні питання: опис, призначення та функціональність CRM-систем, критерії вибору на основі параметрів CRM-систем для малого і середнього бізнесу. Також розглянуто питання розгортання таких систем та обґрунтування формування їх вартості. Результати проведеного аналізу показують, що при фаховому проектуванні та впровадженні CRM-системи у діяльність підприємства це значно збільшує прибутковість бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Управління відносинами з клієнтами. [Електронний ресурс].	Режим доступу: –
https://uk.wikipedia.org/wiki/Управління_відносинами_з_клієнтами (текст укр.).	
2. Что такое лид. [Електронний ресурс]. Режим доступу – https://trinion.org/chto-takoe-lid/ (текст рос.).	
3. VoIP. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – https://uk.wikipedia.org/wiki/VoIP (текст укр.).	
https://habrahabr.ru/hub/crm/	
https://habrahabr.ru/company/trinion/blog/249633/	
https://trinion.org/vybor-programmnogo-produkta-dlya-klienta-sbor-trebovaniy/	
https://habrahabr.ru/company/trinion/	
https://habrahabr.ru/company/trinion/blog/308476/	
https://habrahabr.ru/company/trinion/blog/	
https://trinion.org/chto-takoe-lid/	

Олег Ніколаєнко, 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф,
Наук. кер. – Лучик В.Є.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Особливості створення Internet-магазину

Інтернет-магазин - це реалізоване в мережі Інтернет представництво, шляхом створення Web-сервера для продажу товарів і послуг іншим користувачам мережі Інтернет. Інакше кажучи, Інтернет-магазин - це співтовариство територіально роз'єднаних співробітників магазину (продавців, касирів) і покупців, які можуть спілкуватися і обмінюватися інформацією через електронні засоби зв'язку при повній (або мінімальній) відсутності особистого прямого контакту. Електронна торгівля у Інтернет магазині ґрунтується на тій же структурі, що і традиційна торгівля. Переваги Інтернет-магазину перед реальним очевидні. Зменшується чисельність персоналу за рахунок скорочення об'єму взаємодії з клієнтами, оренда дискового простору і розміщення «електронної вітрини» дешевше і простіше за оренду торгових приміщень і розміщення товарів на полицях, немає потреби в касовому обслуговуванні і т.д.

Мета статті проаналізувати особливості створення Інтернет-магазину.

Інтернет-магазин є основним елементом, який пов'язує відвідувачів сайту та адміністрацію магазину. Через web-сайт відвідувач, тобто клієнт може ознайомитися із усією потрібною йому інформацією, а адміністрація, в свою чергу, може розмістити на сайті усю інформацію про товари яка приведе клієнта до покупки. Але web-сайт потребує складної структури, для того щоб розмістити в собі всю інформацію щодо діяльності магазину, для того щоб покупець був задоволений візитом і обов'язково здійснив покупку без зайвих проблем.

На підставі існуючих інтернет-магазинів мисливства та рибальства (інтернет-магазин «ІБІС» <https://ibis.net.ua/>; інтернет-магазин «КОЗАКИ» <https://kozaki.com.ua/>; інтернет-магазин «МІЛІТАРИСТ» <https://militarist.ua/>) проаналізовані основні елементи їх побудови, а саме:

I. ГОЛОВНА СТОРІНКА ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ

Дизайн цієї сторінки потрібен обов'язково. Крім акцій та рекламних банерів, головна сторінка Інтернет-магазину повинна містити список товарів. Хоча б нові надходження або найпопулярніші товари. Потрапляючи на сайт, покупець вже на головній повинен бачити не тільки ваші рекламні пропозиції, а й самі товари і ціни на них.

II. КАТАЛОГ ТОВАРІВ ТА КАРТКА ТОВАРУ

Каталог товарів. Ця частина сайту є віртуальним прилавком. Обов'язково потрібно створити розділи за групами товару, щоб полегшити пошук продукції для покупців. Каталог завжди першим впадає в очі відвідувачеві сайту. Дуже багато залежить від інформативності цього розділу, можливості отримання детальних відомостей про продукцію. Важливо прикріпити до кожної товару якісну фотографію, краще – декілька. Саме по зображенню товару покупець буде приймати рішення про покупку речі, адже людина не зможе помацати товар.

Коли Інтернет-магазин продає кілька різних груп товарів, то і структура каталогу такого магазину складається з декількох рівнів. Зазвичай Інтернет-магазини використовують трирівневу вкладеність каталогу товарів, де останній третій рівень – це власне товар. Приклад: «Рибальські товари» (1 рівень) – «Рибальські снасті» (2 рівень) – «Спінінгові вудилища(товар)» (3 рівень).

Список розділів першого рівня. У випадку з магазином рибальства та мисливства, розділами першого рівня можуть бути: зброя та комплектуючі, оптика та комплектуючі, ножі та інструменти, одяг та екіпірування т. д.

Потрібно враховувати щоб список розділів відрізнявся від списку товарів не тільки наявністю ціни. Важливо, щоб відвідувач однозначно розумів, на що він клікає, на розділ або на товар. Не повинно бути сюрпризів, коли клікнувши на красиву картинку з удочкою, відвідувач очікує побачити сторінку з цю удочку з ціною і кнопкою «купити», а насправді побачить ще один список товарів або розділів. Важливо щоб його очікування від дій на сайті виправдовувалися.

Список розділів другого рівня. Це сторінка зі списком підрозділів, що знаходяться в розділі першого рівня. Якщо розділ першого рівня «Рибальські товари», то розділами другого рівня (підрозділами) будуть всі, які знаходяться в ньому. У нашому випадку це «Рибальські снасті», «Оснащення» і т. д.

Продумуючи сторінки каталогу товарів слід передбачати що відвідувач Інтернет-магазину повинен бачити товари якомога раніше. Не потрібно змушувати його занурюватися на 2-3 рівня вглиб каталогу, щоб побачити товари. Ефективніше буде показувати користувачу товари якомога раніше.

Список товарів одного розділу. У нашому випадку, продовжуючи приклад з рибальськими товарами це список товарів з розділу «Рибальські снасті». Клікнувши на будь-якому товар і в цьому розділі, користувач перейде на сторінку на детальну сторінку товару.

Чи не найголовнішим завданням для просування магазину є оптимізація саме картки товару. Оскільки web-сторінок із картками товарів найбільше на сайті магазину, то оптимізація сторінок товару, при правильному підході дасть дуже хороший ефект.

Оптимізація карток товару це безпечний спосіб просування Інтернет-магазину.

III. КОШИК

Цей розділ сайту є останнім етапом укладання угоди. Покупець визначається з обраним товаром і переміщує товар у кошик для оформлення угоди. У цьому розділі слід запропонувати покупцеві вибрати спосіб розрахунку за покупку і форму оплати.

Список товарів у кошику. На цій сторінці покупці можуть змінити склад замовлення – змінити кількість одиниць товару або зовсім прибрати товар.

На сторінках кошика, потрібно намагатися до мінімуму скорочувати кількість елементів, що не відносяться до оформлення замовлення, щоб якомога менше відволікати покупця від процесу замовлення. Банери, новини, посилання на інші розділи, лайки соціальних мереж та інше, все це веде покупця з кошика і скорочує вірогідність що замовлення буде доведено до кінця. В ідеалі, з кошика має бути тільки два посилання – стандартне посилання з логотипом і посилання «продовжити покупки».

Сторінка оформлення замовлення. На цій сторінці покупець вказує свої дані, необхідні для оформлення замовлення, вибирає спосіб оплати та доставки.

Ряд полів повинні бути взаємозалежними. Простіше кажучи, не потрібно змушувати покупця заповнювати зайві поля. Якщо він вибрав спосіб доставки «Самовивіз» то краще приховати поля «Адреса доставки» (не знадобиться його адреса коли він сам забере замовлення). Якщо покупець не з вашого міста – прибирайте «Самовивіз» і способи оплати «Оплата в пункті самовивозу» і «Кур'єру при доставці». Ці, на перший погляд, логічні речі не реалізовані в дуже багатьох Інтернет-магазинах. Звідси дивні для користувачів помилки, наприклад, коли він вибирає «самовивіз», а магазин знаходиться не в його місті.

Ваш кошик порожній. Цю сторінку відвідувач побачить, якщо перебуваючи в кошику, видалив всі товари, або зайшов у неї, поки в ній немає товарів.

Потрібно подумати над тим, щоб зробити в кошику, крім повідомлення «У кошику немає товарів» (без якого, звичайно не обійтися) щось ще, що підштовхне користувача робити вибір знову. Показ новинок, переглянуті товари, список з останніми товарами, відкладеними даним користувачем до вибраного, список товарів, які він дивився довше інших за останню сесію.

Отже, Інтернет-магазин, як і будь-який інший сайт компанії, передусім повинен бути привабливим і зручним для відвідувачів, викликати довіру, щоб покупець зайшовши на сайт захотів на ньому залишитися і здійснити покупку. Цьому повинні сприяти оригінальний і цікавий дизайн, зручне меню та підменю, наявність всієї необхідної для вибору товару інформації, можливість повернення й обміну товару в тому випадку, якщо він не підійшов. Крім цього, виходячи із кількості обов'язкових елементів на сайті, можна ствержувати, що наповнення такими елементами слугує для кращого просування Інтернет-магазину у мережі. Від того, настільки грамотно буде побудований веб-сайт, залежить значною мірою кількість відвідувачів на ньому, що прямо впливає на здійснення замовлень в Інтернет-магазині.

Список використаних джерел:

1. Информатика. Комп'ютерна техніка. Комп'ютерні технології: підручник для студ. вищ. навч. закл.: затв. МОНУ / В. А. Баженов, П. С. Венгерський, В. С. Гарвона [та ін.]. -- 3-тє вид. - К. : Каравела, 2011. - 592 с.
2. Шаховська, Н. Б. Проектування інформаційних систем: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.: рек. МОНУ / Н. Б. Шаховська, В. В. Литвин. - Львів: Магнолія 2006, 2011. - 380 с.
3. Косинський, В. І. Сучасні інформаційні технології [Текст]: навчальний посібник: рек. МОНУ / В. І. Косинський, О. Ф. Швець. - 2-ге вид., випр. - К. : Знання, 2012. - 319 с.

Михайло Підойма, 6 курс, спец. «Економічна кібернетика», д/ф,
Наук. кер. – Гімчинський О.Г.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Використання файлів JSON в інформаційних системах

Стаття присвячена дослідженню файлів формату JSON їх особливостям, призначенню, структурі, принципам використання, поняттю серіалізації. Також наведені приклад використання середовища розробки JSON.NET по роботі із файлом на диску.

Для роботи із файлами в інформаційних системах використовуються різні формати. У сучасних умовах потрібно орієнтуватися на світові стандарти та актуальні тенденції, розвиток інформаційних технологій та збільшення обсягу даних, які обробляються за допомогою різноманітних систем та кількість яких із кожним роком лише збільшується. Результатом цього тренду є поява нових форматів зберігання файлів та спрощення їх обробки. Одним із таких форматів є – JSON.

JSON — це текстовий формат обміну даними між комп'ютерами. Формат JSON базується на текстовому представленні та може бути прочитаним людиною. Формат дозволяє описувати об'єкти та інші структури даних. Цей формат головним чином використовується для передачі структурованої інформації у комп'ютерній мережі. Розробив і популяризував формат Дуглас Крокфорд [1].

Інформація, яка представлена у форматі JSON відповідає потребам відкритих даних. Відкриті дані — це концепція, за якою певні дані мають бути вільними для використання та поширення будь-якою особою, за умов дотримання правил атрибуції та/або share-alike ліцензії. При цьому, під вільністю розуміють умови прийнятні для широкого загалу. Так, наприклад, дані можуть бути доступні за невелику плату, що покриває витрати на їх створення та розповсюдження. Концепція відкритості даних загалом не нова, але її активне поширення почалось з розвитком інформаційних технологій та Інтернету. Серед множини відкритих даних окрема увага приділяється відкритим державним даним, як інструменту оцінки та контролю роботи влади та держави, що входить до моделі електронного уряду. В багатьох країнах світу розвиток відкритих державних даних підтримується на державному рівні вже досить давно. І цей процес включає створення відповідної законодавчої бази, виконавчих органів та інформаційних ресурсів [1].

JSON знайшов своє головне призначення у написанні веб-програм, а саме при використанні технології AJAX.

JSON, що використовується в AJAX, виступає як заміна XML під час асинхронної передачі структурованої інформації між клієнтом та сервером. При цьому перевагою JSON перед XML є те, використовуються складні структури в атрибутах, займає менше місця. Дуглас Крокфорд був тим, хто активно просував новий на той час формат. Він з колегами хотів створити технологію, яка використовувала б можливості звичайного браузера, давала б веб-розробникам можливість створювати веб-додатки із постійним двостороннім зв'язком із веб-сервером. JSON вперше був використаний в проєкті в Communities.com для Cartoon Network, він дозволяв обмінюватись повідомленнями і одночасно маніпулювати DHTML-елементами. Веб-сайт JSON.org було запущено 2002 році. У грудні 2005-го року Yahoo! почала переводити деякі зі своїх веб-сервісів на роботу з JSON. Google застосувала технологію у веб-протоколі GData у грудні 2006-го року. За рахунок своєї лаконічності в порівнянні з XML, формат JSON може бути більш придатним для серіалізації складних структур. У веб-застосунках він доречний в задачах обміну даними, як між браузером і сервером (AJAX), так і між самими серверами. Формат JSON так само добре підходить для зберігання складних динамічних структур в реляційних базах даних або файловому кеші [1].

Серіалізація — процес перетворення будь-якої структури даних у послідовність біт. Зворотною до операції серіалізації є операція десеріалізації — відновлення початкового стану структури даних з бітової послідовності. Серіалізація використовується для передавання об'єктів мережею й для збереження їх у файлах. Наприклад, потрібно створити розподілений додаток, різні частини якого мають обмінюватися даними зі складною структурою. У такому випадку для типів даних, які передбачається передавати, пишеться код, який здійснює серіалізацію і десеріалізацію. Об'єкт заповнюється необхідними даними, потім викликається код серіалізації, в результаті виходить, наприклад, XML-документ. Результат серіалізації передається приймаючій стороні, наприклад, електронною поштою або через HTTP протокол. Додаток-одержувач створює об'єкт того ж типу і викликає код десеріалізації, у результаті отримуючи об'єкт із тими ж даними, які були в об'єкті додатку-відправника. За такою схемою працює, наприклад, серіалізація об'єктів через SOAP в Microsoft.NET [6].

Серіалізація надає декілька корисних можливостей:

- метод реалізації зберігання об'єктів, який зручніший, ніж запис їх властивостей в текстовий файл на диск і повторна збірка об'єктів читанням файлів;
- метод здійснення віддалених викликів процедур, як, наприклад, у SOAP;
- метод розповсюдження об'єктів, особливо в технологіях компонентно-орієнтованого програмування, таких як COM і CORBA;
- метод виявлення змін у даних, що змінюються з часом.

Для найефективнішого використання даних можливостей необхідно підтримувати незалежність від архітектури. Наприклад, необхідно мати можливість надійно відтворювати серіалізований потік даних, незалежно від порядку байтів, що використовується в цій архітектурі. Це означає, що найбільш проста і швидка процедура прямого копіювання ділянки пам'яті, в якому розміщується структура даних, не може працювати надійно для всіх архітектур. Серіалізація структур даних в архітектурно-незалежний формат означає, що не повинно виникати проблем через різний порядок проходження байт, механізмів розподілу пам'яті або відмінностей представлення структур даних в мовах програмування.

Будь-якій зі схем серіалізації властиво те, що кодування даних послідовно за визначенням, і вибірка будь-якої частини серіалізованої структури даних вимагає, щоб весь об'єкт був зчитаний від початку до кінця і був відновлений. У багатьох програмах така лінійність корисна, тому що дозволяє використовувати прості інтерфейси введення/виведення загального призначення для збереження і передачі стану об'єкта. У додатках, де важлива висока продуктивність, можливо буде доречніше використовувати складнішу, нелінійну організацію зберігання даних [6].

JSON будується на двох структурах:

- Набір пар – ім'я/значення. У різних мовах це реалізовано як об'єкт, запис, структура, словник, хеш-таблиця, список з ключем або асоціативним масивом.
- Впорядкований список значень. У багатьох мовах це реалізовано як масив, вектор, список, або послідовність.

Це універсальні структури даних. Теоретично всі сучасні мови програмування підтримують їх у тій чи іншій формі. Оскільки JSON використовується для обміну даними між різними мовами програмування, то є сенс будувати його на основі цих структур:

1. У JSON використовуються такі форми: об'єкт — це послідовність пар ім'я/значення. Об'єкт починається з символу { і закінчується символом }. Кожне значення слідує за : і пари ім'я/значення відділяються комами.

2. Масив – це послідовність значень. Масив починається символом [і закінчується символом]. Значення відділяються комами.

3. Значення може бути рядком в подвійних лапках, або числом, або логічними true чи false, або null, або об'єктом, або масивом. Ці структури можуть бути вкладені одна в одну.

4. Рядок – це послідовність з нуля або більше символів юнікода, обмежена подвійними лапками, з використанням escape-послідовностей, що починаються зі зворотної косої риски \. Символи представляються простим рядком [2].

Останні версії веб-браузерів мають вбудовану підтримку JSON і здатні його обробляти. Так вбудовану підтримку JSON мають такі браузери:

- Mozilla Firefox SeaMonkey 2 та Thunderbird;
- Microsoft Internet Explorer, 8Native JSON in IE8, Opera, Microsoft Edge;
- браузери, засновані на WebKit (наприклад, Google Chrome, Apple Safari).

Принаймні дві популярні бібліотеки JavaScript використовують вбудований JSON у разі його доступності:

- Query;
- Dojo;
- MooTools;
- Yahoo! UI Library;
- Prototype.

Як функціонально, так і синтаксично JSON є підмножиною мови YAML. YAML – зручний для читання людиною формат серіалізації даних, концептуально близький до мов розмітки, але орієнтований на зручність введення/виведення типових структур даних багатьох мов програмування. Назва YAML являє собою рекурсивний акронім *YAML Ain't Markup Language*. У назві відображена історія розвитку: на ранніх етапах мова називалася *Yet Another Markup Language*, і навіть розглядалася, як конкурент XML, але пізніше була перейменована з метою акцентувати увагу на даних, а не на розбивці документів.

YAML створений Кларком Евансом для реалізації таких вимог:

- YAML короткий і зрозумілий;
- YAML дуже виразний і масштабований;
- YAML допускає простий потоковий інтерфейс;
- YAML використовує структури даних, характерні для мов програмування;
- YAML легко реалізується;
- YAML використовує цілісну модель даних [3].

Зокрема, специфікація YAML 1.2 указує, що будь-який файл у форматі JSON є коректним файлом у форматі YAML. Найпоширеніший парсер YAML здатний обробляти й JSON. Специфікація YAML до версії 1.2 не повністю відповідає JSON, насамперед через відсутність рідної підтримки UTF-32 в YAML, а також вимоги пропуску після роздільника-коми. Крім того, специфікація JSON включала коментарі в стилі */*...*/*. Найважливішою відмінністю YAML є набір розширень синтаксису, для яких немає аналогів у JSON:

- реляційний, YAML підтримує реляційні дані: в YAML-документі можна посилатися на якір, що зустрівся раніше у файлі/потоці. Таким чином можна виразити рекурсивні структури;
- розширюваний, YAML підтримує розширювані типи даних крім примітивів;
- блоки, у YAML є блоковий синтаксис з відступами, що дозволяє описати структуровані дані без використання зайвих символів [3].

Для додатків створених на основі .NET. Це програмна технологія, запропонована фірмою Microsoft як платформа для створення як звичайних програм, так і веб-застосунків. Багато в чому є продовженням ідей та принципів, покладених в технологію Java. Одною з ідей .NET є сумісність служб, написаних різними мовами. Хоча ця можливість рекламується Microsoft як перевага .NET, платформа Java має таку саму можливість, також .NET є крос-платформовою технологією, в цей час існує реалізація для платформи Microsoft Windows, і варіант технології для ОС Linux [5]. Можна використовувати різноманітні надбудови для пришвидшення роботи із фалами формату JSON, зокрема, Json.NET.

Json.NET – це популярна високопродуктивна платформа JSON для .NET, яка має такі особливості:

- гнучкий серіалізатор JSON для перетворення між .NET-об'єктами та JSON;
- LINQ для JSON для читання та запису вручну JSON;
- висока продуктивність, швидше, ніж вбудований serializer JSON .NET;
- автоматичне форматування JSON;
- перетворення JSON із XML та в нього;
- підтримка .NET 2, .NET 3.5, .NET 4, Silverlight, Windows Phone і Windows 8 [4].

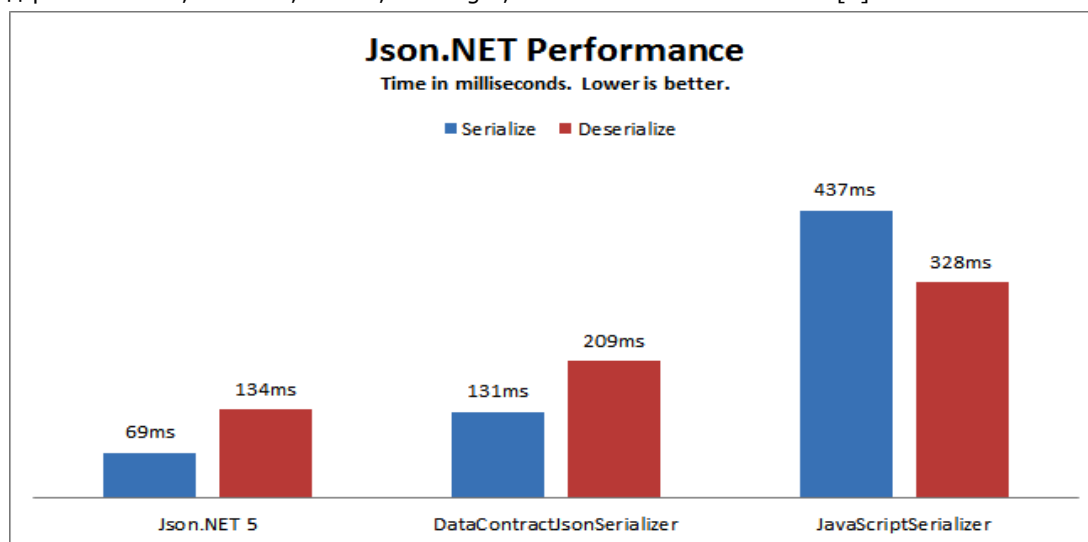


Рис. 1. Діаграма продуктивності Json.NET (інформація з офіційного сайту Json.NET [4])

Приклад використання Json.NET:

```
quest qst = new quest ();
qst = JsonConvert.DeserializeObject<quest>
(File.ReadAllText(@"D:\simple2.json"));
```

де – `gst` об'єкт класу `quest`. У другому рядку за допомогою методів `Json.NET` відбувається десеріалізація даних із файлу `simple2.json` у створений у попередньому рядку об'єкт класу для їх подальшої обробки.

Отже, використання файлів формату JSON відповідає сучасним тенденціям інформаційних технологій та значно спрощує обробку даних.

Список використаних джерел:

1. JSON Redux AKA RFC7159. [Електронний ресурс]. Режим доступу – <https://www.tbray.org/ongoing/When/201x/2014/03/05/RFC7159-JSON>
2. Service, Procedure and Parameter Names.[Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://jsonrpc.org/historical/json-rpc-1-1-alt.html#service-procedure-and-parameter-names>
3. YAML is JSON.[Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://viewsourcecode.org/why/redhanded/inspect/yamlIsJson.html>
4. JSON.NET serialize all the things.[Електронний ресурс]. Режим доступу – <https://json.codeplex.com/>
5. What is .NET? [Електронний ресурс]. Режим доступу – <https://www.microsoft.com/net/learn/what-is-dotnet>
6. STL: C++ сериализация данных [Електронний ресурс]. Режим доступу – https://wiki.sholek.ru/index.php/C++_%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85

Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах

В умовах інтенсивного розвитку інформаційних і комунікаційних технологій традиційна реклама отримала потужного конкурента у вигляді реклами в Інтернеті. Друкована реклама, різні довідники, листівки та буклети, звичайно ж, ще приваблюють клієнтів, але все більш серйозних успіхів можна досягти, якщо включити в медіаплан заходи з просування компанії і її продукції в мережі Інтернет. Зробити це можна як за допомогою віртуальних аналогів традиційної реклами, наприклад, банерів та оголошень, так і засобами просування в мережі сайту компанії, в тому числі і за допомогою пошукових систем[3].

Першочерговим завданням Інтернету було полегшення ведення бізнесу. Системи миттєвих повідомлень, можливість проведення інтернет-конференцій суттєво покращили комунікаційне середовище бізнесу. Сайти новин і пошукові системи, такі як Google, допомагали знайти інформацію співробітникам компанії, а згодом стали засобом для зв'язку зі споживачем [1].

На сьогодні Інтернет перетворився в потужну соціально спрямовану сферу комунікацій. Інтегрована мережна система переносить свій вплив із професійної діяльності на особисте життя людини. Замість адрес-сторінок і ключових слів з'являються імена людей, їхні інтереси, коло знайомих. Люди в Інтернеті висловлюють свою думку, ставлення, дають поради. І це також створює нові можливості для ведення бізнесу[3].

Дослідженням даного питання займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Башинська І.О [1], Дмитренко О.[2], Кветна І., Павленко А. Ф., Язвінська Н.[4] та ін.

Метою даної статті є дослідження сутності маркетингу у соціальних медіа, визначення основних напрямів маркетингової діяльності у соціальних мережах, ознайомлення з новими можливостями розвитку маркетингових комунікацій за допомогою соціальних медіа.

Кількість інтернет-користувачів зростає щодня. Найбільш привабливими для інтернет-користувачів є соціальні мережі (Instagram, Facebook), блоги (LiveJournal, Blogger, Wordpress) та сервіси мікроблогінгу (Twitter, FriendFeed), а також сайти відео- та фотохостингу (Youtube, Flickr).

За дослідженнями видання про інтернет-бізнес в Україні та маркетинг в соціальних медіа «Watcher» аудиторія Instagram за червень 2017 виросла майже в півтори рази – з 3,8 млн. до 5,6 млн. користувачів. Про це свідчать дані внутрішньої статистики Facebook для рекламодавців[2].

Цікаво, що кількість українських користувачів Facebook зменшилась на 100 тис – з 9 млн до 8,9 млн. Рекорд в 9 млн було зареєстровано 19 червня[2].

Що цікаво, саме Instagram та Facebook стали основними реципієнтами нових користувачів з ВКонтакті та Однокласників. Сумарна унікальна аудиторія Instagram та Facebook ще на початку травня становила 7,5 млн. користувачів. Тобто з моменту введення дії заборони на доступ до російських соцмереж, унікальна аудиторія обох сервісів приросла на 3,5 млн. [2].

За таких умов все більше вітчизняних компаній виділяють в окрему статтю комунікаційного бюджету маркетингову активність у соціальних мережах. Виробники та їх посередники постійно вигадують нові шляхи стимулювання продажів, використовуючи нові досягнення техніки. Залучаючи все більше стільниковий зв'язок та соціальні мережі. Для рекламодавців соціальні мережі надають унікальні можливості безпосереднього контакту із споживачами. Кожного дня мільйони користувачів обговорюють компанії, їх товари і послуги, висловлюючи свою думку і враження. В результаті окремо взятий учасник мережевого співтовариства може зіпсувати (чи навпаки поліпшити) репутацію компанії з багатомільйонним оборотом.

Маркетинг у соціальних мережах включає в себе безліч методів роботи. Найпопулярніші з них – це побудова спільнот бренду (створення представництва компанії у соціальних медіа), робота з блогосферою, репутаційний менеджмент, персональний брендинг і нестандартне SMM-просування.

1. Побудова спільнот бренду. Фанати брендів частенько самі збираються у віртуальні групи, спілкуючись на спільні для них теми, обговорюють переваги і недоліки продукту, свої побажання і мрії, діляться відеозаписами і так далі. У таких спільнотах не вистачає тільки одного – зворотного зв'язку від бренду, можливості спілкуватися з представниками компанії-виробника. Багато питань користувачів залишаються без відповіді, а побажання не почутими. Для ефективної взаємодії з лояльною аудиторією, компаніям потрібно самим ініціювати створення бренд-спільнот в соціальних мережах.

2. Робота з блогосферою. Десятки мільйонів блогів, що існують в світі, зазвичай тісно пов'язані між собою, блогери читають і коментують один одного, посилаються один на одного і таким чином створюють свою субкультуру. З розвитком Інтернету і його комунікаційних можливостей блогосфера зазнала певних змін, які зробили її відповідним каналом для реалізації заходів з просування бізнесу. Багато експертів сміливо прирівнюють блогосферу до ЗМІ. За ступенем впливу на думку користувачів вони дійсно часто є повноцінними ЗМІ. Багато компаній вже скористалися цією можливістю для управління споживчими перевагами, інформування широкої аудиторії, формування та підтримки інтересу до бренду і для інших завдань.

3. Персональний брендинг. Позитивна репутація і популярність потрібні не тільки брендам, а й людям. Персональний брендинг необхідний для незалежних фахівців, для професіоналів, що бажають виділитися у своїй галузі, для перших осіб компаній і в ряді інших випадків. І це завдання найефективніше вирішувати за допомогою соціальних медіа.

4. Нестандартні активності. Нестандартні активності – це ті види робіт у соціальних медіа, які не передбачають створення співтовариств. Вони будуються в основному на розробці інтерактивних та медійних елементів соціальних мереж. Нестандартні проекти покликані привернути увагу до компанії.

5. Репутаційний менеджмент. Відгуки споживачів – один з основних факторів, що формують репутацію

компанії. Вирішальний вплив на вибір компанії надають думки людей, які вже стикалися з її продуктами і послугами, а вже потім вартість продукту і інші фактори. Сьогодні репутація компаній багато в чому залежить від того інформаційного поля, яке сформувалося навколо неї в Інтернеті[2].

Найбільш ефективними для просування товарів є метод роботи з блогосферою та репутаційного менеджменту, адже ці інструменти забезпечують підприємство інформацією та дозволяють здійснити зворотній зв'язок зі споживачами.

Переваги SMM є: впізнаваність бренду; робота з цільовою аудиторією; прямий зворотній зв'язок; покриває ту цільову аудиторію, яка не реагує на класичні види реклами; поєднує маркетинг і піар.

Недоліками SMM є: значна втрата часу; необхідність бути комунікабельним і підлаштовуватися під аудиторію; підходить не всім брендам і видам послуг; неправильний підхід викличе негатив у споживача; висока конкурентність.

Отже, соціальні мережі відіграють важливу роль в маркетингових комунікаціях підприємства, адже вони є сильним важелем просування продукту або бренду. SMM охоплює велику цільову аудиторію, володіє високою оперативністю управління рекламною кампанією, встановлює зворотній зв'язок, потребує набагато менше маркетингових зусиль і капіталовкладень.

Список використаних джерел:

1. Башинська І.О. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 9 (34). Частина 1. – Луцьк, 2012.
2. Дмитренко Олег/Українці в соціальних мережах[Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу: <http://watcher.com.ua/2017/06/27/5-6-mln-ukrayintsiv-vzhe-korystuyutsya-instagram-a-facebook-proshiv-do-8-9-mln/>.
3. Маркетингові комунікації в Інтернеті [Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу: http://stud.com.ua/64269/marketing/marketingovi_komunikatsiyi_interneti.
4. Язвінська Н. В. Маркетингова веб-стратегія підприємства - данина моді чи вимога сучасності? / Н. В. Язвінська, Я. О. Касперович // Маркетинг в Україні. - 2011. - № 2. - С. 51-54.

Світлана Белік, 5 курс, спец. «Маркетинг», д/ф,
Наук. кер. – Чичун В.А.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління рекламною діяльністю підприємства

Стаття присвячена управлінню рекламною діяльністю. У статті проаналізовано стан та особливості розвитку рекламної діяльності підприємства. Наведені прогнози, щодо її розвитку в цілому та за різними обставинами. Виявлені найбільш популярні види, що варто враховувати при виборі оптимальних каналів розміщення реклами з метою досягнення максимальної ефективності рекламної кампанії. Здійснено аналіз показників рекламної діяльності. На основі даного аналізу визначено цілі, що можуть бути досягнуті в результаті управління рекламою.

Актуальність дослідження полягає в тому, що у сучасній економіці, в умовах, коли пропозиція товарів перевищує попит на них, просування товарів до споживача неможливе без систематичного здійснення рекламної діяльності, тому рекламна діяльність торговельного підприємства здійснюється в умовах жорсткої конкурентної боротьби, спостерігається відсутність стратегічної орієнтації рекламної діяльності, нерациональність витрат на її здійснення, необґрунтованість вибору звернення.

Сучасне функціонування підприємств в умовах ринкової економіки потребує своєчасної їх адаптації до різних умов. При цьому важлива роль відводиться саме комунікаційній діяльності, і в першу чергу, рекламі. Реклама має суттєвий вплив на свідомість споживачів при вирішенні їх економічних, політичних, соціальних, ідеологічних, психологічних проблем. Дуже швидко розвиваючись, залучаючи значні людські ресурси рекламна діяльність на сучасному етапі перетворилася в окремий вид діяльності – рекламний бізнес, запорукою успіху якого є якісне професійне управління - рекламний менеджмент, тобто керівництво рекламним процесом в повному його обсязі, починаючи саме з аналізу, планування та розробки реклами (рекламної кампанії) і закінчуючи до несенням рекламного повідомлення до споживача [1]. Реалії сьогодення свідчать про нагальну необхідність ефективного управління рекламною діяльністю, про важливість прийняття оптимальних управлінських рішень, а також про колосальні рівні втрат в наслідок промахів у сфері рекламного менеджменту.

Теоретичні і практичні аспекти управління рекламною діяльністю підприємств досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені такі, як А. Вакалюк, М. Лазебник, А. Карпенко, М. Хацер, Ю. Митрохіна, Ф. Котлер, А. Кутлалієв, А. Попов та інші. Автори праць для дослідження сучасних тенденцій і перспектив управління рекламною діяльністю поєднали теоретико-методологічні напрацювання як вітчизняної, так і світової економічної науки, глибоко дослідили сутність реклами та рекламної діяльності, як одного з напрямів діяльності торговельного підприємства. Проте, на сьогодні поки що відсутні комплексні наукові дослідження, які б стосувалися організації управління рекламною діяльністю підприємства в сучасних умовах господарювання.

Реклама - одна із комунікативних форм. Її функціональне призначення - познайомити широку аудиторію споживачів з ідеями, якістю товарів та послуг з метою їхньої пропаганди та розширення збуту. В даний час реклама представляє собою одну з найважливіших маркетингових функцій, яка здійснюється абсолютною більшістю учасників ринкової діяльності. Реклама міцно увійшла в реалії сучасного життя, ставши продуктом культури, її дзеркалом, що відображає традиції, «вірування» і систему цінностей. Реклама на сучасному етапі перетворилася в самостійний вид діяльності людини - рекламний бізнес. Запорукою його успіху, як і будь-якого іншого виду діяльності, є якісне, професійне управління.

Як зазначає Філіп Котлер, реклама - це будь-яка оплачувана замовником форма неособистого представлення та просування ідей, товарів або послуг.

Місією реклами може бути: інформування, переконання, нагадування чи підкріплення рішення про покупку.[1]

Рекламна діяльність підприємств стає індикатором свободи підприємницької діяльності, ефективним інструментом впливу на соціально-економічну поведінку потенційних споживачів і спрямовується на вирішення складної проблеми - формування попиту. Слід зазначити, що питання рекламної діяльності підприємства сприяє поповненню місцевих бюджетів, стосується та зачіпає інтереси всіх учасників рекламного ринку – рекламодавця, виробника, розповсюджувача реклами та споживача.

Актуальність дослідження удосконалення управління рекламною діяльністю та можливості застосування нестандартних рекламних заходів обумовлена складністю і невирішеністю ряду проблем, пов'язаних з процесом цілеспрямованої дії на рекламну діяльність.

По-перше, реклама, виступаючи необхідним атрибутом ринку, інструментом розвитку ринкових відносин, може істотно впливати на позицію підприємства на ринку. Об'єкт господарювання, що слабо використовує засоби реклами, різко знижує свої можливості досягнення успіху в конкурентній боротьбі. Будучи засобом конкурентної боротьби, реклама загострює її та сприяє підвищенню якості товарів та послуг.

По-друге, із зростанням значення рекламної діяльності для підприємства посилюється необхідність наукового підходу до відповідних рішень. Від виявлення явищ, які відбуваються в області рекламної діяльності, необхідно перейти до їх узагальнення, аналізу, постановки та вирішення проблем.

По-третє, дієвість реклами в значній мірі залежить від правильного застосування відповідних методик, форм і засобів впливу на споживача. Тенденції останніх років показують, що управління рекламною діяльністю переходить у відання топ – менеджерів підприємств. А сучасні ринкові відносини, у свою чергу, вимагають від них глибоких знань, що стосуються суті реклами, її особливостей в окремій галузі, планування рекламної діяльності, розробки рекламних звернень, обираючи засоби розповсюдження реклами, формування бюджету і оцінки ефективності реклами. [2]

Планування та реалізація рекламного процесу має кілька етапів:

- вивчення та дослідження товарів підприємства та його конкурентів;
- розробка цілей рекламної комунікації;
- визначення методу розрахунку, та бюджету рекламної діяльності;
- вибір засобів і носіїв реклами;
- визначення завдання та створення рекламних звернень;
- розробка бізнес-плану комунікацій та його невід'ємної частини – рекламної діяльності підприємства. [6]

Враховуючи позитивні та негативні сторони реклами, слід так її використати, щоб шляхом надання необхідної інформації переконати покупця у доцільності придбання конкретного товару, звести до мінімуму негативний вплив.

Удосконалення рекламної діяльності неможлива без дотримання таких умов:

- рекламна інформація має бути новою і неочікуваною;
- особливо активно рекламу слід використовувати на стадіях упровадження товару на ринок і зростання обсягу продажу;

- реклама має підкреслювати особливості товару, які відрізняють його від аналогів;
- реклама найефективніша при зростаючому попиті;

- систематичність реклами: оптимальним вважається щотижневе подання інформації, максимально припустимим – щоквартальне. [4]

Розробка ідей, вибір каналів поширення реклами, підготовка текстового, наочного та іншого матеріалу - все це робота професіоналів - спеціалістів з реклами. Великі фірми мають власні рекламні відділи, які розробляють макети реклами і здійснюють рекламні заходи. Для великомасштабних рекламних акцій залучаються рекламні агентства, які мають філії або угоди про спільну рекламну діяльність у різних країнах.

Ефектом реклами є її вплив на обсяг збуту, рівень доходів та інші показники діяльності підприємств. Розмір цього ефекту незмірно вищий, ніж витрати на рекламу, про що свідчать зростання її обсягів. Так, у 2013 р. витрати на рекламу у всьому світі збільшились на 3,5% і становитиме 505 млрд. доларів, у 2014-2015 рр. - на 0,1%-0,2% відповідно. В 2016-2017 роках затрати на рекламу виросли на 15% , такий швидкий ріст зумовлений інтернет рекламою на мобільних пристроях.

Місце рекламної служби в організаційній структурі підприємства залежать від таких факторів, як сфера діяльності, величина підприємства, наявність коштів на рекламну діяльність, конкретні особливості цільового ринку, характеристика товару чи послуги. Тому рекламна служба може складатися з великої кількості людей або її можуть доручити одній людині, іноді навіть за сумісництвом.

Організація рекламної діяльності може здійснюватись за двома напрямками: перший - створення підприємством самостійних структур, які займаються тільки рекламною діяльністю; другий - визначення рекламної діяльності як напряму маркетингової діяльності підприємства. [5]

Тільки великі фірми у стадії розквіту можуть дозволити собі тримати повнокровну службу реклами у складі служби маркетингу чи окремо, а тим більш - утримувати власну рекламну агенцію, друкарню та творчий відділ. Тому найчастіше служба реклами є структурним підрозділом департаменту (відділу) маркетингу фірми та підпорядковується віце-президенту з маркетингу.

Основною метою даної служби є управління рекламною діяльністю підприємства, що включає в себе такі напрями діяльності: організацію рекламної діяльності підприємства у власній державі та за кордоном, виходячи з поточних та перспективних комерційних цілей, що стоять перед ним; формування доброзичливої громадської думки про діяльність підприємства, зміцнення його престижу серед вітчизняних та зарубіжних ділових кіл, торгових партнерів, споживачів та широких кіл громадськості.

Ефективність управління рекламною діяльністю на підприємстві визначається ефективністю функціонування та використання кожного елемента системи управління, а саме: раціональністю структури застосування наукових, інноваційного характеру, методів управління, швидкістю, повнотою інформаційного забезпечення, кваліфікацією працівників, їхнім умінням творчо підходити до вирішення конкретних проблем управління. [7]

Ефективність управління можна розглядати як засіб зіставлення поставленої мети з досягнутим результатом - з очікуванням або спланованим (тут ефективність - синонім результативності). Тому практично використовуються два критерії оцінки функціонування апарату управління рекламою - ефективність і економічність діяльності на шляху досягнення мети. Для оцінки роботи управлінського апарату реклами велике значення має механізм формування і реалізації мети. Ще одним критерієм при визначенні ефективності управління рекламною діяльністю є задоволеність ступенем реалізації інтересів учасників процесу.

При застосуванні цього підходу до оцінки ефективності управління рекламною діяльністю необхідно виділити групи (власники, керівництво підприємства, менеджери середньої ланки, споживачі, суспільство тощо). Кожна з цих груп має свої інтереси, на підставі яких можуть бути сформульовані цілі діяльності підприємства та критерії ефективності управління рекламною діяльністю. [3]

Оскільки інтереси зацікавлених груп у рекламній діяльності підприємства різні, то критерієм ефективності управління є здатність підтримувати певний баланс між такими різними цілями, як обсяг продажів, прибуток, доходи, дотримання інтересів персоналу і покупців, захист навколишнього середовища тощо. Необхідно зазначити, що узгодження цих інтересів і формування на їхній основі комплексу рекламних цілей підприємства є основною задачею управління.

За сучасних умов господарювання, коли підприємства функціонують в умовах жорсткої ринкової конкуренції, рекламна діяльність як один із способів просування товарів до споживачів, набуває особливого значення, про що свідчить щорічне зростання обсягу витрат на рекламу у вітчизняних та зарубіжних підприємств. Кожен суб'єкт господарювання самостійно визначає місце рекламної служби в організаційній структурі. Але найбільш поширеним є організація рекламної служби як складової відділу маркетингу з підпорядкуванням її віце-президенту з маркетингу. Питання підвищення ефективності реклами також набуває все більшої актуальності, а тому при її оцінці потрібно звертатися як до економічного, так і до комунікаційного підходу, адже тільки комплексний аналіз всіх показників зможе надати об'єктивні дані.

Виходячи з вищенаведеної інформації, можна зробити висновки, що рекламна діяльність є досить вагомим фактором у процесі розвитку компанії та її господарської діяльності. У сучасних умовах рекламна діяльність відіграє ключову роль, оскільки вона впливає на репутацію та рівень популярності підприємства. Звісно реклама повинна бути ефективною, а тому необхідне мудре та якісне управління рекламною діяльністю. Цьому допомагає вимірювання економічної ефективності рекламної діяльності на підприємстві. Економічна ефективність рекламної діяльності - це результат, отриманий після застосування того чи іншого рекламного засобу або проведення цілої кампанії. Таким чином, можна зробити висновок, що сучасний підхід до управління рекламною діяльністю займає дуже важливе місце в конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Тому слід постійно приймати збалансовані, науково - обґрунтовані рішення щодо управління рекламною діяльністю.

Список використаних джерел:

1. Маркетинговий менеджмент: підручник / Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін. - К. : Видавництво «Хімджест», 2008. - 720с.
2. Мионов Ю.Б., Крамар Р.М. Основи рекламної діяльності. Навчальний посібник. - Дрогобич: Посвіт, 2007. - 108 с.
3. <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekcz-qosnovimarketinguq/435-efektivnst-reklami.html> - Marketing Helping. Доступний маркетинг. Розділ «Ефективність реклами».
4. Сутність та місце реклами в діяльності підприємства в ринкових умовах/А. В. Карпенко, М. В. Хацер// Держава та регіони. - 2009. - №1. - с.70-74.
5. Оністрат О. В. Ефективність рекламної діяльності підприємств / Оністрат О.В. // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №7.
6. Джефкінс Ф. Реклама //: Прак. Посіб.: Пер. з 4-го англ. вид. / Доповнення і ред. Д. Ядіна. - К.: Т-во "Знання", 2001. - 456 с.
7. Ключові фактори успіху підприємства у сфері збуту/Ю.П. Митрохіна// Наука і економіка. - 2009. - №4. - с. 217-221.

Христина Гуреліч, 4 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф

Наук. кер. – Лошенко І.Р.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні мерчандайзингові підходи до викладки книжкової продукції

Стаття присвячена розгляду основних процесів продажу книжкової продукції роздрібними підприємствами. Аналізуються технології просування та реалізації книжкової продукції. Пропонуються сучасні мерчандайзингові підходи до викладки книжкової продукції

На сьогоднішній день однією з важливих складових успішної роботи підприємств роздрібної торгівлі, які здійснюють реалізацію книжкової продукції є мерчандайзинг. Саме його технології дозволяють підприємцям досягати високої продуктивності діяльності, максимально вигідно використовуючи кожен квадратний метр торговельної зали, надавати підприємству привабливого іміджу та максимально заохочувати споживачів до здійснення купівлі товарів. Відтак, прийом мерчандайзингу, які використовуються підприємцями для продажу книжкової продукції є особливо важливими та актуальними у ефективній діяльності підприємства.

Дослідженням питань мерчандайзингу займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Г. Вовк, А. Голубев, А. Дейян, Б. Єсенькин, Н. Каменська, Ю. Мельник, В. Теремко, Н. Тягунова та інші.

Метою статті є аналіз процесів продажу та розробка сучасних мерчандайзингових підходів до викладки книжкової продукції.

За правилами мерчандайзингу дизайн, інтер'єр, експозиція підприємств, які здійснюють реалізацію книжкової продукції, мають стимулювати якомога триваліше перебування споживачів у торговельній залі, забезпечувати максимальний прибуток з одиниці торгової площі [1, с. 198].

Сучасне визначення мерчандайзингу книжкової продукції пов'язане із розширенням його змісту та завдань.

Це комплекс заходів, які проводяться безпосередньо в роздрібному підприємстві для стимулювання збуту та збільшення обсягів продажу книжкової продукції: формування асортименту; ефективне використання торгової площі; дизайн, планування, викладка та демонстрування товару; цінова політика; реклама; вплив на поведінку покупців [2, с. 154].

Мерчандайзинг книжкової продукції здійснюють за декількома напрямками: класифікація та створення логічної системи розміщення та пошуку книг; їх викладка; створення пріоритетних і цільових викладок; розроблення та розміщення рекламних матеріалів у місці продажу [3, с. 222].

При цьому велике значення приділяється класифікації та створенню логічної системи розміщення та пошуку книг. Як правило, споживач легше сприймає класифіковану інформацію, а відтак книжкову продукцію в торговельній залі намагаються розмістити так, щоб споживачу було легко самостійно зорієнтуватися. На практиці використовується поділ книжкової продукції на такі розділи: 1. Суспільні науки. Право. Економіка. 2. Природничі науки. Математика. 3. Прикладні науки. Техніка. Сільське господарство. 4. Медицина. Здоров'я. 5. Педагогіка. Освіта. Виховання. 6. Дім. Побут. Дозвілля. Спорт. Туризм. 7. Художня література. 8. Дитяча та підліткова література. 9. Філософія. Гуманітарні науки. Релігія. Мистецтво. 10. Універсальний розділ. Енциклопедії, словники. Листівки та плакати.

Рух споживачів у торговельній залі повинен бути чітко скоординованим, вони повинні мати можливість ознайомитись зі всією експозицією продукції, не відчувати будь-яких незручностей у процесі її огляду та купівлі.

Система навігації у даному підприємстві надзвичайно важлива, оскільки 74% споживачів приймають рішення про покупку безпосередньо у місцях продажу [4, с. 117]. Завдання навігаційної системи – нагадати споживачеві про товар, допомогти йому без зайвих зусиль знайти його, а тому необхідно приділяти значну увагу дизайну системи навігації.

Для орієнтації споживачів у торговельній залі використовують систему засобів візуальної комунікації: показники, піктограми та знаки, що є зрозумілими для них, крупний читабельний шрифт, яскраві та контрастні кольорові поєднання, що використовуються в позначенні назв відділів, тем і жанрів книжкової та супутньої продукції.

Враховуючи те, що дані підприємства є місцем, у якому споживач перебуває доволі довго, концентруючи максимальну увагу на тексті, особливу увагу необхідно приділяти системі освітлення торговельної зали.

При цьому завжди є місця, що найменше відвідуються споживачами, їх називають «холодними» зонами, і місця, що відвідуються частіше інших – «гарячі» зони. Наявність «холодних» та «гарячих» зон визначає розподіл книжкової продукції в торговельній залі підприємства.

Завдання фахівця з мерчандайзингу полягає в тому, щоб знайти спосіб перетворити «холодні» зони на «гарячі». Для цього використовують різноманітні засоби: застосування різних прийомів викладки товарів (наприклад, прийом «стіна фортеці»), використання елементів навігації (написи, вказівники, рекламні матеріали), презентація акційних товарів, виділення книг за допомогою POS-матеріалів та ін.

Не рекомендовано розмішувати в "холодній" зоні книжкову продукцію високого цінового сегмента, оскільки її цільові споживачі часто не бажають відвідувати такі зони. Також не варто концентрувати всі видання, що користуються найбільшим попитом, в одній зоні. Це знижує рівень відвідуваності інших зон торговельної зали, призводить до надмірної скупченості споживачів в одному місці та порушення процесу вибору і купівлі книжкової продукції.

Асортимент даних підприємств зазвичай поділяється на головний і другорядний. До основного асортименту, як правило, відносять новинки книжкової продукції за різними жанрами та тематикою. Їх виокремлюють у окрему зону - біля вхідної або передкасової зон.

Ближче до входу в торговельну залу розміщують художню літературу або ділову літературу масового попиту. Саме тут також виставляють на спеціальних дисплеях подарункові видання, бестселери, дитячі книжки, тобто товари переважно імпульсного попиту.

У віддалених кутах торговельної зали розміщують товари цілеспрямованого попиту - ділову, навчальну, наукову та технічну літературу, а також книжки іноземними мовами.

Окремо виділяють зону дитячої літератури. Часто для цього використовують нестандартне торговельне обладнання та тематичні композиції.

Класична та художня література розміщується в центральній частині торговельної зали.

У касовій зоні дублюють популярні видання, плакати, листівки, дрібні сувеніри та канцтовари.

Особлива роль відводиться викладці книжкової продукції та створенню пріоритетних і цільових викладок. Основна мета їх полягає у тому, щоб показати якнайбільше новинок і найбільш прибуткових видань.

У виділених зонах товар розміщується за алфавітом (зарубіжна та художня література), за автором або назвою (бестселери), за темами (ділова література).

На полицях бажано викладати книги "обличчям" до покупця. Можливе поєднання: один екземпляр книги розміщують "обличчям" до покупця, а інші - корінцем.

Як правило, рекомендовано викладати не менше трьох книг корінцем до покупця. Пріоритетними є полиці на рівні очей покупців, торці острівних стелажів, а також спеціальне обладнання (дисплеї, столи й ін.). На рівні очей розміщують найбільш популярні видання у твердій обкладинці. Найбільш затребувані видання викладають обличчям до покупця. Привабливі видання великого формату потрібно викладати лицьовою стороною. Подарункові видання краще викладати на торцях острівних стелажів або столах, утворюючи тематичну композицію [3, с. 224].

Прямокутна форма книги дозволяє створювати візуальні композиції у вигляді стосу, колодязя, піраміди, сходинок тощо. Також важливо уникати монотонності у викладці книжкової продукції. Необхідно чергувати види обкладинок за кольором.

Полиці, що є вищими за зріст споживача, та нижні полиці використовуються для менш пріоритетних видань або для розміщення товарного запасу. Якщо потрібно привернути увагу покупця до книги на стелажі, то збільшують кількість екземплярів і книгу представляють "обличчям" до покупця.

При розробці та розміщенні рекламних матеріалів у місці продажу на першому місці стоять POS-матеріали, які відіграють велику роль у виділенні бестселерів та інших популярних видань. Для цього використовують воблери, шелфтокери, плакати (постери), спеціальні цінники, гірлянди тощо. Для стимулювання продажу практикують зустрічі з авторами, тематичні свята, виносну торгівлю, організовують невеличкі кафе у приміщенні книгарні, дисконтні карти та накопичувальні програми й ін.

У книжкових торговельних підприємствах часто організовують зону з продажу медіа-продукції. Для забезпечення покупцям комфортних умов у процесі вибору переліченої продукції, її групують за видами, жанрами або тематикою. У глибині торговельної зали або у передкасовій зоні організовують зону розпродажу та її оформлення відповідними POS-матеріалами та крупними цінниками (наприклад, "Всі диски за 9 грн").

Фахівці рекомендують у процесі організації зон розпродажу використовувати правило: в місці масової викладки покупець не повинен довго обирати товар, товари повинні обиратися імпульсивно та швидко. Тому акції розпродажу, які не передбачають вирівнювання ціни на всі акційні товари, є менш ефективними.

Деякі підприємства у торговельній залі (або у відділі медіапродукції) встановлюють екрани та демонструють нові фільми, трейлери, анонси відповідної медіапродукції.

У торговельній залі повинен бути ретельно підібраний музичний супровід, оскільки застосування музичних композицій впливає на швидкість руху споживачів і здійснення покупок. Так, при гучній музиці споживачі проводять у підприємстві менше часу, ніж при тихій, але однаково витрачають гроші, а повільний музичний ритм сприяє збільшенню часу перебування в торговельній залі і кількості покупок порівняно зі швидким [4, с. 113].

Організація комплексу мерчандайзингу у книжковому торговельному підприємстві на належному рівні стає можливою лише за умови розробки власного Стандарту мерчандайзингу, його впровадження, контролю виконання та регулярної оцінки його ефективності. У Стандарті мерчандайзингу чітко сформульовані всі правила, вимоги та рекомендації щодо організації системи мерчандайзингу в підприємстві; наведені плани розташування торговельного обладнання; наведені плани викладки товарів з детальними коментарями; вимоги щодо розташування рекламних матеріалів; вимоги щодо цінників (розташування цінника, оформлення цінника, його зміст) та ін.

Крім розроблення Стандарту мерчандайзингу не слід залишати без уваги й культуру торгівлі, що визначається діловими якостями працівників торговельного підприємства. При цьому обслуговування є важливим аспектом діяльності даного підприємства і спрямоване на створення комфортних умов при виборі книжкової продукції і прийняття рішення про її купівлю, на зміну мотивації поведінки споживача в підприємстві, на реалізацію культурних і соціальних програм. Разом з тим, споживача необхідно заохочувати досліджувати простір торговельного підприємства.

У їх функціональному просторі можуть бути використані різноманітні рішення, покликані привертати увагу до книг певної тематики, конкретного видавництва: рекламні викладки видань, презентації нових видань, творчі зустрічі, місце для автограф сесій, фотографування з автором, книга побажань для автора, видавництва.

Отже, кожне торговельне підприємство, що здійснює реалізацію книжкової продукції повинне розробляти комплекс засобів по мерчандайзингу, що сприятиме здійсненню раціонального планування торговельної зали; використанню найбільш зручного обладнання для правильної, добре продуманої викладки книжкової продукції, яка супроводжується рекламно-інформаційними матеріалами і може стати психологічним чинником впливу для здійснення імпульсної купівлі; виділення додаткової площі для проведення різних заходів, обслуговування споживачів. Запропоновані підходи мерчандайзингу впливають на поведінку споживача та значно активізують продаж книжкової продукції.

Список використаних джерел:

1. Теремко В.І. Видавничий маркетинг: навч. посіб. / В. І. Теремко. – К.: Академвидав, 2009. – 272 с. (Серія «Альма-матер»);
2. Костив Л. Специфика работы мерчандайзера в Украине. [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/osobennosti-raboty-merchendaizera-93823>
3. Козаков О. Азбука мерчандайзинга [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.klubok.net/article800.html>.
4. Н. Б. Ильченко. Проектирование торговых объектов : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Н. Б. Ильченко, О. О. Кавун. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 284 с.;

Оксана Дмитрук, 6 курс, спец. «Фінанси, банківська справа та страхування», д/ф,
Наук. кер. – Федорюк А.Л.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Бренд як основа успішного бізнесу

Бренд став рушійною силою ринку XXI століття. Він є ядром діяльності кожної компанії, цілісним комплексом ознак, що містить товарну марку, раціональне й емоційне сприйняття споживачами фірмового стилю товаровиробника, товарної марки й самого товару, а також заходів з його просування на ринку.

Актуальність даної теми полягає в тому, що на сьогоднішній день ринок товарів та послуг має широкий спектр, тому бути конкурентно здатним виробником на даному полі досить важко. Саме тому бренд стає найважливішим інструментом управління та успішним фінансовим елементом.

Питання визначення поняття «бренду» займалися такі науковці, як Заїкін А., Коваленко Т., Панкратов Ф. та інші.

Термін "бренд" (brand) походить від давньонорвезького слова, що означає "ставити клеймо". Первинне

поняття було створено для позначення джерела, виробника чи власника продукту або речі, а також використовувалось для таврування великої рогатої худоби, коней, та інших свійських тварин. З розвитком комерції слово "бренд" почало означати походження продукту і застосовувалось для відокремлення одного виробника від інших, що виготовляли подібні продукти. Сьогодні поняття "бренд" зазвичай вживається для позначення або ідентифікації виробника чи продавця продукту або послуги. Як вказується в літературі (як економічній, так і юридичній) бренди займають в комерції власне унікальне місце. Саме тому їх можна купувати, продавати, брати або здавати в оренду, захищати на національному і глобальному рівні [4].

Бренд - це не тільки торгова марка, що складається з назви, графічного зображення (логотипу) і звукових символів компанії або товару. Поняття бренду ширше, оскільки в нього ще додатково входять сам товар або послуга зі всіма його характеристиками, конкурентна перевага, що дозволяє виділити товар із загальної маси; набір характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються користувачем і приписуваних їм товару (імідж товару, brand-image), інформація про споживача, обіцянки яких-небудь переваг, дані автором бренду споживачам.

Зазвичай багато авторів визначають відмінності між поняттями «торгова марка» і бренд. Юридично визначенням є поняття торговельна марка — це будь-яке позначення чи будь-яка комбінація позначень, що мають на меті відрізнити товари (послуги), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг) інших осіб. Подібними позначеннями можуть бути слова, літери, цифри, образотворчі елементи, різні кольори та/або їх комбінації [1].

Поняття "бренд" та "товарний знак" є різними за обсягом. Тривалий час термін "торгова марка" використовувався у значенні "товарного знаку". Проте торгова марка, на думку спеціаліста, має більш широке значення, яке він порівнює і майже отожднює зі значенням англomовного терміну "бренд" і яке не обмежується зовнішньою атрибуцією марки. Очевидно, що поняття "бренд", "торгова марка" і "товарний знак" тісно взаємопов'язані, але не є взаємозамінними. Таким чином, можна простежити, що основою торгової марки або бренду є зареєстроване позначення — товарний знак. Під торговою маркою або брендом, як правило, розуміють товарний знак та все те, що знають і думають про товар, все те, чого очікують споживачі. Саме поняття "бренд" вживається фахівцем для характеристики рівня відомості і вартості торгової марки [5].

З економічної точки зору бренд відрізняється від торгової марки тим, що має довший життєвий цикл, приносить додатковий прибуток, дозволяє освоїти нові сегменти ринку, розширювати асортимент товарів [2, с. 62-63]. Товарний знак стає брендом тільки тоді, коли зв'язок між конкретним товаром і споживачем стає значно більшим по відношенню до аналогічних товарів на ринку. Перетворення товарних знаків на бренди цінне для їх власників тим, що критерій, за яким це звання присуджене, — думка широкого кола населення, це визнання того, що споживачі стали орієнтуватися не на товарний знак як на будь-яке позначення товару, а на якість, на стабільність, на ім'я виробника. Товарний знак — це основа бренду, і на цю основу нанизуються інші елементи — імідж, репутація, престиж, конкретний обсяг і види рекламних заходів.

Бренд, виходячи з вище перерахованими визначеннями, можна розглядати як деяку систему взаємовпливу соціальних, емоційних, функціональних і економічних чинників. Звідси можна зробити висновок, що бренд - це злиття в свідомості торгової марки і продукту зі всіма його характеристиками, забарвлене емоційним відношенням, що виникло у користувачів за час існування продукту.

Використання та здійснення ефективного брендингу складається з таких етапів:

- Аналіз ринку, визначення та дослідження цільової аудиторії. При розробці стратегії дуже важливо правильно визначити бажання споживача. Без уявлення про те, хто ж ваш клієнт, ви навряд чи зможете запропонувати йому те, без чого він не зможе обійтися.

- Розробка стратегії бренду, його позиціонування і сутності. На підставі отриманих шляхом аналізу і досліджень даних формується стратегія просування та візуальна реалізація бренду. Ми називаємо компанію, створюємо фірмовий стиль і бренд-бук, виділяємо унікальні особливості, які відображають ідею бізнесу.

- Побудова і просування бренду складається з практичного застосування маркетингової стратегії. Запуск рекламних кампаній в мережі і ЗМІ, створення PR-акцій, запуск інтернет-сайту і акаунтів в соціальних мережах.

- Моніторинг діяльності та оцінка ефективності брендингу. Постійний систематичний аналіз активності аудиторії, моніторинг різних показників дозволяє вчасно коригувати маркетингові стратегії [7].

Деякі найбільш успішні бренди починають рости і розширюватися, захоплюючи під себе все нові продукти і утворюючи цілі лінійки різноманітних, але ще достатньо схожих продуктів. З часом зв'язок бренду з його споживачем посилюється за умови узгодженості і розвитку різносторонніх маркетингових комунікацій бренду. Таким чином, на прикладі всесвітньо відомого бренду «TeslaInc» можна побачити той успіх, який просить сила бренду.

«TeslaInc» американська компанія, виробник електромобілів і (через свою філію SolarCity) рішень для зберігання електричної енергії.

Американська високотехнологічна компанія Тесла Інк є першою автомобільною компанією Силіконової Долини. Моделі, вироблені TeslaMotors (з січня 2017 – TeslaInc), нічим не поступають своїм бензиновим аналогам.

Даний бренд був названий на честь всесвітньо відомого електротехніка і фізика Ніколи Тесли, який і винайшов механізм електродвигуна.

З самого початку Мартін Еберхард і Марк Тарпеннінг (бізнес-партнери з Північної Каліфорнії заснували компанію Tesla в липні 2003 року. – Forbes) підсвідомо розглядали Маска як основного інвестора. Засновники Tesla зраділи, що їм пощастило роздобути відмінного інвестора. У Маска були інженерні пізнання, він готовий був сприйняти ідеї компанії і поділяв більш загальну мету - порятунок США від нафтової залежності. Вклавши \$ 6,5 млн, Ілон Маск став основним акціонером Tesla і президентом компанії. [3]

На сьогоднішній день, завдяки новаторству та унікальності, бренд TeslaMotors, Inc є всесвітньовідомим. Компанія TeslaMotors, Inc. конструює, розробляє, виробляє і продає високоякісні повністю електричні автомобілі і деталі для передових силових установок для електромобілів. Компанія створила власну мережу центрів продажів і обслуговування і зарядних станцій Supercharger по всьому світу, таким чином створивши унікальну бізнес модель для автомобільної галузі. Компанія належить до споживчого сектору

Компанія структурувала свій бізнес таким чином, який, на її думку, дозволяє їй швидко розробляти і запускати у виробництво передові електромобілі і технології. Компанія вважає, що її автомобілі, досвід проектування автомобілів і операційна структура виділяють її серед конкуруючих автомобільних виробників.

Компанія виробляє і продає свій другий автомобіль, седан Model S, чотири дверний п'ятимісний автомобіль преміум класу, який пропонує виняткову продуктивність, функціональність і привабливий дизайн. Компанія також будує мережу зарядних станцій Supercharger в США і Європі для того, щоб забезпечити зручність подорожей на великі відстані [8].

Що ж стосується фондового ринку, то звичайні акції Компанії пройшли лістинг на біржі The NASDAQ StockMarket LLC, де вони торгуються під символом їхнього бренду – TSLA. Станом на 31 січня 2014 року в реєстрі акціонерів Компанії було зареєстровано 699 акціонерів. На вищевказану дату було випущено і знаходилося в обігу 123 191 938 звичайних акцій. На 20 серпня 2014 року ціна закриття акцій склала 248, 71 долара США. Мінімальна і максимальна ціна акції за 52 тижні, що передували 20 листопада 2014 року, становила 116,10 і 291,42 долара США відповідно.

Компанія ніколи не оголошувала і не виплачувала дивіденди грошовими коштами за своїми звичайними акціями і має намір продовжувати і в майбутньому реінвестувати прибуток і не виплачувати дивіденди грошовими коштами в доступному для огляду майбутньому [9].

Сьогодні капіталізація компанії Tesla становить близько \$ 21 млрд., що не можуть похвалитися такі імениті бренди, як Mitsubishi, Isuzu і Suzuki за довшу історію свого розвитку. Конструкція автомобілів Tesla виконана таким чином, що практично не потребує будь-якого сервісного втручання, а до деталей, які все ж доведеться періодично міняти можна віднести лише: колеса, двірники і акумулятор, безвідмовна робота якого розрахована на 7 років, після чого виробник гарантує його безкоштовну заміну.

Автомобілі марки Tesla стають бажанішим з кожним днем. З рекордною швидкістю гідної незалежну інфраструктуру заправок станцій по всьому світу (на території США заправка повністю безкоштовна). Продажі легендарного седана продовжують рости, а світ затамував подих перед виходом кросовера Model X і бюджетного Model 3 [6].

Таким чином, виходячи з даного дослідження можна зробити висновок, що єдиного та однозначного визначення поняття бренду не існує. Адже цей термін залежить від врахування різноманітних складових бренду. Поняття бренду – багатогранне визначення, яке включає сукупність уявлень, асоціацій, образів, ідей, обіцянок, що складаються в розумі людей про конкретний продукт або компанію. Бренд - це нематеріальний актив, що формує емоції та входить в підсвідомість споживачів.

У сучасному бізнесі, коли виробництво будь-якого продукту доступне практично будь-якій компанії, конкурентна боротьба переміщується в інформаційне поле. Тут бренд, як його інструмент, має дуже важливе конкурентне значення.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України, Глава 44, стаття 492 Торговельна марка, №435-IV.
2. Заїкін А. Як створити сильний бренд // Маркетинг. – 2011. – № 3.
3. Історія Tesla: як мільярдер Ілон Маск перевернув світовий авторинок. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.forbes.ru/tekhnologii/tekhnika-i-biznes/290255-istoriya-tesla-kak-milliarder-ilon-mask-perevernul-mirovoi-avto>
4. Коваленко Т. Товарний знак чи бренд // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 2. – С. 23-26.
5. Панкратов Ф. Г. Рекламна діяльність / Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, В. Г. Шахурин. – К. : Данніков і Ко, 2014. – 526
6. Революціонер індустрії. Історія компанії Тесла.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.iphones.ru/iNotes/436681>
7. Складові брендингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://darid.com/ua/novyny/item/417-skladovibranding>
8. Тесла Інк – електромобілі, які можуть змінити світ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://itc.ua/articles/tesla-motors-elektromobili-kotoryie-mogut-izmenit-mir/>
9. Тесла Моторс, Інк. (TeslaMotors, Inc.).[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://id-forex.com/tesla-motors-inc>

Ірина Кодовбецька, 3 курс, спец. «Готельно-ресторанна справа», д/ф, Наук. кер. – Лошенко І.Р.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Івент-маркетинг як інноваційний підхід у діяльності підприємств

Стаття присвячена характеристиці івент-маркетингу як засобу маркетингових комунікацій підприємства. Аналізуються переваги та недоліки різних видів івент-маркетингу, що використовуються підприємством. Пропонуються ефективні івент-заходи, які дозволяють формувати лояльність споживачів до товарів підприємства.

Важливою передумовою ефективного функціонування підприємств на ринку виступає організація та проведення маркетингових заходів. Основне їх завдання полягає в поєднанні в цілісну подію повідомлення, часу, місця й атмосфери, які дозволяють споживачам релевантно сприймати призначену їм інформацію. Широке поширення подієвого маркетингу посприяло появі професіоналів індустрії – івент-менеджерів та івент-агенцій, що спеціалізуються на розробці і організації маркетингових заходів. Маркетинг подій стає одним з найефективніших ринкових інструментів організації та координування прямої комунікації з партнерами, споживачами і співробітниками підприємства.

Питання про поняття та особливості event-маркетингу досліджували такі вітчизняні та закордонні вчені як: Тульчинський Г.Л, Примаков Т.О, Лохина Т.Е., Лошенко І.Р., Слупський С., Ткачук О., Ромат Є.В. та інші. Проте

практично не розглядаються питання щодо розвитку заходів event-маркетингу для створення лояльності споживачів до товарів підприємств.

Метою статті є аналіз застосування заходів event-маркетингу та розгляд можливості ефективного їх використання для підприємств в умовах ринку.

Сьогодні івент-маркетинг (англ. Event marketing – маркетинг подій) є окремим синтетичним засобом маркетингових комунікацій, що представляє собою складний комплекс з маркетингу, паблік рилейшнз і реклами. Івент-маркетинг активізує інтереси цільової групи споживачів та ефективно працює з просування як самого підприємства, так і його товарів на ринку [1].

Спеціалісти з івент-індустрії поділяють його на три основні групи: до першої відносять креатив, який полягає у володінні основами маркетингу та PR, законів режисури, обізнаності у музиці, живописі, літературі, кіно та інших галузях культури. Друга група побудована на менеджменті, тобто знаннях в галузі фінансів і маркетингу, розумінні основ планування, вміння збирати інформацію, планувати заходи, управляти логістичними процесами, прораховувати ризики. Третя група представлена як технічний блок: робота зі звуковим та світловим обладнанням, створення сценічних конструкцій, спеціальних ефектів і піротехніки.

Як правило, івент-захід асоціюється з брендом, залучає аудиторію, ідентичну цільовій групі споживачів продукту та має нести те саме емоційне навантаження, що й марка.

Івент – завжди свято, яке забезпечує аудиторії такі враження, які неможливо отримати, спостерігаючи за подією на екрані телевізора, слухаючи радіо або читаючи газету. Це подія, яка цікава за способами, методами та місцем проведення. Вона передбачає, що представники контактних аудиторій мають можливість взяти участь у даному заході і при цьому їм ненав'язливо подається інформація про певний товар або підприємство, яке стало організатором цієї події [2].

Спеціальна подія може бути як строго академічною (бізнес-зустріч, наукова конференція) чи діловою (зустрічі на вищому рівні, виставки, турніри, конкурси), так і розважальною (концерти, шоу, фестивалі) чи інформативною (день народження компанії, випуск нового продукту) тощо.

Підприємствами використовуються різні види заходів, кожний з яких розрахований на залучення певного сегмента цільової аудиторії, будь-то галузеві ЗМІ, потенційні бізнес-партнери, дилери, кінцевий споживач. За цією ознакою в комплексі маркетингових заходів підприємства можна поділити на такі групи:

- захід із подання інформації в пресі (press-launch);
- захід-презентацію для запрошених гостей (PR-launch), де споживачі можуть спробувати товари, що пропонуються підприємством. На таку подію запрошуються представники мас-медіа, рекламних і маркетингових агенцій, а також любителі запропонованих товарів із числа потенційних споживачів;
- масові заходи з просування бренду/товарів серед кінцевих споживачів, які часто проводяться в готелях, барах, ресторанах, а також у місцях проведення масових подій, наприклад на площах міст, парках та інших зонах відпочинку.

При цьому вимоги до спеціалістів з івент-індустрії поділяються залежно від їхньої професійної спеціалізації на три основні групи [3]. До першої належать заходи, у підготовці яких заходів обов'язково беруть участь режисер, сценарист, декоратор і продакшн-менеджер. Від режисера вимагаються знання останніх технічних новинок у галузі звуку, світла, піротехніки. Такий фахівець має бути особисто знайомим із представниками шоу-бізнесу та власниками основних майданчиків для проведення свят. Сценарист продумує ідею і програму заходу, розваги для учасників, готує доповіді для виступаючих. Декоратор визначає зовнішній вигляд даного заходу, слідує за реквізітом, вибирає костюми для артистів. У обов'язки продакшн-менеджера входять підготовка і доставка всіх рекламних і поліграфічних матеріалів, вибір і створення подарунків для споживачів. Він також відповідає за організацію транспорту, виставлення обладнання та інших необхідних реквізитів, координує весь процес підготовки та проведення заходу. Відтак, спектр можливостей івент-маркетингу досить широкий, а отже, існує багато форм його використання.

Основними відмінностями заходів івент-маркетингу від інших є:

1. Івент-захід неодмінно повинен мати назву, яка б чітко асоціювалася з брендом (наприклад «Nokia. Мегаполіс-пульс»). Назва марки має бути присутня в події всюди – починаючи з рекламної та сувенірної продукції та завершуючи самим сюжетом події.

2. На івент-заходах з метою надання відвідувачам можливості відчувати опіку бренду можна запропонувати дегустувати товар, якщо він їстівний, потримати його в руках або випробувати в дії - якщо це, припустимо, мобільний телефон або автомобіль. Також надаються консультації або роздаються безкоштовні зразки товарів.

3. Івент-захід має залучати аудиторію, ідентичну цільовій групі споживачів товару. Так, наприклад, не випадково при розробленні концепції заходу для Mc Donalds враховується дитячий контингент, а Coca-Cola регулярно проводить дворівні змагання з футболу.

4. Івент-захід має нести те саме емоційне навантаження, що й марка товару. Вибір невдалого заходу може негативно відобразитися на іміджі бренду та діяльності самого підприємства.

Створення успішного івент-заходу разом з іншими елементами PR-кампанії потрібно проводити у декілька етапів: дослідження ринку або конкретної ситуації, позиціонування, розроблення концепції заходу, планування, реалізація проекту та контроль.

Планується івент-захід заздалегідь: за місяць, за квартал, за півроку і навіть за рік. Він передбачає знаходження такої теми, котра б об'єднала велику кількість учасників, які належать до різних аудиторій. Для планування та проведення івент-маркетингу підприємству потрібно:

- чітко прописати всі дії, що повинні виконати сторони в межах даного івент-заходу;
- провести групові заходи у форматі ігрового промоушену (Play Promotion). Це залучення споживачів до гри з метою завоювання їх інтересу до товару і марки. Досягнення комунікативного ефекту, недоступного

стандартним комунікаціям, метою таких заходів є використання провокаційного event-маркетингу, шок-промоушена, який спрямовується на експлуатацію цікавості споживачів і миттєве реагування на події скандального характеру в цілях стимулювання інтересу до торговельної марки або товарів. Завдання, які вирішують провокаційний event-маркетинг полягають у тому, щоб зробити просування товару неявним, замаскувати його під дивне, шокуjące явище або подію; швидко розповсюдити потрібні чутки серед широкої громадськості [4]. Одним з креативних проявів провокаційного маркетингу можна також рахувати флешмоб, у якому можна привернути увагу преси.

- Для бізнес-сегменту використання розіграшів є новою ідеєю з великим потенціалом можливостей. Їх мета втілити нестандартні задуми так, щоб вони запам'яталися та викликати певні емоції у споживачів. Розіграш нестандартних задумок може стати відповідним інструментом для втілення івент-маркетингу, окрім цього він є економним бюджетний варіант.

- Новою ідеєю також стали нічні івенти. Нічний квест по місту або закритому супермаркету, захід в стилі «Ніч в музеї» та інше можуть стати основою для незабутнього івента. Це не лише цікава можливість подивитися вночі на постійні експозиції і поточні виставки, що представляються музеями. Як правило, галереї готують до цього свята спеціальну програму. У подібних заходів є також великий шанс викликати інтерес ЗМІ.

Таким чином, за допомогою івент-маркетингу підвищується не тільки пізнаваність марки, здійснюється стимулювання збуту, але й формується лояльність споживачів до бренду як товарів, так і самого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ткачук О. Event – важлива складова сучасного PR//Маркетинг в Україні. – 2010. – №1. – С.34-39. 3. <http://mmr.net.ua/news/tag/337/ppage/1/>.
2. Примак Т. О. PR для менеджерів і маркетологів. [текст] / Т. О. Примак. : навч. посіб. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 202 с.;
3. Дем'яновська Л. Посилення ролі event-маркетингу в сучасних умовах. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12946/1/96_Dem_207-209_69.pdf;
4. Кузів О. Поняття та особливості івент-маркетингу. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://intkonf.org/kuziv-o-ya-ponyattya-ta-osoblivosti-ivent-marketengu/>.

Юрій Петрів, 6 курс, спец. «Менеджмент», д/ф,
Наук. кер. – Бутирська І.В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Управління маркетинговою діяльністю підприємства в загальній системі менеджменту

Стаття присвячена дослідженню особливостей управління маркетинговою діяльністю підприємства в загальній системі менеджменту. Проаналізовано основні та розширені функції управління маркетинговою діяльністю підприємства. Визначено основні етапи процесу управління маркетинговою діяльністю, що становлять логічну послідовність дій для досягнення підприємством поставлених цілей.

Управління маркетинговою діяльністю підприємства – це процес, основними складовими якого є аналіз, планування, реалізація планів і контроль за здійсненням заходів, спрямованих на встановлення, зміцнення і підтримання взаємовигідних обмінів з цільовими ринками для досягнення цілей підприємства. Зокрема, отримання прибутку, збільшення обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо.

Скориставшись даним визначенням та враховуючи зміст загальних функцій менеджменту, до основних функцій управління маркетинговою діяльністю підприємства можна віднести [1]:

- аналіз ринку і відповідно ринкових можливостей підприємства з урахуванням його ресурсів, визначення його потенціалу, місткості, кон'юнктури, попиту, поведінки споживачів, оцінювання конкурентів;
- планування, що передбачає формування виробничо-збутових маркетингових програм на основі ринкових і кон'юнктурних прогнозів, оцінок розвитку науково-технічного прогресу тощо;
- організацію, що включає формування організаційної структури маркетингу на підприємстві; реалізація встановлених планів (розробка конкретних завдань, визначення повноважень і відповідальності за реалізацію маркетингових заходів тощо);
- отивацію, зокрема розробку і реалізацію матеріальних і моральних стимулів для працівників фірми з метою підвищення ефективності їх праці;
- контроль і аналіз виконання маркетингових планів та заходів.

Цілі управління маркетинговою діяльністю визначають і формують на основі загальних цілей фірми, і насамперед її місії. Як відомо, місія — це основна загальна мета організації, яка визначає чітко окреслену причину й необхідність її існування. Місія публічно проголошує пріоритети й цінності, турботу про своїх працівників, політику зростання та фінансування фірми, напрямки задоволення потреб споживачів та ін. З позиції маркетингу (і управління маркетинговою діяльністю) важливо те, що в місії загалом визначаються ринки, на яких працюватиме фірма, а також методи її виходу і функціонування на ринку тощо.

Орієнтуючись на місію, можна визначити цілі управління маркетинговою діяльністю в загальній системі цілей менеджменту фірми. Деякі з них наведено у визначенні управління маркетинговою діяльністю; це зокрема отримання прибутку, збільшення обсягів збуту, збільшення частки ринку. З позиції управління маркетинговою діяльністю перелік цілей можна доповнити такими, як завоювання нових ринків, підвищення конкурентоспроможності фірми та її товарів, успішне впровадження нових товарів, поліпшення обслуговування споживачів, підвищення ефективності тощо.

Якщо мета є кінцевим станом або бажаним результатом, що його прагне досягти організація, то завдання — це кількісно вимірювані рубежі. Загалом поняття завдання в менеджменті можна визначити як запропоновану роботу, серію робіт або частину роботи, яку необхідно виконати наперед встановленим способом у заздалегідь визначені строки. А це означає, що конкретні завдання формуватимуться виходячи з намічених цілей управління маркетинговою діяльністю на основі властивих йому функцій [2].

Наведемо розширений перелік функцій управління маркетинговою діяльністю як основу для формування його завдань:

- створення системи маркетингової інформації на підприємстві (визначення джерел маркетингової інформації, організація її збирання й обробки тощо);
- на основі ретельного маркетингового дослідження визначення цільових ринків підприємства, їх місткості та кон'юнктури;
- дослідження характеристик і поведінки суб'єктів цільових ринків фірми (споживачів, постачальників, посередників, конкурентів та ін.);
- прогнозування збуту продукції (послуг) фірми;
- аналіз конкурентних можливостей фірми з урахуванням її ресурсів;
- визначення (розробка) маркетингових стратегій (тактик);
- розробка маркетингових програм підприємства;
- формування товарної, цінової, розподільної і комунікаційної політик фірми;
- управління розробкою товарів (підвищення конкурентоспроможності, оптимізація асортименту, подовження життєвого циклу тощо);
- управління ціноутворенням (визначення базової ціни, динаміка цін);
- управління каналами товароруку підприємства, організація ефективного збуту продукції;
- управління процесом комунікацій підприємства;
- створення й застосування системи контролю маркетингової діяльності фірми;
- розробка й застосування системи управління торговим персоналом фірми.

Завдання будь-якого бізнесу полягає в наданні ринку створеної цінності з метою отримання прибутку. Для досягнення такої мети в економічних системах, що базуються на конкуренції, окреме підприємство повинно не тільки створити (чи закупити) товари (послуги) з певними цінностями, а й забезпечити їх відповідність потребам конкретних споживачів. Сучасний "масовий ринок" — це безліч мікроринків, на яких панують власні потреби, уявлення, переваги та споживчі критерії. Тому створювати пропозиції, як правило, потрібно для добре визначених сегментів ринку.

Ця теза лежить в основі сучасного погляду на бізнес-процес, коли маркетинг стає вихідним пунктом бізнес-планування і взагалі управління бізнесом з конкретними етапами процесу управління маркетинговою діяльністю.

Вирізняють такі основні етапи процесу управління маркетинговою діяльністю, що становлять логічну послідовність дій для досягнення підприємством поставлених цілей:

- аналіз ринкових можливостей;
- відбір цільових ринків;
- позиціонування товару на ринку;
- визначення маркетингової стратегії підприємства;
- розробка комплексу маркетингу;
- планування маркетингових програм;
- реалізація заходів (програм) маркетингу;
- контроль і аналіз маркетингової діяльності підприємства [3].

На першому етапі процесу управління маркетинговою діяльністю (аналіз маркетингових можливостей) аналізуються умови зовнішнього середовища фірми і з урахуванням її внутрішніх ресурсів визначається можливість досягнення поставлених цілей.

Другий етап — відбір цільових ринків — передбачає розподіл ринку на однорідні групи (сегменти) і вибір одного або кількох з них як таких, що найповніше відповідають підприємницьким цілям підприємства.

Розподіл (сегментування) ринків здійснюється на основі вибраних ознак сегментування. Принципами сегментування споживчих ринків насамперед можуть бути географічні (регіон, місто, клімат), демографічні (стать, вік, склад сім'ї, рівень освіти), психографічні (характеристики особистості, стиль життя), поведінки покупців-споживачів (очікувані вигоди від купівлі, частота купівлі, ступінь лояльності, статус користувача) та ін.

Для сегментування ринків підприємств (оптових ринків, ринків товарів виробничо-технічного призначення — промислових ринків) використовують такі ознаки: галузь, місце розташування, розмір підприємств-споживачів; операційні (технологія, обсяги потреб); характеристику закупівель (організація, постачання, політика закупівель); ситуаційні (обсяг замовлення, його сфера використання, терміновість виконання); характеристики фірми-покупця (лояльність, ризикованість, платоспроможність) тощо.

Надзвичайно важливим елементом процесу відбору цільових ринків є оцінка ділової привабливості сегментів на основі таких критеріїв, як прибутковість, темпи зростання, конкурентна ситуація, можливості збуту та сервісу, технологічні труднощі, рекламні можливості, ступінь ризику та ін. Саме на основі такого аналізу з відповідними розрахунками підприємство вибирає цільовий ринок — групу споживачів, потреби яких найкраще відповідають цілям, ресурсам і можливостям підприємства.

Після вибору сегмента (цільового ринку), який фірма збирається обслуговувати, аналізу наявних там конкурентів здійснюють позиціонування товару, тобто визначають сприйняття цього товару споживачами Цільового ринку. З огляду на те, що на ринку є й інші подібні товари, позиціонування товару розглядають як визначення його місця на ринку серед інших аналогічних йому товарів з точки зору самого споживача. Для того щоб успішно здійснити позиціонування, використовують диференціацію товарів, яка полягає у створенні вигідних споживчих відмінностей товару підприємства від інших конкурентних пропозицій.

Таким чином, позиціонування необхідне для зміцнення позицій товару у вибраному сегменті з урахуванням потреб конкретних споживачів. Конкурентне позиціонування можна забезпечити на основі певних властивостей

товару, його оформлення, якості, ціни та інших характеристик. На наступному етапі процесу управління маркетинговою діяльністю визначається маркетингова стратегія підприємства. У загальному вигляді стратегія — це генеральна програма дій підприємства, яка визначає пріоритетні проблеми і ресурси для досягнення поставлених цілей. Стратегічні маркетингові дії підприємства будуть спрямовані на досягнення конкретних позицій на ринку, створення умов для господарського успіху (збільшення прибутку) з урахуванням впливу маркетингового середовища і наявності необхідних ресурсів тощо.

Розробка комплексу маркетингу передбачає розробку структуризованої сукупності інструментів і дій маркетингу, визначення й використання їх найсприятливішої (оптимальної) комбінації. До комплексу маркетингу (marketing-mix — маркетингової суміші) зараховують насамперед розробку товарів, ціноутворення, розподіл товарів і комунікації підприємства.

Планування (розробка) маркетингових програм полягає в пошуку пропорційного розподілу зусиль, конструюванні та інтеграції елементів маркетингу для досягнення поставлених цілей.

Завершальними етапами процесу управління маркетинговою діяльністю є реалізація заходів (програм) маркетингу, контроль і аналіз маркетингової діяльності підприємства.

Таким чином, управління маркетинговою діяльністю підприємства є логічною послідовністю дій, які при комплексному застосуванні необхідних функцій та методів забезпечують досягнення підприємством поставлених цілей.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Менеджмент організацій. Підручник. / Л.І. Федулова; за заг. редакцією Л.І. Федулової. — К. : Либідь, 2004.
2. Федоренко В.Г. Менеджмент : Підручник / В. Г. Федоренко, О. Ф. Іткін, В. І. Анін та ін. ; За наук. ред. В. Г. Федоренка — К. : Алеута, 2008. — 652 с.
3. Менеджмент : Навчальний посібник / Г.Є. Мошек, Ю.В. Поканевич, А.С. Соломко та ін.. ; за заг. ред. Г.Є. Мошека — К. : Кондор, 2009. — 392 с.

Галина Черевайко, 6 курс, спец. «Маркетинг», д/ф,
Наук. кер. — Сінгаєвський І.О.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасна концепція маркетингової товарної політики підприємства

В статті розглянуто сутність маркетингової товарної політики підприємства, основні завдання та проблеми маркетингової товарної політики, проаналізовано процес формування асортименту товарів на підприємстві.

В сучасних умовах підприємствам надзвичайно складно планувати і здійснювати свою діяльність у довгостроковій перспективі. Особливої ваги набуває товарна політика, а товар виступає ключовим елементом комплексу маркетингу, що впливає на комерційний успіх підприємства. Саме товар є індикатором потужності і активності підприємства, визначає його економічний стан, формує асортимент. Підприємство, що прагне зберегти та захистити власні конкурентні позиції на ринку, має не тільки розширити свій вплив на нові ніші без зменшення поточної частки ринку, а й зацікавити споживача певними товарними новинками. Якщо товар, що виробляється та реалізується чи послуга, що надається не задовольняє потреби споживача, то жодні додаткові витрати на маркетингові заходи не зможуть покращити його позиції на конкурентному ринку. Більшість сучасних українських підприємств перебувають у нестабільному економічному стані, тому керівництву необхідно ретельно формувати свої підходи до формування сучасної концепції товарної політики підприємства.

Розробками проблем маркетингової товарної політики займалися такі вітчизняні фахівці: Герасимчук В.Г., Ілляшенко С.М., Кардаш В.Я., Коломієць О.В., Лозовський Л.П., Січко С.М., Ткаченко Н.Б., Окландер М. А. та інші, серед зарубіжних дослідників слід виділити В. Снегирьова, Ж.Ж. Ламбена, С. Брю, К. МакКоннела, Д. Макферсона та інших. Проте нині системні підходи до розробки концепції маркетингової товарної політики підприємств дослідженні недостатньо та потребують доопрацювання.

Метою статті є дослідження особливостей формування концепції маркетингової товарної політики підприємства.

У ринковій економіці успішна товарна політика, динамізм і гнучкість виробництва та реалізації товарів, що орієнтуються на постійне підвищення задоволеності споживачів, є важливими умовами ефективності діяльності підприємств. Основою цієї політики є концепція створення товарів ринкової новизни.

Нині на підприємствах є випадки не раціонально сформованого асортименту товарів, недостатня кількість або навпаки надлишок певних товарів, не усі реалізують товари, які є конкурентоспроможними та мають попит на ринку. Відтак, виникає необхідність вдосконалювати концепцію товарної політики для забезпечення стійкої структури асортименту товарів, постійного збуту і стабільного прибутку підприємств.

Товарна політика — це комплекс заходів, у межах яких один чи декілька товарів використовують як основні інструменти виробничо-збутової діяльності підприємства. Для будь-якого підприємства, що виробляє товари або надає послуги, товар є основним об'єктом уваги [1].

В основі формування маркетингової товарної політики керівники підприємств враховують те, що кожний товар певним чином впливає на фінансовий стан підприємства. При цьому товарний асортимент може формуватися для пропозиції товарів конкретного призначення, продажу у встановленому ціновому сегменті, визначеної категорії споживачів.

Маркетингова товарна політика формується під впливом товарного потенціалу підприємства, що є сукупністю ресурсних, маркетингових та управлінських факторів зовнішнього його внутрішнього середовища, які забезпечують його готовність і здатність до формування та реалізації маркетингової товарної політики [2].

Для ефективного формування товарної політики підприємства, на нашу думку, необхідно забезпечувати такі умови:

- розробляти довгострокову концепцію діяльності;
- чітко представляти цілі виробництва і реалізації товарів на перспективу;
- досконало вивчати потреби конкретно ринку;
- адекватно оцінювати можливості і ресурси підприємства.

Процес формування товарної політики повинен бути заснований на стратегічному підході, який передбачає розробку довгострокової, перспективної концепції та вирішення принципових завдань, зокрема:

- оптимізація й відновлення товарного асортименту з урахуванням життєвого циклу товару та співвідношення нових і "старих" товарів у асортиментній програмі;
- цілеспрямована адаптація товарного асортименту до вимог цільового ринку й споживачів;
- ефективне управління товаром і марочним капіталом;
- забезпечення якості й конкурентоспроможності товарів;
- освоєння нових ринків при реалізації існуючих і нових товарів;
- управління процесом розробки й виведення на ринок нових видів товарів;
- стратегічне позиціонування товарів на ринку;
- планування процесу вилучення з виробничої й збутової програми товарів, що втрачають ринкові позиції [3].

Для прийняття обґрунтованих рішень щодо товарної політики необхідно чітко уявляти її цілі, основні з них: збільшення доходів і прибутку; досягнення конкурентних переваг; вихід на нові ринки збуту; збільшення існуючої частки ринку; посилення уваги споживачів до товару; забезпечення стабільності отримання доходів і прибутку; забезпечення стабільності характеристик товарів, що користуються постійним попитом; збереження існуючого рівня доходів; збільшення існуючої частки ринків [4].

Підприємства самостійно визначають напрямки формування та реалізації маркетингової товарної політики. Виходячи з особливостей кожного окремого виду товарів, не існує єдиного підходу стосовно формування стратегії, концепції та структури товарної політики. Як правило, до основних її складових відносять:

- розробка товарів - це створення нових товарів, які дадуть змогу підприємству здійснити вихід на ринок, перемогти конкурентів, отримати високі доходи, або модифікування старих, тобто зміна їх властивостей і характеристик, що дозволить посилити увагу до них споживачів, отже, зберегти і розширити свій ринок, збільшити доходи і прибуток;

- обслуговування - це забезпечення сталості відповідних характеристик товарів, що впроваджені на ринок і користуються попитом споживачів. Основним є контроль за якістю товарів, своєчасне інформування виробництва про необхідність удосконалення маркетингової товарної політики, збереження характеристик товарів у процесах розподілення та продажу;

- елімінування - це процес зняття застарілого товару підприємства з ринку. Його основне завдання полягає у оптимізації усунення з ринку товару, попит на який падає. Це означає узгодити витрати підприємства на виробництво і реалізацію товару, який все важче знаходить свого споживача, з доходами від його продажу, які все ще наявні і можливі в майбутньому.

На сьогоднішній день підприємства, які не шкодують свій час та ставлять акцент на інновації, вкладають великі ресурси на дослідження та розробку програм по виведенню нових товарів на ринок, беруть на себе ризик та витрачають значні кошти на рекламу. На противагу таким діють підприємства, що виходять на вже існуючий ринок збуту після впровадження нового товару, тим самим економлячи власні кошти.

Більшість підприємств ставлять своєю ціллю подальше зростання. Це може бути збільшення обсягів продажу, частки ринку, прибутку, розмірів підприємства. Фактор зростання необхідний підприємству для того, щоб за рахунок масштабу діяльності і досвіду персоналу успішно протидіяти діям конкурентів. Досягнення цілей можливе при використанні відповідних маркетингових концепцій. Успішні підприємства сьогодні намагаються використовувати потенційні можливості товарів, що ними виробляються та реалізуються.

Ефективність управління товарною політикою безпосередньо залежить від вирішення таких питань: які товари варто виготовляти і у якій кількості, коли їх треба виробляти та реалізувати, яке співвідношення повинно бути між різними товарами, на яких ринках працює підприємство тощо. Підприємства, що слідує сучасним тенденціям мають широкий асортимент та номенклатуру товарів, які в повній мірі задовольняють потреби споживачів.

Проте, не на усіх підприємствах маркетинговій товарній політиці приділяють необхідну увагу. Збитковість та втрата споживачів супроводжуються тим, що керівники економлять на витратах на маркетинг, на наймі кваліфікованих спеціалістів, які б грамотно формували маркетингову товарну концепцію підприємства. Важливо гнучко реагувати на зміну потреб і попиту споживачів, оперативно пристосовуватись до змін ринку, обирати ефективні форми і методи постачання товарів, реклами і продажів товарів.

Ефективність маркетингової товарної політики залежить від її відповідності сучасним вимогам ринку і перевагам споживачів. Планування товарної політики в сучасних умовах передбачає координацію всього комплексу елементів маркетингової діяльності підприємства..

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. / Є. Крикавський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. — 3тє вид., доповнене і перероблене. — Львів: Львівська політехніка, 2012. — 360 с.
2. Кузьменко В.В., Шевченко Т.С. Товарна політика підприємства та проблеми її формування // Економічні науки. – 2010. – С.78-81.
3. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації : монографія / С. М. Ілляшенко, Г. О. Пересадько; за заг. ред. С. М. Ілляшенка.– Суми : Університетська книга, 2009.– 328 с.
4. Окландер М. А. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. / М. Л. Окландер, М. В. Кірносова . – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 208с.

Мерчандайзингові підходи як елемент активізації продажу товарів

Стаття присвячена аналізу мерчандайзингових підходів до викладки кондитерських виробів. Здійснено аналіз розміщення, викладки та продажу кондитерських виробів. Визначено оптимальне місце розміщення кондитерських виробів, та запропоновано заходи щодо збільшення їх продажу.

На даний час підприємництво в Україні займає одне з найважливіших місць з охопленням великої частини ринку. Кожен успішний підприємець стикається з конкуренцією та вживає всіх можливих заходів задля виграшу в конкурентній боротьбі.

Діяльність підприємств вимагає зміни погляду на організацію товароруку товарів, розуміння того, що головним фактором, який визначає їх успіх є здатність визначати переваги споживачів і сприяти задоволенню їх запитів. Однією із сучасних технологій, яка дозволяє вивчати та впливати на поведінку споживачів під час прийняття ними рішення про купівлю товарів є мерчандайзинг. Мерчандайзинг – системна маркетингова технологія, що реалізується на рівні роздрібних торговельних підприємств, кінцевою метою якої є посилення мотивації поведінки споживачів, створення на цій основі відповідного ставлення до певного товару та стимулювання продажів певних марок і груп товарів без активної участі спеціального персоналу [1].

Роль мерчандайзингу в організації торговельного процесу досліджена в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як А. Веллхофф, Т. Діброва, К. Канаян і Р. Канаян, А. Лазуткіна, І. Лошенко, Жан-Еміль Массон, К. Роберт, Є. Ромат, С. Флоттман та інші. Серед українських вчених значний внесок в оцінку мерчандайзингової діяльності підприємств зробили – В. В. Божкова, Т.О. Башук, М. П. Котляренко, Т. У. Лук'янець та інші. Проте на сьогодні питання мерчандайзингу в діяльності сучасних торговельних підприємств досліджені не достатньо та потребують суттєвого доопрацювання.

Метою статті є вивчення процесу продажу кондитерських виробів та розробка мерчандайзингових підходів щодо активізації їх просування.

Збільшення кількості підприємств із самообслуговуванням, висока конкуренція в роздрібній торгівлі, підвищення ефективності продажів вимагають від сучасних виробників і торговців необхідності набуття навиків у сфері мерчандайзингу та застосування нових методів для залучення покупців і системи їх обслуговування [2].

Підготовці торговельного підприємства до збільшення обсягів продажу кондитерських виробів відводять особливе місце. Практичний досвід доводить, що шоколадні цукерки і набори є одними із найбільш емоційно прив'язаних до покупців товарів, оскільки набули значення обов'язкових атрибутів різних свят у житті покупців, створюють святкову атмосферу і т.п. На відміну від штучних кондитерських виробів - класичних товарів приказової зони, - і кондитерської випічки продаж більш дорогого шоколаду вимагає від продавців уміння створювати настрій. У довгостроковій перспективі це позитивно впливає на ставлення покупця до торговельного підприємства [3].

Як правило, кондитерські вироби розміщують за видами на вітринах і полицях. Товари з коротким терміном реалізації викладають і зберігають у холодильних шафах на вітринах. Оскільки асортимент кондитерських виробів відрізняється значною широтою, на підприємствах прийнято його групувати. Переважно це роблять за видами та ціною, надалі спостерігаючи, яку кількість видів доцільно розміщувати в одному товарному ряду. У центрі вітрини навпроти продавця, як правило, розміщують цукерки, ліворуч - шоколад та шоколадні вироби, каву; праворуч - борошняні кондитерські вироби. Часто при викладці кондитерських виробів використовують декоративні елементи.

На нашу думку, основні мерчандайзингові підходи до розміщення кондитерських виробів у торговельній залі повинні бути такі:

- ціни на вагові шоколадні цукерки;
- фасування шоколадних цукерок;
- оптимізація викладки подарункових наборів цукерок: колірних поєднань і контрастності упаковок, за темою оформлення упаковки, за розмірами упаковки і ціною;
- використання POS-матеріалів з інформацією про склад і властивості цукерок у наборі;
- розміщення муляжів шоколадних фігур;
- поєднання кондитерських виробів з чаєм і кавою, спільна викладка кондитерських наборів з алкоголем при створенні декоративних композицій;
- сусіднє розміщення борошняних кондитерських виробів з молоком;
- викладка товарів, як наприклад, для діабетиків повинна супроводжуватися плакатами з інформацією про склад товарів.

Мерчандайзери використовують такі способи для збільшення продажу кондитерських виробів перед святами:

1. Вирівнювання цін на вагові шоколадні цукерки - враховують звичку покупців викладати на святковий стіл вазочку із цукерками різних сортів. При одному рівні ціни зменшуються затрати праці продавця, час обслуговування, у покупців підвищується імпульсивний попит на цукерки - доповнюють замовлення на інші сорти.

2. Розфасовка шоколадних цукерок у торговельних підприємствах із самообслуговуванням - упаковані в пластиковий лоток цукерки виглядають привабливо. Деяких покупців відлякують високі ціни за кілограм цукерок, у той час як менша вартість переводить покупку в ряд імпульсивної. Інша частина покупців вважає, що покупець розфасованих цукерок не переплачує за подарункову упаковку. У торговельних підприємствах, де більшу частину складають покупці з середнім і нижче середнього рівнем достатку доцільно виставляти

упаковку на видному місці, щоб покупці самостійно могли скомпонувати подарунок із вагових і поштучних цукерок.

3. Забезпечення відділу матеріалами для художнього упакування подарунків і надання цієї послуги у торговельному підприємстві.

4. Сумісна викладка алкогольних напоїв і кондитерських виробів, включаючи декоративні композиції, рекламна викладка - пляшка шампанського поруч із коробкою цукерок, декілька наборів під рекламним плакатом: «Привітайте коханих!» - все це нагадує, підказує покупцю і також сприяє збільшенню імпульсивних покупок. Святкові товари вже можуть бути упаковані в торговельному підприємстві у декоративно прикрашений кошик і пропонуватися як набір.

5. Групування і виділення відомих брендів - відповідає принципу: «кращим товарам - кращі ресурси», оскільки з відомими брендами асоціюється імідж великих виробників.

6. Оптимізація викладки подарункових наборів - набори на стелажах можуть групуватися за принципом кольорового поєднання та контрастів, теми оформлення упаковки, за розмірами коробок та ціною. Поруч не рекомендують викладати упаковки, які можуть зливатися через схожість кольорів, а також слід перевіряти чи немає ефекту відблиску від освітлення у торговельній залі. Частина викладки, яку потрібно виділити, можна обмежити яскравими полосами наборів, розмістивши по декілька одиниць вертикально на стелажі. На період свят доцільно збільшити кількість невеликих наборів цукерок у прикасовій зоні.

7. Використання плакатів з інформацією про склад і властивості цукерок у наборі - покупці більше довіряють упаковці, на якій зображений сам товар.

8. Використання муляжів подарункових шоколадних фігур - спрощує завдання викладки фігурного шоколаду, який має властивість танути від світла і втрачати контури та цілісність об'єму фігури. Муляжі легко встановити у будь-якому місці і вони привертають увагу до елітних товарів. До того ж муляжі можна використовувати для оформлення вітрин.

Кондитерські відділи асоціюються у покупців зі святами, викликають приємні емоції. В оформленні бажано використовувати природні матеріали, допускається декор елементами колоніального стилю - різні відтінки червоного дерева, бронзові або латунні деталі, великі поверхні із скла та дзеркал. Оригінальність підходу до оформлення інтер'єру залежить від фантазії дизайнера. Так, можливе використання настінних розписів кадрами із відомих мультфільмів, доповнення скульптурами-персонажами, що створює гарний настрій і приємну атмосферу перебування у світі казки [4].

Водночас можна запропонувати викладку цукерок і шоколадних плиток декоративними композиціями: колонами, спіралями, гвинтами, пірамідами, здатна вражати покупців. Засоби композиції доцільні для заповнення прозорих ємкостей ваговими кондитерськими виробами.

Особливості характеру придбання шоколадних цукерок потребує розміщення їх у визначених зонах торговельної зали, зокрема:

- небажана зона;
- бажана зона;
- дуже бажана зона;
- найбільш бажана зона.

Вдалим є поєднання кондитерських виробів з такими товарами, як чай і кава, борошняних кондитерських виробів з молоком, оскільки у покупця при ознайомленні з великим асортиментом солодоців у підсвідомості виникає думка про напої. Аромати кави і чаю сприятливо впливають на обсяги продажів кондитерських виробів, які розміщені поруч.

Якщо відділ кондитерських виробів розміщений поруч з бакалією, то краще викласти поруч фруктові консерви, джеми. Товари для діабетиків спеціалісти рекомендують розміщувати на менш помітних місцях, доповнюючи інформацією про інгредієнти.

Таким чином, мерчандайзинг займає досить важливе місце в організації просування та реалізації кондитерських виробів. Знання мерчандайзингових підходів допоможе вдало оформити викладку та підштовхнути споживача здійснити планову чи імпульсивну покупку, що сприятиме активізації продажу даних виробів.

Список використаних джерел:

1. Інструменти мерчандайзингу як каталізатор прийняття рішень споживачів щодо купівлі товару О.М. Данкеєва. - Науковий вісник Полтавського університету економіки торгівлі. 2014. №4(66). - ст. 123-128
2. Мерчандайзинг кондитерських виробів та способи збільшення продажів [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://kramnytsia.com/merchandaizing-konditerskih-virobiv-ta-sposobi-zbilshennya-prodazhiv/>
3. Толмачева, И.А. Эффективный мерчендайзинг. Взгляд поставщика/ И.А. Толмачева. - БХВ - Петербург, 2012. - (Фактор роста). - ISBN 978-5-9775-0796-7.
4. Разработка стандартов мерчандайзинга. Экспресс-обзор рынка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.merchandizing.ru/publications/razrabotka-standartov-merchandaizinga-ekspress-obzor-rynka> (дата обращения: 29.11.2016)

Тетяна Швед, 4 курс, спец. «Менеджмент організації торгівлі», д/ф,
Науковий керівник – Лошенко І.Р.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Ефективні методи продажу товарів

Стаття присвячена розгляду основних аспектів мерчандайзингу в діяльності роздрібних торговельних підприємств. Аналізуються процеси продажу товарів та пропонуються мерчандайзингові методи активізації просування та реалізації ювелірних товарів

Сучасні торговельні підприємства у своїй діяльності все більше використовують ефективні методи продажу товарів, одними з яких сьогодні є методи мерчандайзингу. За правилами мерчандайзингу товар повинен вміти

сам себе продавати, а споживач - навчитися орієнтуватися в різноманітті товарів, робити свій вибір серед товарів як аналогів, так і конкурентів. Важливого значення набувають методи мерчандайзингу з продажу ювелірних товарів, які потребують особливих знань та відношення до споживачів з метою прийняття ефективних рішень щодо їх купівлі.

Дослідженням питань продажу ювелірних товарів займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Т. Артюх, Г. Вовк, М. Леммела, Ф. Маніє, Ю. Планкіна, М. Рафік, Д. Хансон та інші.

Метою статті є аналіз та розробка пропозицій щодо використання ефективних методів мерчандайзингу в діяльності підприємства.

Мерчандайзинг є не тільки комплексом заходів, який забезпечує підприємству максимальний рівень продажів ювелірних товарів, а і дозволяє впливати на вибір споживачів при прийнятті рішення про їх купівлю. Результатом мерчандайзингу виступає бажання споживача придбати відповідний товар [1, с. 4].

Особливістю ринку ювелірних товарів є специфічне призначення реалізованих виробів і характер купівельного попиту на них. Нині можна виділити такі домінуючі потреби споживачів ювелірних товарів, які використовуються мерчандайзерами на підприємствах: 1) потреба придбати емоцію: «красиво», «тонка витончена робота», «я стаю красивіше», «підкреслює мої тонкі пальці» і т.п.. Найчастіше в основі придбання даних товарів споживач ставить за мету прагнення зробити себе привабливішим і оточити красивими товарами; 2) потреба придбати символ соціального статусу, релігійної приналежності, вираження почуттів, зробити подарунок; 3) потреба «вигідно вкласти кошти». Відтак, ювелірні товари не є товарами основного споживчого попиту, а попит на них носить швидше епізодичний характер.

Практики виділяють дві моделі купівельної поведінки, за яких здійснюється придбання ювелірних товарів на підприємстві. За першою - придбати конкретний виріб, наприклад, споживачі прийняли рішення про те, які саме вироби їх влаштовують, але ніколи не відмовляться ознайомитися з моделями нової колекції; за другою - подивитися і вибрати вироби. Споживачі уважно вивчають всі представлені на вітринах вироби, спілкуються з продавцями, розглядають їх, подумки співставляють плюси і мінусами кожного з них. Тут дуже важливо створити у споживачів впевненість у правильному виборі, щоб вони відчули задоволення від покупки.

Високий рівень конкуренції на ринку і особливості ювелірних товарів як об'єктів купівлі-продажу потребує від фахівців комплексного підходу до розробки та впровадження ефективних методів мерчандайзингу. При організації системи мерчандайзингу в підприємствах акцентується увага на елементах візуального мерчандайзингу, а саме: на виборі місця розміщення (локації) підприємства, оформленні вивіски та вітрин, дизайні приміщення, підборі відповідного торговельного обладнання, формуванні системи освітлення, використанні інформаційно-реklamних носіїв тощо.

Місце розміщення (локація) підприємств, які здійснюють реалізацію ювелірних товарів переважно зосереджується на центральних вулицях або центральній частині кожного окремого району міста. У разі продажу ексклюзивних ювелірних товарів підприємство слід розміщувати тільки в центральній частині міста поряд з банками, крупними торговими та офісними центрами, місцями елітного відпочинку (клубами, ресторанами) тощо [2, с.6].

Необхідно враховувати, що фасади та вітрини даних підприємств повинні зацікавити потенційного споживача, викликати у нього бажання відвідати підприємство. Водночас його вітрини потребують регулярного оновлення, яке, як правило, не передбачає повної заміни декорацій. Так, не змінюючи концептуально декоративну частину вітрини, оновлюють її композиційне розміщення та кольорові акценти. Метою такої корекції вітрин є формування посилення постійним споживачам про оновлення асортименту та залучення нових споживачів.

Важливий той факт, що розміщення ювелірних товарів залежить не тільки від асортименту, а ще й від матеріалу, з якого виготовлений певний ювелірний виріб. У даних торговельних підприємствах, як правило, на окремих стендах розташовують золото, срібло, платину, вироби з дорогоцінними камнями тощо.

Правильне викладення ювелірних товарів за методами мерчандайзингу вирішує такі основні завдання: сприяти розподілу пізнання товарів споживачами; визначати рівень огляду і привабливість товару для споживачів; сприяти формуванню тісних взаємин між товарами і споживачами; створювати умови для «перехресного мерчандайзингу», при якому «товари-продавці» найбільш повно використовують свій потенціал з продажу доповнюючих товарів, товарів імпульсивного і пасивного попиту; створювати кращі умови для окремих ювелірних товарів і торгових марок; сприяти досягненню конкурентних переваг даних підприємств.

Важливе значення для підприємств, які здійснюють реалізацію ювелірних товарів мають такі мерчандайзингові аспекти як розміщення ювелірних товарів за категоріями. Споживач, купуючи основний товар, може раптово усвідомити необхідність придбання додаткового, супутнього товару. Особливий акцент зосереджується на рекламній викладці або інформації про нові ювелірні товари. У цьому випадку окреме розташування товарів поєднується із застосуванням рекламних та інформаційних матеріалів, розташовується в найбільш помітних для огляду місцях.

Простір зовнішньої ювелірної вітрини оформлюється залежно від конструктивних особливостей як самої вітрини (закрита або відкрита), так і підприємства. Закрита вітрина має певні переваги порівняно з відкритою для підприємств преміум-сегмента. Вона дозволяє ефективно презентувати підприємство у будь-який час та створює елемент захищеності для споживачів. Проте така вітрина менш пристосована до частого оновлення та має менші можливості щодо формування імпульсивного бажання відвідати підприємство. Відкриті вітрини необхідно оформлювати, поєднавши простір самої вітрини та інтер'єр торговельної зали, який споживачі сприймають як продовження вітрини. В підприємствах з вітриною відкритого типу необхідно ретельно продумати оформлення її задньої частини, щоб у загальній композиції домінував не інтер'єр торговельної зали, а відповідні декорації вітрини. Задня частина вітрини може бути декоративною (виконаною у стилі та

матеріалах самої вітрини), рекламною (виконаною поліграфічним способом) та комбінованою (поєднувати елементи декоративного та рекламного оформлення).

Методи мерчандайзингу, що використовуються в оформленні фасаду та вітрин, застосовуються і в дизайні внутрішнього простору підприємства. В оформленні торговельного простору, зорієнтованого на масового споживача, як правило, використовуються холодні кольори та певні елементи авангардного стилю (мерчандайзери не рекомендують використовувати класичний стиль). Торговельна зала повинна бути чистою, світлою, просторою, не перевантаженою торговельним обладнанням. Дизайн торговельного простору має бути ексклюзивним, часто виконаним за концепт-дизайном відповідної торгової марки (бренду). З урахуванням концепт-дизайну підприємства добирається і торговельне обладнання, яке повинно, з одного боку, забезпечити комфортні умови купівлі-продажу, з іншого - забезпечити збереженість ювелірних товарів [3, с.10].

Торговельне обладнання повинно відповідати загальній концепції інтер'єру підприємства, бути виконано з сучасних матеріалів, забезпечено сигналізацією та надійними замками. Необхідно чітко розрахувати висоту та глибину прилавків. Також важливо правильно підібрати презентуари та підставки для ювелірних виробів, врахувавши при цьому їх розміри. Високі презентуари розміщують у глибині вітрини, низькі та пласкі - ближче до покупця.

Для ефективного представлення ювелірних товарів важливою умовою є грамотна система освітлення торговельної зали та ювелірних виробів. У системі освітлення даних підприємств поєднане загальне освітлення з різними варіантами акцентного освітлення та кольорове рішення. Загальне освітлення підприємства повинно забезпечити рівномірне освітлення всієї площі його торговельної зали та створити відповідний психологічний настрій у споживача. Проте основну роль у презентації ювелірних товарів відіграє їх акцентне освітлення, що дозволяє показати особливості форми, кольору й огранки виробів [4, с.5].

В освітленні ювелірних товарів, як правило, виділяють два його основних типи: освітлення вітрини з великою кількістю ювелірних виробів; освітлення одного виробу або невеликої групи виробів в індивідуальній невеликій за розміром вітрині (часто такі вироби мають художню цінність і високу вартість).

Незалежно від видів освітлювальних приладів, що використовуються в підприємстві, вони повинні: якнайкраще підкреслювати особливості форми, огранки та кольору ювелірного виробу; не призводити до нагрівання виробів всередині прилавків і вітрин; не впливати на фізичні характеристики ювелірних виробів (наприклад, не окислювати срібло, не пошкоджувати бурштин, перли і т. ін.); забезпечувати високу кольоропередачу з метою уникнення викривлення кольору каменів ювелірних виробів; бути малогабаритними, економічними за рівнем енергоспоживання, надійними та забезпечувати тривалий час безперервної роботи.

Важливим інструментом забезпечення високого рівня торговельного обслуговування споживачів є персонал. Працівники, які зайняті обслуговуванням споживачів ювелірних виробів повинні мати спеціальну професійну підготовку, знати асортимент і якісні характеристики товарів, що є в продажу (назви дорогоцінних металів, їх метричні проби, назви каменів, їх колір, дефектність, масу, форму огранки, ознаки браку). В обов'язки продавця-консультанта підприємства входить індивідуальна робота з кожним його споживачем. Тому важливими є вміння продавця контактувати з споживачем, визначити його потреби, створити підвищений емоційний настрій, що сприяє купівлі ювелірних виробів; навички демонстрації виробу, знання про виробника, властивості каменів, тенденції у ювелірному дизайні та моді; здатність своєчасно та тактовно порекомендувати додаткові послуги. На вимогу споживача продавець зобов'язаний надати йому контрольно-вимірні прилади і т.п.

Особлива увага приділяється зовнішньому вигляду продавців-консультантів та їхнім комунікаційним навичкам. Як правило, корпоративний одяг є складовою бренду даного підприємства. Він розробляється разом із його фірмовим стилем. Форма продавців і касирів має бути естетичною, продавці під час показу покупцям ювелірних виробів повинні використовувати рукавички. Обов'язковим є наявність бейджа з позначенням імені продавця -консультанта. Також розповсюдженою нормою є обмеження щодо носіння продавцями-консультантами на собі протягом робочого дня ювелірних прикрас і біжутерії.

Отже, мерчандайзингові методи продажу ювелірних товарів виступають в якості стимулювання їх збуту задля збільшення обсягів реалізації та умови задоволеності споживачем процесом здійснення покупки.

Список використаних джерел:

1. Тейн Е. Роль мерчандайзинга и рекламы в местах продаж. Бренд-менеджмент. - 2002. - №1. - С. 43
2. Крылов А. В., Ефимов Р. А. Место продажи. Подсказки «немного продавца» // Управление каналами дистрибуции. - 2006. - №1. - С.45
3. Цветкова А. Б. Атмосфера магазина как инструмент воздействия на покупателя // Маркетинг услуг. - 2008. - №3. - С.40
4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия, 4-е изд. / Пер. с англ. - М. : «Вильямс», 2005. - 1008 с.

Оцінка якості основних показників паперової продукції санітарно-гігієнічного призначення

Стаття присвячена аналізу впливів різних факторів на якість паперової продукції санітарно-гігієнічного призначення, характеристики первинної та переваги вторинної сировини паперової продукції. Розглянуто властивості паперу для виробів паперової продукції СГП та проаналізовано дослідження щодо порівняльної оцінки якості цих товарів.

Із підвищенням життєвого рівня населення попит на паперову продукцію санітарно-гігієнічного призначення стрімко зростає. Саме тому на сьогодні є актуальним поліпшення споживчих властивостей та якості на цю продукцію [1, с. 165].

Вся паперова продукція поділяється на декілька груп, зокрема на папір для друкування, писання, малювання, креслення, пакування та обгортковий, оздоблювальний, технічно-промисловий, вбирний та ін.

Серед цих груп особливе значення має папір санітарно-гігієнічного призначення, оскільки предмети з нього є життєво необхідними для широких верств населення.

Проблемами якості паперової продукції, зокрема і санітарно-гігієнічного призначення, присвячено праці українських вчених та дослідників, таких як професори та доктори наук Фролов М. В., Горбушин В. О. та Бондаренко Н. Ю., а також кандидат технічних наук Андрієвська Л. В., Глушкова Т. Г. та Пилипенко С. Ф. та інші.

Метою статті є аналіз дослідження впливів різних факторів на якість паперових виробів санітарно-гігієнічного призначення.

Папір – матеріал, що складається переважно з рослинних волокон, зв'язаних між собою силами поверхневого зчеплення, у якому можуть бути клеючі речовини, мінеральні наповнювачі, хімічні та природні волокна, пігменти й барвники [2].

Папір санітарно-гігієнічного призначення – це тонкий вбирний папір, крепований або гладкий, з нормованими показниками вбирності та вологомістності [3].

Основними факторами, що впливають на якість продукції, є якість сировинних матеріалів та технологічні процеси виробництва, які є досить складними. При виготовленні паперової продукції санітарно-гігієнічного призначення використовують первинну (целюлозу) та вторинну (макулатуру) сировину.

У більшості випадків макулатура має більший попит у використанні паперової продукції, а особливо СГП. А це значить, що людство перебуваючи на сучасному етапі промислового розвитку, має змогу повністю перейти на вторинну переробку паперу і суттєво покращити стан природного середовища.

Для вторинної переробки паперу потрібно майже в два рази менше енергії, ніж для її первинного виробництва з дерева, а також при цьому шкідливі викиди зменшуються більше, ніж на 70%.

Важливу роль у формуванні якості паперу санітарно-гігієнічного призначення відіграють методи облагородження вторинної сировини (знебарвлення та флотаційна очистка), які уможливають підвищення білості, гігієнічності та безпечності паперу [1].

Проблема перевірки якості паперових виробів санітарно-гігієнічного призначення в даний час набула особливої гостроти через присутність на ринку України великої кількості виробників, зокрема ТМ "Обухів 65" виробництва ПАТ Київський картонно-паперовий комбінат, ТОВ "Дніпровська паперова фабрика", ТОВ "Екологія плюс" (м. Торецьк), ВАТ "Кохавинська паперова фабрика" (м. Кохавино Львівська область), ВАТ ТПП "Альбатрос" (м. Дніпро), ПП "Аргумент" (м. Одеса) та інші.

Якість паперових виробів санітарно-гігієнічного призначення можна характеризувати такими показниками, як функціональні, естетичні, ергономічні, надійності та безпеки.

Функціональні властивості вказують на відповідність паперу та виробів паперового призначення цільовому призначенню як предмету споживання. Однією із найважливіших ознак паперу є композиція паперу – це склад і співвідношення всіх компонентів маси для виготовлення паперу [2]. Тобто, це властивість, яка в найбільшій мірі визначає якість даного виду паперу. Також одним із основних показників, які характеризують паперу СГП, є вбирна здатність. Вбирність визначається по відношенню до води, водних розчинів, рідких харчових продуктів тощо. Щоб отримати високі значення цього показника, папір повинен мати високу пористість, а це досягається шляхом використання інтенсивного сушіння, механічного руйнування структури та ін. Вбирна здатність, залежно від призначення виробів із паперу СГП, може коливатися у широких межах [4, с. 240].

Вага рулона і маса 1 м² паперу є важливим показником функціональних властивостей туалетного паперу. Якщо цей показник низький, то це свідчить про недостатню міцність і щільність паперу, проте маса паперу не має бути надто високою, тому що це призведе до збільшення товщини виробу та погіршить його м'якість.

Надійність виробів санітарно-гігієнічного призначення обумовлена здатністю зберігати основні параметри функціонування в часі та межах, визначених стандартами. Основним показником цієї властивості є міцність. У сухому стані вона залежить від виду волокнистого волокнистих напівфабрикатів, відливу і сушіння паперового полотна та від хімічних речовин, що використовуються для поліпшення інших властивостей.

Безпечність продукції санітарно-гігієнічного призначення при використанні забезпечує людей від небезпечної та шкідливої дії, яка може виникнути при їх використанні. Це допустимість визначеної кислотності та лужності, а також неприпустимість застосування виробів з наявною патогенної мікрофлори в паперовій масі. З метою зниження рівня мікробіологічного зараження паперової маси застосовують вискоєфективні бактерицидні, фунгіцидні, антисептичні та біоцидні препарати. Рівень кислотності на лужності у санітарно-гігієнічному папері є важливим показником, адже переважна їх кількість контактує із слизовими оболонками людини, тому надзвичайно важливо, щоб значення рН було на рівні нейтрального середовища (у межах 7.0-7.5).

Естетичні властивості паперу санітарно-гігієнічного призначення визначаються насамперед їх зовнішнім виглядом. Вони характеризуються білістю, кольором, відтінком, засміченістю та іншими показниками. Білість – це властивість паперу дифузно відбивати світловий потік у синій ділянці спектра [2]. Білий колір, зазвичай, асоціюється з чистотою та високою якістю продукції. Білість у більшості випадків визначає придатність до використання паперу. Значення цього показника залежить від якості використаної сировини, технології виробництва та кількості оптичного відбілювача.

При застосуванні низькосортної сировини особливого значення набуває фарбування виробів у різні кольори [5, с. 40].

Ергономічні властивості продукції санітарно-гігієнічного призначення обумовлюють зручність користуватися ними споживачами та зазначаються такими показниками як пухкість, м'якість та ступінь крепування.

Зі зростанням міжволокнистих сил зв'язку паперу підвищується жорсткість – відповідно, знижується м'якість, і навпаки. Хімічні допоміжні речовини надають паперу текстилеподібний гриф і м'якість. Останній показник суттєво залежить від таких ознак макроструктури, як ступінь крепування, тиснення та шорсткості поверхні.

Крепування – один із способів покращення властивостей паперу (наданням йому зморшкуватої структури) з метою підвищення показника видовження до розриву, вбирної здатності та м'якості.

Українськими дослідниками Л. В. Андрієвською, Т. Г. Глушковою, С. Ф. Пилипенко було проведено дослідження, в якому порівнювались показники якості паперової продукції санітарно-гігієнічного призначення на відповідність вимогам ДСТУ 4266:2003 та ДСТУ 4267:23003 такі, як маса рулончика (г), ширина стрічки (мм), діаметр рулончика (мм), довжина стрічки паперу-основи (м), маса 1 м² паперу-основи (г), ступінь крепування (%), капілярне всмоктування (мм), масова частка золи (%) та рН водної витяжки [6, 7].

За базовий зразок було обрано туалетний папір ТМ "Обухів 65" виробництва ПАТ Київський картонно-паперовий комбінат.

Під час дослідження було визначено, що лише виробники трьох виробників (ТОВ "Дніпровська паперова фабрика", ДП "Черкаси-100", ПП "Чепелуха") дотримуються норми ширини паперової стрічки. Щодо діаметра рулончика, то лише один зразок ТОВ "Екологія плюс" має відхилення більше норми.

Відхилення показника маси 1м² паперу-основи зафіксовано у одного виробника менше норми, а у трьох – більше від верхньої межі норми (ТОВ "Преміум" та ТОВ "Паперова фабрика "Новий Київ", ВАТ "Кохавинська паперова фабрика" відповідно).

Під час дослідження таких показників, як ступінь крепування, капілярне всмоктування та механічну міцність визначено, що практично усі зразки відповідають нормі, окрім деяких, що мали досить низькі значення руйнівного зусилля (ТОВ "Паперова фабрика "Новий Київ", ВАТ ТПГ "Альбатрос" та ПП "Чепелуха").

При визначенні масової частки золи відмічено, що жоден із зразків не відповідає вимогам стандарту.

У результаті порівняльної оцінки якості продукції санітарно-гігієнічного призначення різних виробників було виявлено, що лише базовий зразок відповідає більшості вимог, а решта виробів мали значне розходження показників з нормами. Результати порівняльної оцінки можна вважати незадовільними для багатьох виробників, зокрема ПП "Чепелуха" та ТОВ "Паперова фабрика "Новий Київ".

Отже, для покращення властивостей паперу санітарно-гігієнічного призначення слід перш за все приділяти увагу ретельній та систематичній перевірці якості використовуваної сировини, модернізації вітчизняних виробничих потужностей, вдосконаленню технологічних процесів.

Також в наш час дуже гостро постала проблема контролю якості сировини для виробництва продукції санітарно-гігієнічного призначення, особливо макулатурної, адже на сьогодні відсутній нормативний документ (СанПіН), який би чітко регламентував показники безпечності.

Важливим завданням є гармонізація нормативної документації з вимогами до паперової продукції закордонних виробників, які мають жорсткіші норми, та розробка НД, що призначені для проведення контролю макулатури та продукції з неї за санітарно-гігієнічними показниками.

Список використаних джерел:

1. Андрієвська Л. В. Оцінка якості паперової продукції санітарно-гігієнічного призначення [Текст] / Л. В. Андрієвська, Т. Г. Глушкова, С. Ф. Пилипенко // "Товари і ринки". – 2012. – №1. – С. 164-170.
2. Виробництво паперу та картону. Терміни та визначення: ДСТУ 2098-92. – К.: Держспоживстандарт України, 1992. – 25 с.
3. Папір. Терміни та визначення: ДСТУ 2101-92. – К.: Держспоживстандарт України, 1992. – 25 с.
4. Горбушин В. А. Производство санитарно-бытовых видов бумаги [Текст] / В. А. Горбушин. "Лесная промышленность". – 2008. – №2. – С. 240.
5. Фролов М. В. Производство санитарно-бытовых видов бумаги [Текст] / Фролов М. В., В. А. Горбушин / "Лесная промышленность". – 2007. – С. 248.
6. Папір туалетний із макулатури. Технічні умови : ДСТУ 4266:2003. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 7 с.
7. Рулончики паперу туалетного із макулатури. Технічні умови : ДСТУ 4267:2003. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 6с.

Марія Дідорук, 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф,
Наук. кер. – Хотинь Л. В.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Органолептична оцінка якості кисломолочних продуктів

Стаття присвячена органолептичній оцінці якості кисломолочних продуктів. Визначені органолептичні показники якості кисломолочних продуктів, наведені контролюючі органи якості молочної продукції, розглянуті правила приймання кисломолочних продуктів. На основі проведеного дослідження запропоновано введення системного підходу до ідентифікації кисломолочних продуктів.

Кисломолочними називають продукти, які одержують з молока шляхом молочнокислого бродіння, інколи за участю спиртового бродіння. Залежно від характеру зброджування лактози весь асортимент кисломолочних

продуктів поділяють на дві групи: молочного бродіння і змішаного бродіння (молочнокислого і спиртового). За хімічним складом і консистенцією кисломолочні продукти поділяють на кисломолочні напої, сметану, сир та сиркові вироби [1, с. 230].

Асортимент кисломолочних продуктів викладено в ДСТУ 2212-93 «Молочна промисловість. Терміни та визначення»; в ДСТУ 26809-86 «Правила відбору проб та підготовка їх до контролю».

Якість кисломолочних продуктів визначають за такими показниками:

- органолептична оцінка продукту;
- вміст жиру – за ДСТУ 5867-90 «Молоко та молочні продукти. Метод визначення жиру»;
- вміст вологи в кисломолочному сири та сиркових виробах визначають прибором Чижової;
- кислотність продукту – за ДСТУ 3624-92 «Молоко і молочні продукти. Методи визначення кислотності» [5, с. 432].

Під час органолептичної оцінки якості кисломолочних продуктів визначають їх зовнішній вигляд, консистенцію, колір, смак і запах.

Під час огляду кисломолочних напоїв у скляній тарі визначають характер згустку. Він має бути щільний, однорідний, непорушений. Відзначають наявність у згустку слідів газоутворення, відстій жиру на поверхні, наявність відокремленої сироватки. Консистенцію простокваші перевіряють за виглядом зламу згустку. Для цього його порушують ложкою або шпателем. У звичайній простокваші вигляд на зламі – глянсуватий, стійкий, в інших видах – злегка тягучий. Продукти з рідкою консистенцією (подібно до кефіру) вільно переливаються у стакан і створюють рівну поверхню.

Напій у стакані розглядають при розсіяному світлі. При цьому звертають увагу на відсутність сторонніх відтінків.

Для визначення зовнішнього вигляду сметани оглядають стан її поверхні, відзначають наявність або відсутність нальоту молочної плісені, засміченості сторонніми частинками, глянсуватості.

Під час огляду поверхні сиру звертають увагу на забрудненість його різноманітними механічними частинками, а також на наявність плісені і ослизнення. У разі виявлення дефектів на поверхні сиру верхній шар обережно зсувають і визначають, на яку глибину проникли плісень чи слиз.

Визначаючи консистенцію, враховують жирність сиру. Консистенція сиру є щільніша за пониженої жирності. У нежирному продукті допускається розсипчаста консистенція. Під час змішування сиру визначають зв'язність маси, наявність твердих грудочок, відокремлену сироватку і т.п. Узятий на шпатель сир має легко відокремлюватися від основної маси.

Якщо в сири почалися процеси бродіння, шпатель легко протискає масу. При цьому створюється відчуття порожнин пухкої структури. Під час визначення смаку і запаху кисломолочних напоїв звертають увагу на чистоту кисломолочного смаку і відсутність сторонніх присмаків, відзначають, наскільки явно виражений кислий смак [3, с. 143]. У кисломолочних продуктах для визначення жиру з точністю до десятих відсотка використовують молочні або вершкові жироміри. Порядок заповнення жироміра реактивами і продуктом залежить від консистенції продукту.

Кислотність кисломолочних продуктів, як і молока, виражається у градусах Тернера (°Т). Вона обумовлена кислими властивостями казеїну, фосфорнокислими солями вихідної сировини: (молока) і накопиченням молочної кислоти, яка утворюється внаслідок молочнокислого бродіння у процесі виготовлення і подальшого зберігання [1, с. 235].

Кефір – це кисломолочний продукт змішаного молочнокислого та спиртового бродіння, який виробляють сквашуванням молока симбіотичною кефірною закваскою на кефірних грибах або концентратом грибкової кефірної закваски.

Кефір залежно від масової частки жиру виробляють:

- кефір нежирний;
- кефір з масовою часткою жиру від 1,0 % до 5,0 %.

Кефір виробляють згідно з технологічною інструкцією та рецептурами з дотриманням санітарних правил для молокопереробних підприємств згідно з ДСП 4.4.4.011.

Зовнішній вигляд і консистенція кефіру – однорідна, в'язка, з порушенням або непорушенням згустком, дозволяється газоутворення, яке спричинене нормальною життєдіяльністю мікрофлори кефірної закваски, а також незначне виділення сироватки.

Смак і запах кефіру – чистий, кисломолочний запах, смак щипкий без сторонніх. Колір – білий, рівномірний за всією масою.

Напої ацидофільні – кисломолочні продукти, які охоплюють молоко ацидофільне, молоко ацидофільно-дріжджове, ацидофілія.

Молоко ацидофільне – кисломолочний продукт, який виробляють сквашуванням пастеризованого молока чистими культурами *Lactobacillus acidophilus*.

Молоко ацидофільно-дріжджове – кисломолочний продукт, який виробляють сквашуванням пастеризованого молока чистими культурами *Lactobacillus acidophilus* і дріжджами.

Ацидофілін – кисломолочний продукт, який виробляють сквашуванням пастеризованого молока чистими культурами *Lactobacillus acidophilus*, *Lactococcus* sp. та закваскою, виготовленою на кефірних грибах.

Напої виробляють із масовою часткою жиру від 0 % до 6 %. Зовнішній вигляд і консистенція – однорідна, в'язка, з непорушенням згустком (за термостатного способу виробництва напоїв) або порушенням згустком (за резервуарного способу виробництва). Дозволено для ацидофіліну та ацидофільно-дріжджового молока газоутворення у вигляді окремих бульбашок газу, яке викликане життєдіяльністю мікрофлори закваски.

Смак і запах – чистий, кисломолочний. Без сторонніх присмаків і запахів. Для ацидофіліну та ацидофільно-

дріжджового молока, крім того, освіжаючий, ледь гострий з незначним дріжджовим запахом. Колір – рівномірний за всією масою. Молочно-білий [3, с. 137].

Ринковий нагляд в Україні регулюється на основі Закону України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» від 02.12.2010 № 2735-VI. Метою здійснення ринкового нагляду є вживання обмежувальних заходів з відповідним інформуванням про це громадськості щодо продукції, яка при її використанні за призначенням або за обґрунтовано передбачуваних умов і при належному встановленні та технічному обслуговуванні становить загрозу суспільним інтересам чи яка в інший спосіб не відповідає встановленим вимогам.

Державний контроль за якістю молока і молочної продукції здійснюють:

1. Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів.

2. Установи і заклади державної санітарно-епідеміологічної служби Міністерства охорони здоров'я. Перелік закладів державної санітарно-епідеміологічної служби, вищих медичних навчальних закладів, наукових установ МОЗ та АМН України, атестованих Комісією МОЗ України з атестації санітарних лабораторій і організацій на здійснення санітарно-гігієнічних досліджень факторів виробничого середовища і трудового процесу для атестації робочих місць за умовами праці розміщені на офіційному сайті Міністерства охорони здоров'я.

3. Інспекції якості та формування ресурсів сільськогосподарської продукції державних адміністрацій та Міністерства аграрної політики України.

4. Державні установи ветеринарної медицини Міністерства аграрної політики України [2, с. 15].

Правила приймання кисломолочних продуктів наступні:

1. Продукти приймають партіями.

2. Кожну партію напоїв супроводжують документами, які підтверджують їх якість та безпечність.

3. Для перевіряння якості напоїв на відповідність вимогам цього стандарту підприємство-виробник проводить приймальне та періодичне контролювання.

4. Приймальному контролюванню підлягає кожна партія напоїв за органолептичними, фізико-хімічними показниками (крім масової частки білка), масою нетто, якістю пакування і маркування.

5. Під час періодичного контролювання перевіряють масову частку білка не менше ніж один раз на місяць, мікробіологічні показники: кількість молочнокислих бактерій, дріжджів, пліснявих грибів – не менше одного разу в 10 діб, бактерії групи кишкових паличок – не менше одного разу в 5 діб.

6. Наявність патогенних мікроорганізмів та *Staphylococcus aureus* контролюють санітарно-епідеміологічні станції в порядку державного санітарного нагляду за методами і з періодичністю, затвердженими у встановленому порядку.

7. Показники безпеки (токсичні елементи, мікотоксини, антибіотики, гормональні препарати, пестициди та радіонукліди) контролюють згідно з МР 4.4.4-108

У разі отримання незадовільних результатів хоча б за одним із показників, проводять повторне відбирання подвійної кількості одиниць продукту від тієї самої партії. Якщо отримують незадовільні результати повторного випробування, партію бракують [1, с. 237].

До ідентифікації кисломолочних напоїв пропонується сформувати уніфікований системний підхід. Елементами системи ідентифікації є ідентифікаційні ознаки кисломолочних напоїв. За умови ідентифікації кисломолочних напоїв необхідно регламентувати тільки такі показники якості, які розкривають її споживчу цінність, конкретизувати вимоги до якості, урахувавши її подальше цільове використання.

Органолептичні показники якості кисломолочних напоїв безпосередньо залежать від виду сировини (основна сировина, закваска, наповнювачі) та технології виробництва (наприклад, температура сквашування та дозрівання).

Не можна ідентифікувати кисломолочний напій окремо за зовнішнім виглядом, кольором, запахом чи смаком, тому що різні асортиментні види кисломолочних напоїв можуть мати деякі однакові характеристики (наприклад, фруктовий чи овочевий йогурт буде мати однакові смакові характеристики з ароматизованим йогуртом, проте різний зовнішній вигляд і аромат). Це може призвести до ряду асортиментних і якісних фальсифікацій. Необхідно брати до уваги і вид сировини, і технологію виготовлення, і органолептичні показники. Пропонується надати органолептичному методу оцінки якості кисломолочних напоїв більшої об'єктивності напрям за рахунок введення в ідентифікацію кисломолочних напоїв ідентифікаційних карток на окремі асортиментні види кисломолочних напоїв. Ідентифікаційні картки мають містити номер картки, назву кисломолочного напою, кількісно та графічно зображені оцінні шкали за такими показниками: варіації вмісту жиру, масова частка білка, консистенція, колір, смак, запах. У кожній ідентифікаційній картці на окремий вид кисломолочного напою також буде подана профілографа зі зображенням інтервалів ідентифікаційних показників. Набір ідентифікаційних карток кисломолочних напоїв міститиме зведений графік ідентифікаційних показників асортиментного виду кисломолочних напоїв. Графік ідентифікації асортиментного виду кисломолочного напою має містити дві перетинні осі: по горизонтальній – перелік ідентифікаційних показників, по вертикальній – оцінну шкалу. На перетині відповідних середніх значень інтервалів параметрів та ідентифікаційних показників мають бути точки, за умови з'єднання яких утворюється крива відповідного асортиментного виду кисломолочного напою [4, с. 64].

Таким чином, до органолептичних показників якості кисломолочних продуктів відносяться консистенція, зовнішній вигляд, колір, смак і запах. Органолептичні показники якості кисломолочних напоїв безпосередньо залежать від виду сировини та технології виробництва. Якість та безпека кисломолочних продуктів регламентується нормативними документами на даний вид продукції. Ідентифікаційні ознаки кисломолочних напоїв є елементами системи ідентифікації, тому пропонується сформувати уніфікований системний підхід до ідентифікації кисломолочних напоїв.

Список використаних джерел:

1. Сирохман І. В. Товарознавство продовольчих товарів: підручник. / І. В. Сирохман, І. М. Задорожний, П. Х. Пономарьов. – К. : Лібра, 2000. – 368 с.
2. Системи управління безпекою харчових продуктів. Вимоги. ДСТУ 4161-2003. – К. : Держстандарт України, 2003. – 18 с.
3. Смоляр В. І. Харчова експертиза: підручник. / В. І. Смоляр. – К. : Здоров'я, 2005. – 448 с.
4. Смолярчук П. Упровадження систем контролю молочної продукції – запорука її якості та безпеки. / П. Смолярчук // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2011. – № 6. – С. 61-64.
5. Товарознавство. Продовольчі товари: навчальний посібник. / О.Г. Бровко, О. В. Булкакова, Г. С. Годієнко, В. В. Дятлов, А. А. Квасников та ін. – К. : Кондор, 2010. – 730 с.

Альона Дубіцька, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Наук. кер. – Шкабара Т.Л.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Сучасні тенденції розвитку ринку вершкового масла в Україні

Розглянуто поточний стан розвитку ринку вершкового масла в Україні за окремими кількісними та якісними параметрами. Обґрунтовано загальну споживчу цінність вершкового масла, його фізіологічну та лікувально-профілактичну корисність. Проведено аналіз обсягів виробництва вершкового масла, визначено основних вітчизняних товаровиробників відповідної продукції. Охарактеризовано асортимент вершкового масла та перспективи його удосконалення.

У сучасних умовах особливої важливості набувають дослідження ринку молочної продукції, зокрема вершкового масла. Вершкове масло як важливий жировий продукт користується значним споживчим попитом, що корелює із показниками його виробництва. В ретроспективному ракурсі Україна виробляла значні обсяги вершкового масла і вважалася однією з найбільших країн-експортерів цього продукту в світі. Пізніше вітчизняне виробництво вершкового масла істотно скоротилося, його експорт суттєво зменшився, крім того, з ринку почали масово виводитися заміники - спреди і рослинно-вершкові суміші. Глибока геополітична і економічна криза 2014-2016 рр. змусила операторів ринку вершкового масла іспредів змінити стратегію бізнесу, зокрема через втрату російського ринку сиру в Україні знову помітно зросло виробництво вершкового масла.

Поряд із забезпеченням кількісних показників виробництва вершкового масла в Україні, важливим є його якісний супровід, що відображається необхідністю зазначення основних ідентифікаційних ознак вершкового масла товаровиробниками, зокрема відображення у маркувальній інформації точного хімічного складу продукту. Адже, поряд із виробництвом та пропозицією вершкового масла, на вітчизняному ринку пропонуються такі жирові продукти як спреди, що мають тваринно-рослинне походження й повинні відповідно позиціонуватися.

У відповідності до зазначеного, тема дослідження є актуальною як у теоретичному, так і практичному аспекті.

Питання стану і перспектив розвитку ринку вершкового масла розглядається в працях таких дослідників, як Очколяс О., Лебська Т., Щербакова Н., Сукманов В., Шаповал С., Семанюк В., Цісарик О. та інших. Разом з тим, необхідними є різноспрямовані дослідження ринку вершкового масла в Україні, зокрема з позицій товарознавчого обґрунтування споживчої корисності продукції молочної групи, що послугувало мотиваційними цілями до виконання авторської роботи.

Мета дослідження: оцінка стану та перспектив розвитку вітчизняного ринку вершкового масла за показниками задоволення споживчих потреб як у кількісному, так і якісному аспекті. Матеріалами для виконання авторського дослідження слугували джерела наукової літератури та офіційні статистичні дані Держкомстату України.

Розвиток вітчизняного ринку вершкового масла пов'язаний із значними споживчими властивостями, якими володіє такий продукт. З фізіологічної точки зору, молочний жир, як основний компонент вершкового масла, є необхідним для нормального росту і розвитку організму людини, насамперед молодого, компонентні складові продукту захищають організм від інфекційних захворювань, покращують стан шкіри, позитивно впливають на зір та мають інші позитивні функціональні ефекти. Зокрема, поліпшуються функції шлунку та кишечника, а вітамін D, що є у маслі, попереджує розвиток рахіту.

Завдяки добрим органолептичним властивостям, високому ступеню засвоєння, широкому спектру жирних кислот і фізіологічно цінних супутніх речовин (вітамінів, фосфоліпідів, мікроелементів тощо) вершкове масло посідає важливе місце у раціоні людини [1]. Крім того, вершкове масло володіє підвищеними лікувально-профілактичними властивостями, попереджуючи розвиток окремих захворювань органів травлення.

За товарознавчими означеннями, вершкове масло – це концентрований молочний продукт, отриманий з вершків молока. Вершкове масло вважають найкращим тваринним жиром, який виробляють із молочних вершків, оскільки однією з його істотних властивостей є низька температура плавлення жирних кислот (20-30°C). Так, за дослідженнями фізико-хімічних показників вершкового масла [2], встановлено, що продукт являє собою складну жироводну емульсію, дисперсійною фазою якої є жир, а у ньому рівномірно розподілені краплі води та сухий знежирений молочний залишок, має оптимально збалансований комплекс жирних кислот, вітамінів, низьку температуру плавлення та легко засвоюється організмом людини.

Слід відзначити особливості розвитку вітчизняного ринку вершкового масла за основними товаровиробниками. Станом на 2016 рік переробкою молока на Україні займається більше 300 підприємств, проте майже 80% ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів. Експерти вважають [3], що криза посилить вплив холдингів, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок. Водночас, частки ринку провідних виробників не перевищують 6-9%. В цілому фактично одинадцять компаній утримують 60,3% ринку. Решту ринку розподіляють між собою дрібні компанії та одиничні молокопереробні заводи.

Для ринку вершкового масла в Україні характерна велика кількість підприємств-товаровиробників.

Практично у всіх регіонах країни є свій завод з виробництва вершкового масла або спреду рослинного.

Основними є такі компанії-виробники вершкового масла (без урахування спредів рослинних):

1. Група компаній «Альміра» з часткою 17,5%;
2. Група «Терра Фуд» – 15,5%;
3. Вінницький молочний завод «Рошен» – 6,8%;
4. Фірма «Люстдорф» – 5,8%;
5. Старокостянтинівський молочний завод – 4,4%.

Аналізуючи виробництво вершкового масла в Україні з 2010 по 2015 рр. [4], що представлено на рис. 1, доцільно відзначити, що найнижчі показники виробництва були у 2011 році (76,15 тис. т відповідно), у зв'язку з фінансово-економічною кризою, внаслідок чого відбулося зниження купівельної спроможності населення та зменшення попиту внутрішнього ринку на молоко та молочну продукцію, зокрема на вершкове масло.

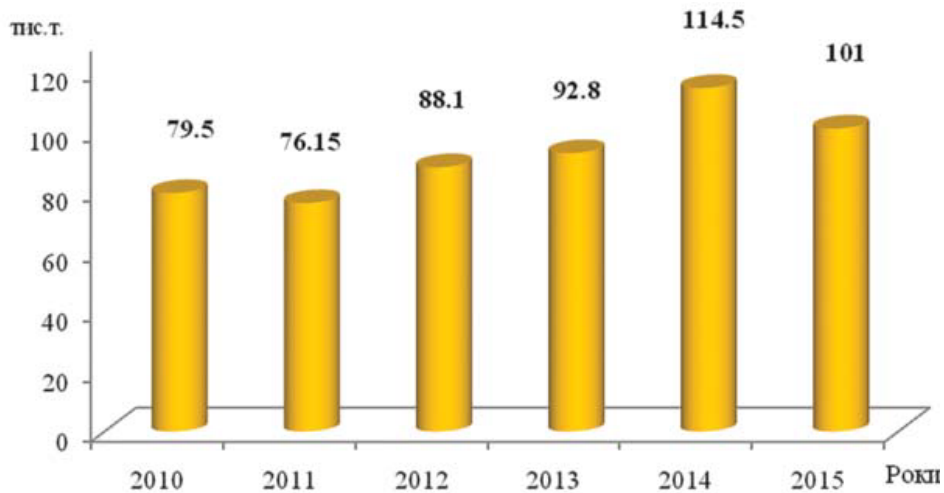


Рис 1. Виробництво вершкового масла в Україні

Починаючи з 2012 року маслопереробна галузь України почала поступово відновлювати докризові обсяги виробництва – з 79,5 тис. т у 2010 р. до 114,5 тис. т у 2014 р. Обсяг виробництва вершкового масла за 2015 р. в Україні складав 101 тис. т, що на 11,4% менше показника роком раніше. Пояснити такі тенденції можливо, виходячи із особливостей надходження молочної сировини, зокрема поголів'я великої рогатої худоби в Україні має тенденції до скорочення, як від сільськогосподарських підприємств, так і домогосподарств населення. За офіційними даними [5], загальна кількість великої рогатої худоби скоротилася з вересня 2012 р. по вересень 2016 року на 379 тис. голів або аж на 14, 86 %. Станом на 1 вересня 2016 року, 74% від загального виробництва молока виробляється на господарствах населення, а 26 % на сільськогосподарських підприємствах відповідно. Варто зазначити, що прослідковується тенденція до поступового спаду виробництва на господарствах населення.

Важливою характеристикою вітчизняного ринку вершкового масла є його насичення асортиментними групами, видами та різновидами. Державним стандартом передбачено виробництво масла з коров'ячого молока та вершків таких асортиментних груп: солодковершкове, кисловершкове, солоне масло та топлений молочний жир. На даний час в Україні асортимент вершкового масла дещо обмежений виробництвом солодковершкового масла (екстра, селянське, бутербродне), солоного та суміші: рослинно-вершкові та рослинно-молочні, так звані «спреди».

Розглядаючи наповнення вітчизняного ринку вершкового масла за асортиментом, слід відзначити тенденції до його розширення за рахунок нової продукції з покращеними споживчими властивостями. Вченими проведені розробки щодо асортименту вершкового масла з рослинними харчовими добавками функціонального призначення. Так, наприклад, дослідниками національного університету харчових технологій [6] розроблено вершкове масло з пектином, внесення якого в вершкове масло поліпшує структуру, консистенцію та його здатність до зберігання, а також запобігає виникненню таких вад, як шаруватість і крихкість, характерних для традиційного масла без добавок, виготовленого способом перетворення високо-жирних вершків.

На основі проведеного авторського дослідження, слід зробити висновок про важливість розвитку вітчизняного ринку вершкового масла, виходячи з позицій необхідності задоволення фізіологічних потреб організму людини в такому виді молочної продукції, належної ринкової закономірності забезпечення кількісних параметрів виробництва та споживання вершкового масла, розширення його асортименту.

Список використаних джерел:

1. Цісарик О. Й. Пошук шляхів підвищення антиоксидантних властивостей вершкового масла / О. Й. Цісарик, Р. Білинський, Л. Я. Мусій // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. – 2013. – Т. 15, №3(4). – С. 132-137.
2. Щербак Н.С. Визначення натуральності вершкового масла / Н. С. Щербак, Ж. О. Передера, С. Б. Передера // Вісник Житомирського національного агрологічного університету. – 2016. – №1(1). – С. 355-360.
3. Очколяс О. Стан і перспективи розвитку ринку вершкового масла / О. Очколяс, Т. Лебська, Л. Тищенко // Продовольча індустрія АПК. – 2016. – №4. – С. 15-17.
4. «Україна в цифрах»: статистичний збірник за 2015 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2016. – 248 с.

5. Вісник молочників – 2017, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrmolprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika/category/2017>

6. Рашевська Т. О. Поліморфні перетворення гліцеридів у вершковому маслі з пектином функціонального призначення / Т. О. Рашевська // Молочна промисловість. – 2011. – №1 – С. 65-67.

Альона Дубіцька, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Наук. кер. – Гончарова О.М.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Тенденції розвитку ринку взуття із полімерних матеріалів

У статті розглянуто сучасний стан та тенденції розвитку ринку взуття, що виготовляється з використанням полімерних матеріалів. Встановлено, що роль полімерів у взуттєвому виробництві зростає, якість використовуваних матеріалів та готового взуття постійно покращується. Визначено види взуття, виробництво яких добре налагоджено в Україні та такі, які потребують розвитку. Окреслено основні проблеми, які потрібно вирішити для успішного виробництва полімерного взуття.

У сучасному взуттєвому виробництві широкого розповсюдження поряд з натуральними набули полімерні матеріали.

На сьогоднішній день майже все взуття виготовляється з використанням полімерних матеріалів. Найбільш поширеним є взуття, яке складається з полімерної підошви та текстильного чи шкіряного верху. Виготовлення такого взуття широко розповсюджене в Україні, його асортимент та висока якість задовольняє попит населення та дозволяє конкурувати на світовому ринку. Виробництво взуття з полімерних матеріалів є перспективним напрямом розширення асортименту взуття загального та спеціального призначення.

Метою даної роботи є аналіз ринку взуття, що виготовляється з використанням полімерних матеріалів, встановлення перспективності виготовлення окремих видів такого взуття та визначення напрямку досліджень у даній галузі.

Тенденції розвитку ринку взуття з полімерних матеріалів завжди привертала увагу багатьох дослідників. Вивченням даної теми в Україні займалися такі вчені, як Алешуніна Л.А., Садловська С.І., Кулік Т.І., Беднарчук М.С. та інші.

На даний час створено широкий асортимент штучних і синтетичних взуттєвих матеріалів, які використовуються для виготовлення підошви, окремих конструктивних елементів і навіть для верху взуття. За різними оцінками близько 70-95% взуття масового виробництва виготовляється з використанням полімерних матеріалів [5].

Перевагами полімерних матеріалів перед натуральними шкірами є невисока собівартість, відносна простота переробки та висока продуктивність виробництва, однорідність властивостей у всіх напрямках та по всій площі виробу. За своїми експлуатаційними характеристиками сучасні полімерні матеріали перевершують характеристики натуральної шкіри: мають більшу зносостійкість, кращі амортизуючі властивості, більш стійкі до дії вологи, довше зберігають форму та гарний зовнішній вигляд.

Взуття, що виготовляється з використанням полімерів, залежно від складу застосовуваних матеріалів можна розділити на чотири групи:

- комбіноване взуття, що включає деталі із різних видів матеріалів;
- полімерно-текстильне взуття, що містить текстильний каркас, устілки, задники та інші деталі;
- суцільно полімерне взуття, що виключає використання будь-яких текстильних чи інших видів матеріалів;
- інше взуття, що має полімерні деталі складної конфігурації або містить вставки із металевих чи неметалевих матеріалів [4].

Взуття першої групи є найбільш поширеним та затребуваним. При виготовленні такого взуття для пошиття верху користуються звичайними прийомми швейного виробництва, а низ виготовляють за технологією переробки полімерів, найчастіше литтям під тиском у закриті прес-форми або вирубуванням деталей підошви з листового полімеру з наступним приклеюванням їх до заготовки верху взуття. Також застосовують литтєвий метод кріплення полімерної підошви, при якому підошва прилипається одразу на заготовку верху.

До взуття другої групи найчастіше відносять гумові чоботи, чобітки або напівчеревики, всередині яких є підкладка з текстильного матеріалу або штучного хутра. Дане взуття виробляється найчастіше за оригінальною технологією, яка є характерною тільки для взуттєвого виробництва, але також широко застосовуються і процеси, типові для галузі переробки еластомерів та пластмас. Найчастіше у якості підкладки чобота використовують панчохо, виготовлену з трикотажного полотна, яку подають до литтєвого автомату. Після цього технологічний процес протікає автоматично у визначеному робочому циклі [1].

До третьої групи належить переважно суцільно полімерне взуття, у якому і верх, і підошва виготовляються виключно з полімерних матеріалів, тобто в одному виробі можуть комбінуватися різні полімерні матеріали або різні кольори одного й того самого матеріалу.

Останнім часом асортимент суцільно полімерного взуття значно розширився. Якщо донедавна виготовлення такого виду взуття обмежувалося гумовими чоботами та калошами, то сьогодні взуттєва промисловість пропонує широкий вибір яскравого та зручного дитячого, молодіжного, побутового, спеціального і, навіть, вишуканого модельного взуття, виготовленого повністю із полімерних матеріалів.

На світовому ринку однією із лідерів у виробництві суцільно полімерного взуття є компанія CROCS (США) [2]. Компанія розробила та запатентувала матеріал Croslite™, який надає унікальних властивостей взуттю, що випускається, проте рецептура матеріалу тримається у секреті. Взуття зручне, м'яке та пружне, нога у ньому не пітніє та не ковзається. Продукція компанії досить дорога, але попит на неї збільшується з кожним роком, ринки збуту розширюються – з моменту створення компанії у 2002 році географія бренду поширилася на 125 країн світу. Асортимент продукції компанії зростає – якщо першими виробами були клоги доволі грубого

вигляду, то сьогодні компанія може запропонувати не менш комфортне, яскраве та стильне взуття різних колекцій, яке налічує більше 300 моделей на різний смак.

Відомою компанією, що випускає суцільно полімерне взуття, є також бразильська фірма Melissa [6]. Компанія випускає виготовлене повністю з полімерного матеріалу вишукане модельне взуття, в асортименті якого босоніжки, туфлі, балетки, чобітки тощо. Розроблений та запатентований компанією матеріал Melflex являє собою особливо м'який пластик, схожий на гуму, однак він є більш пластичним та витонченішим. У виробках Melissa є своя характерна особливість – взуття має приємний цукерковий аромат. Взуття Melissa є зразком передових технологій, адже воно створене з унікального м'якого пластику і вже довгий час не втрачає своїх достоїнств: презентабельного зовнішнього вигляду, неймовірної міцності, довговічності.

Взуття компаній CROCS та MELISSA виявилось настільки популярним, що цими назвами стали називати подібне взуття незалежно від його виробника. Тепер усе полімерне взуття характерної форми з широким округлим носком та круглими отворами у його верхній частині називають кроксами, а витончені гумові жіночі та дівочі туфельки звуть мелісами.

Останнім часом значно розширилося виробництво суцільно полімерного взуття спеціального призначення – для медиків, будівельників, пожежників, спортсменів, взуття для басейну тощо. Завдяки появі нових сучасних матеріалів став можливим інтенсивний розвиток виробництва суцільно полімерного взуття. Таке взуття виявилось зручним та комфортним у використанні – воно м'яке, пружне, добре амортизує, не натирає ноги, не ковзається, просте у догляді та довговічне. У суцільно полімерному взутті вдало поєднуються гігієнічні, експлуатаційні та естетичні властивості. Воно є легким, водонепроникним, досить міцним та, при необхідності, може надійно захищати власника від різних несприятливих умов оточуючого середовища. Перевагою взуття є те, що з такого взуття можна легко видаляти забруднення та навіть дезінфікувати його, що майже неможливо зробити із текстильним та шкіряним взуттям.

Серед новинок, що з'явилися останнім часом у виробництві суцільно полімерного взуття та взуттєвих виробів, можна виділити оригінальні дизайнерські калози, які дуже мало схожі на ті традиційні вироби вітчизняної промисловості, які були раніше. Такі вироби пропонують, наприклад, компанії SWIMS (Норвегія), John Lobb (Великобританія), Tingley (США), Мір Галош (Російська Федерація) [3].

Великий асортимент різноманітного полімерного взуття пропонують також китайські виробники. Їхнє взуття призначено в основному для дощової погоди та пляжного відпочинку. Винайдення ж технології 3D-друку дозволило реалізовувати найнеймовірніші ідеї та створювати унікальне взуття, яке донедавна виготовити було неможливо.

В Україні цілком формоване взуття випускається рядом компаній, проте вони спеціалізуються переважно на виробництві гумових чобіт і не мають великого асортименту моделей.

Взуття останньої, четвертої, групи може бути як суцільно полімерним, так і комбінованим, але технологія його виготовлення ускладнюється через наявність додаткових елементів або складність конструкції. До даної групи відноситься спортивне взуття, наприклад, для гри в футбол, для бігу, а також шиповане взуття, призначене для використання на слизьких поверхнях.

Для виробництва шипованої підошви використовують гуму або термопластичний матеріал та металеві або пластмасові штирі. Найчастіше така підошва виготовляється литтям під тиском. Штирі розташовуються у прес-формі, після чого до оформлюючої порожнини упорскується розплав полімеру. Після охолодження або вулканізації шипована підошва видаляється із прес-форми. При виготовленні такого виробу потрібно забезпечити надійне з'єднання металевих штирів із матеріалом підошви та важливо, щоб у процесі носки взуття ці штирі не випадали.

При виробництві взуття мають виконуватися певні вимоги. Наприклад, при виготовленні взуття на повітряній подушці необхідно забезпечити герметичність повітряних камер та міцність з'єднання усіх елементів підошви, а для підошв, що мають складну форму, повинна забезпечуватися міцність елементів її конструкції – зубців, трубок, пружин тощо.

Останнім часом у світі, у тому числі й в Україні, зростає попит на суцільно полімерне взуття високої якості, проте в нашій країні цей сегмент розвинений недостатньо. Основними компаніями-виробниками України, які займаються виготовленням взуття з полімерних матеріалів є фірма "Levus" (м. Львів), ТОВ "Розма" (м. Чернівці), ТОВ "Міда ЛТД" (м. Запоріжжя) та ЗАТ "Еластомер" (Донецька обл.). Але практично зовсім не випускається високотехнологічне взуття з полімерними деталями складної форми – асортимент спортивного взуття представлений виключно взуттям на плоскій підошві.

Отже, виробництво взуття з пластичних мас є перспективним напрямом розширення асортименту взуття як загального, так і спеціального призначення, а розвиток наукових основ його проектування сприятиме інтенсивному розвитку даного напрямку в Україні, що матиме важливе значення для вітчизняної економіки та для споживачів.

Список використаних джерел:

1. Алешунина Л. А. Технология резиновой обуви: Учебное пособие для техникумов. / Алешунина Л. А., Давиденко Н. З. – Л.: Химия, 2013. – 216 с.
2. Інтернет-магазин Crocs: [Електронний ресурс]. – 2016. – URL: <http://crocs.org.ua/>.
3. Кулік Т. І. Технологічні параметри лиття суцільно полімерного взуття / Т. І. Кулік, О. П. Бурмістенков, Б. М. Злотенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Технічні науки. - 2013. - № 3. - С. 154-157.
4. Кушнір М. К. Товарознавство непродовольчих товарів. Частина III. Товарознавство взуттєвих товарів / М. К. Кушнір, Н. П. Тихонова. – К. : НМЦ Укоопспівта, 2001. – 266 с.
5. Садловська С. І. Напрями використання полімерних матеріалів для підошви взуття: патентний огляд / С. І. Садловська, М. С. Беднарчук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія товарознавча. – 2014. – Вип. 14. – С. 83-87.
6. Melissa. Official website: [Електронний ресурс]. – 2016. – URL: <https://www.melissa.com.br/us>.

Ірина Капша, 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф,
Наук. керівник – Гончарова О.М.,
Чернівецький торговельно – економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Якість та властивості водно-дисперсійних покриттів

Ця стаття присвячена аналізу якості та властивостей водно-дисперсійних покриттів. Розглянуто характеристику наповнювачів, властивості покриттів, якість. Ознайомлення з складом водно-дисперсійних фарб.

На вітчизняному ринку все більшого розповсюдження набувають водно-дисперсійні фарби. Їх відносять до найбільш економічних і зручних при нанесенні лакофарбових матеріалів. Відсутність у складі шкідливих розчинників, зручність отримання покриттів, їх високі експлуатаційні властивості та інші переваги порівняно з фарбами на органічних розчинниках сприяють їх популяризації [1]. Частка їх споживання становить від 30 % до 80%.

Водно-дисперсійні фарби - це фарби, які виготовляються на основі водних дисперсій полімерів (за прикладом: тверде в рідкому). В якості полімерного сполучного використовуються вінілацетатні, акрилові полімери, а також їх різні похідні. Якість водно-дисперсійних фарб проявляється через властивості покриттів на їх основі.

Метою статті є розгляд впливу різних наповнювачів на якість водно-дисперсійних фарб за дослідженнями різних фахівців. Даними питаннями займаються багато українських вчених та дослідників, таких як Т. Караваєв, Р. Домніченко, В. Свідерський, Р. Ламбурн, В. Сальник.

Основними компонентами водно-дисперсійних покриттів є:

- пігменти (саме завдяки пігментам фарба має певний колір, який необхідний);
- плівкоутворювачі (ці зв'язувальні речовини потрібні для того, щоб утворилася полімерна плівка, саме вона утримує всі інші компоненти. Від якості плівкоутворювача залежить довговічність покриття);
- наповнювачі (вони можуть бути природними або синтетичними, наприклад, мармурова крихта або тальк. Наповнювачі забезпечують поліпшення технічних показників фарби);
- добавки особливого призначення (до них належать емульгатори, які сприяють утворенню крапель лакофарбової композиції у воді, стабілізатори дисперсії, загусники, антисептики, біоциди та ін.)

Найбільшими підприємствами, на яких виготовляються водно-дисперсійні фарби в Україні, є ТОВ «Снежка Україна», ТОВ СП «Мефферт Ганза Фарбен» (ТМ Düfa), ТОВ «Хенкель Баутехнік Україна» (ТМ Ceresit), ТОВ «Капарол Дніпро» (ТМ Caparol), ТОВ «Тіккуріла Україна» (ТМ Колорит) та ін.. На ринку також реалізуються водно-дисперсійні фарби іноземного виробництва Düfa, Feidal, Caparol (Німеччина), Tikkurila (Фінляндія), Sniezka (Польща), Sadolin (Швеція), Marshall (Нідерланди) та ін. [2]. Велика різноманітність сполучників для водно-дисперсійних фарб дозволяє створювати на їх основі лакофарбні композиції різного призначення, що відрізняються простотою використання, і швидким висиханням, а відсутність летких розчинників дає можливість віднести ці композиції до категорії екологічно чистих матеріалів. Властивості водно-дисперсійних лакофарбових матеріалів залежать від того, які полімери використовувалися в якості сполучного.

Фарби на основі полівінілацетату володіють низькою водостійкістю і тому мають досить вузьку сферу застосування. Це в основному фарбування стель і внутрішніх стін в сухих приміщеннях. Фарби на основі ПВА є найдешевшими з усіх водно-дисперсійних. Додавання акрилових полімерів в фарби на ПВА-сполучному в деякій мірі збільшує водостійкість і зносостійкість готових покриттів. Однак ці фарби все ж поступаються фарб на основі чисто акрилових сполучних, хоча їх вартість майже однакова.

Бутадієнстирольні дисперсії володіють хорошою водостійкістю, але мають обмежену світлостійкість (жовтіють під впливом світла), що істотно обмежує їх застосування. Фарби на цьому типі сполучного є недорогими, і при необхідності застосовуються тільки у внутрішніх приміщеннях, з неяскравим штучним освітленням. Акрилові дисперсії більш дорогі, але саме вони найбільш універсальні. Фарби на основі акрилових сполучних (акрилові фарби) становлять найбільш значну частину всіх водно-дисперсійних фарб. Саме вони набагато частіше інших використовуються для обробки інтер'єрів. Сама ж структура лакофарбових покриттів характеризується природою та ступенем контакту між плівкоутворюючем і наповнювачем на межі поділу фаз та значенням об'ємної концентрації наповнювача. Створення сучасних полімерних композиційних матеріалів ґрунтується на регулюванні властивостей готових композитів зміною їхньої структури та складу. Структура лакофарбових покриттів визначається природою та ступенем контакту між плівкоутворювачем і наповнювачем на межі поділу фаз та значенням об'ємної концентрації наповнювача [3].

Українським вченим Р. Домніченко було проведено дослідження експлуатаційних властивостей епоксидно-акрилових водно-дисперсійних покриттів по встановленню взаємозв'язку між характером взаємодії в системі епоксидно-акриловий полімер – наповнювач на формування значення критичної концентрації останнього та експлуатаційні властивості покриттів.

Як плівкоутворювач обрано епоксидіаново-акрилову водну дисперсію, яка являє собою суміш акрилового латексу марки Ucar D 450 (вир. Dow Chemicals) та водної дисперсії епоксидіанової смоли (пат. України № 78249) [4].

Основними досліджуваними показниками були вибрані адсорбція, паропроникність, міцність при ударі, адгезія та еластичність плівкоутворювача. Ступінь взаємодії між плівкоутворювачем і наповнювачем оцінено методом динамічної адсорбції. Встановлено, що активність поверхні каолінових матеріалів є набагато вищою, ніж карбонатних. Дані досліджень добре корелюють із підвищеними значеннями питомої поверхні цих алюмосилікатів. Також встановлено, що каолінові матеріали характеризуються зниженим значенням щільності упаковки частинок та, відповідно, підвищеним вільним об'ємом структури [3]. Значення критичної концентрації характеризується двома факторами: адсорбційною активністю частинок наповнювача його поверхні та щільністю упаковки.

Також було проведено дослідження властивостей покриттів з різними наповнювачами волопоглинання, механічна міцність, еластичність, адгезія до металів. За результатами дослідження встановлено, що волопоглинання плівкоутворювального полімеру становить 94 мг/г, механічна міцність – 4.4 МПа, еластичність – 1 мм, адгезія до сталевго субстрату – 1 бал. Волопоглинання усіх покриттів нижче від аддитивної величини, що означає утворення міцного контакту між органічною та неорганічною фазами. Ця дія підсилюється наповнювачами, зокрема алюмосилікатними матеріалами. Водночас покриття на основі каолінів втрачають еластичність, а найбільш активний просянівський каолін зумовлює втрату адгезійної міцності покриття до сталевго субстрату [4].

Отже, водно-дисперсійні фарби являються одними з екологічно безпечних матеріалів. Проаналізувавши властивості та їх якість, можна сказати, що при підвищеній активності поверхні наповнювача відбувається механічне зміцнення полімерних композицій, що робить їх жорсткішими, супроводжується втратою адгезійних властивостей та зменшенням еластичності.

Український вчений Т. Караваєв присвятив декілька наукових праць питанням естетичних властивостей покриттів з водно-дисперсійних фарб. Для споживача одними з основних є саме естетичні властивості, які характеризуються білізною та жовтизною. Білий колір асоціюється з чистотою, свіжістю, новизною покриття й виробу. Жовтизна може зумовлюватися наявністю домішок у складі наповнювачів, їх дисперсністю тощо. На сьогодні українські виробники виготовляють водно-дисперсійні фарби з використанням наповнювачів закордонного виробництва, переважно кальцитів виробництва Туреччини, які імпортуються в Україну значними партіями [5]. Україна володіє потужною сировинною базою каолінів і карбонатів. Вони є перспективними мінеральними наповнювачами й широко використовуються у виробництві композиційних матеріалів, але не застосовуються у складі водно-дисперсійних фарб. Проведені Караваєвим дослідження показали, що за більшістю параметрів українські каоліни й карбонати не поступаються кращим закордонним аналогам (за виключенням білізни) і є перспективними для застосування у складі водно-полімерних систем.

Висновком його досліджень стало твердження, що основним і найбільш дієвим способом підвищення білізни й зниження жовтизни покриттів із водно-дисперсійних фарб на основі природних каолінів і карбонатів як мінеральних наповнювачів є введення пігментного діоксиду титану, що також уможлиблює суттєво підвищити покривність, покращити реологічні властивості, зручність нанесення тощо розроблених водно-дисперсійних фарб [6].

Проаналізувавши наукові праці українських дослідників, можна зробити висновок, що водно-дисперсійні фарби набувають все більшого розповсюдження на ринку України, вони є самими екологічно безпечними матеріалами, їх якість постійно підвищується, властивості покриттів з різними наповнювачами удосконалюються, і виробникам потрібно більше приділяти уваги нарощуванню обсягів їх виробництва.

Список використаних джерел:

1. Караваєв Т. Математичне моделювання складу водно-дисперсійних фарб і властивостей покриттів / Т. Караваєв "Товари і ринки" – 2014. – № 1. – С. 98 – 107.
2. Мережко Н.В Ринок водно-дисперсійних лакофарбових матеріалів в Україні / Н. В. Мережко, О. С. Шульга // [Scientific World] – 2013./ Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.p....213-001>.
3. Водно-дисперсійні фарби [Електронний ресурс]. / Режим доступу: <http://www.cre8tivez.org/uncategorized/vodno-dispersijni-farbi/>.
4. Домніченко Р. Експлуатаційні властивості епоксидно-акрилових водно-дисперсійних покриттів / Р. Домніченко // "Товари і ринки" . – 2014. – № 1. – С. 118–123.
5. Караваєв Т. Перспективи ринку карбонатних наповнювачів в Україні / Т. Караваєв, В. Свідерський // "Товари і ринки". – 2011. – № 2 (12). – С. 18 – 26.
6. Караваєв Т. Естетичні властивості покриттів з водно-дисперсійних фарб/ Т. Караваєв, В. Свідерський // "Товари і ринки". – 2012. – № 2. – С. 181 – 189.

Богдан Матвіїв, 3 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Аналіз та перспективи розвитку ринку ювелірних виробів в Україні

Розглядається розвиток ювелірних виробів. Визначаються перспективи розвитку ювелірної галузі в Україні. Розглянуто динаміку, особливості і проблеми українського ринку ювелірної продукції, перспективи його розвитку в сучасних умовах.

На території України ювелірне виробництво відоме з давніх часів, про що свідчать археологічні розкопки, що виявили різноманітність цього виробництва в різних осередках, зокрема на Київщині, Південній і Західній Україні.

Ювелірна промисловість виготовляє ювелірні вироби засобами обробки дорогоцінного каміння, а також виробляє прикраси з золота, срібла та платини. Сьогодні на ювелірному ринку діють близько 987 компаній, ще близько 3-х тисяч займаються торгівлею ювелірними прикрасами. Місткість ринку перевищує 400 млн. грн. [1]. Українська ювелірна промисловість активно розвивається. Ювелірний ринок України за останні 5 років виріс за всіма показниками.

Метою статті є аналіз розвитку ринку ювелірних виробів в національному контексті та визначення факторів, що впливають на його функціонування.

В Україні працюють близько 1000 ювелірних підприємств, при цьому 86 компаній контролюють більше 80% ринку дорогоцінних металів і каменів. Стабільний розвиток вітчизняної ювелірної промисловості забезпечували декілька факторів. Дотепер український ювелірний ринок був надійно захищений від закордонної продукції високими митами. Розвиток галузі прискорило скасування в 2012 році 55-процентного акцизного збору, що істотно гальмував розвиток ювелірних фабрик. Але головне — з ростом

добробуту українців оживився попит на ювелірну продукцію.

За підрахунками експертів, сумарний дохід ювелірних підприємств за 2013 рік досяг 6,5 млрд. гривень. Привабливість українського ювелірного ринку оцінили багато великих компаній з Єгипту, Туреччини, Індії й Китаю, які беруть участь у виставках на території нашої країни [2, с. 264].

Ринок ювелірних виробів належить до ринку розкоші, де задовольняються статусні потреби споживачів. Тому логічним є твердження, що за нестабільних соціально-економічних умов структура ринку попиту змінюється в бік більш дешевих товарів, що підтверджує динаміка товарообігу ювелірних виробів та годинників за період 2007–2016 рр. Так, за період 2007–2012 рр. товарообіг даних товарів мав постійний ріст і досяг максимального значення в 2012 р. (1 099 млн. грн.).

Проте в період 2013–2015 рр. відбувся стрімкий спад у попиті на ювелірні вироби та годинники, товарообіг яких в 2015 році досяг мінімального значення за аналізований період та склав 365 млн. грн. А 2016 рік характеризувався незначним підвищенням розміру товарообігу відповідно до попереднього року і становив 385 млн. гривень [3]. Цю динаміку ми можемо прослідкувати на графіку на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка роздрібного товарообігу ювелірних виробів та годинників на ринку України за 2007–2016 рр., млн. грн.

Серед ключових проблем, що обмежують розвиток ювелірної промисловості в Україні, виділяють зникнення середнього класу населення, причиною чого є зниження платоспроможного попиту; бюрократизм; невідповідність законодавчих норм України нормам розвинених країн та принципам ринкової економіки; надмірне державне втручання у функціонування ювелірної промисловості; неефективна податкова політика; відсутність програм підтримки вітчизняного виробника; недосконале митно-податкове законодавство; відсутність дієвого державного регулювання обігу дорогоцінних металів та каміння; недобросовісна конкуренція; відсутність інвестицій в науково-дослідні роботи. Незаконний імпорту ювелірної продукції є також чинником стримування розвитку вітчизняних ювелірних виробників. Основними неофіційними учасниками ринку виступають Китай, Туреччина, Росія [4, с. 65–68].

Загалом за офіційними даними імпорту ювелірних виробів в Україну перевищує експорт в декілька разів. Так за 2016 р. Україна експортувала ювелірних виробів та їх частин з дорогоцінних металів чи металів, плакованих дорогоцінними металами, у розмірі 2165,4 кг, що еквівалентно 1489,4 тис. дол., а імпорту у 3,6 рази перевищив експорт та склав 5374,5 кг. (15974,6 дол.). Головними країнами-імпортерами серед країн Азії є Таїланд (9388,7 млн. дол.), а серед країн Європи – Італія (1762,4 млн. дол.) та Франція (1701,7 млн. дол.) [5].

Причинами перевищення імпорту над експортом є відносна дешевизна ювелірних виробів, що властиво продукції з Таїланду, а також світові бренди, сучасний дизайн і відповідність модним віянням, що характерно для Італії та Франції. Розвиток ринку ювелірних товарів значною мірою залежить від стану сировинної бази. Остання формується за рахунок надходження ювелірних дорогоцінних металів, основними з яких є золото, срібло, платина і паладій. Завдяки їх унікальним властивостям (колір, м'якість, пластичність тощо) створюються різноманітні прикраси для різних груп споживачів. Україна не має власного видобутку дорогоцінних металів та є їх чистим імпортером, що, відповідно, спричинює повну залежність України від курсу валюти та постачальників.

Таким чином, визначальною мірою розвиток ринку ювелірних виробів залежить від ціни на ювелірні дорогоцінні метали. Спостереження за їх динамікою протягом останніх років показало постійні коливання за загальною тенденцією зростання.

Так, якщо ціна золота станом на 1 січня 2015 р. становила 18827,66 грн. за тройську унцію (31,10348 г), то на кінець того ж року вона зросла до 25430,47 грн., або на 35%. Ціна срібла за той же період зросла на 33%. У 2016 р. ціна золота зросла ще на 17,5%, срібла – на 27%, платини – на 10%. Протягом перших трьох місяців 2017 р. золото подорожчало на 28%, срібло – на 28,7%, платина – на 9%, паладій – на 0,87% [6].

З аналізу даних щодо вартості дорогоцінних металів за період 2013–2017 рр., визначено, що ціни на срібло, золото, платину і паладій постійно збільшувались, що було спричинено девальвацією української гривні (табл. 1).

Ціни на дорогоцінні метали в Україні за 2013-2017рр. у національній валюті (грн.)

Метали	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	
	Ціна	Ціна	Ціна	Ціна	Ціна	Темп зростання порівняно з 2013 р.
Золото	13 258,4	9 665,54	18 827,7	25 615	31 076,587	234,4%
Срібло	240,989	159,221	252,297	333,21	438,289	181,8%
Платина	1 2229,3	1 0926,4	19 174, 6	21 238,8	24 797,208	202,7%
Паладій	5 643,06	5 463,06	12 819, 8	13 081	18 844, 81	333,9%

Таким чином, за період з 2013 по 2017 рр. ціна золота зросла на 234,4 %, срібла на 181,8 %, платини на 202,7 %, паладія на 333,9 %.

Платина є найбільш дорогоцінним металом із порівнюваних. Слід відзначити, що ціни на паладій залишались найбільш стабільними та мали найбільший ріст. У 2015 р. темпи зростання вартості всіх видів дорогоцінних металів були найвищими за весь аналізований період, а темп зростання ціни на паладій в 2015 р. досяг максимального значення за весь досліджуваний період та становив 227,18%. В 2016 р. темп зростання цін на золото був найвищим серед дорогоцінних металів та складав 136,05%. В 2017 р. паладій знову здобув першість у прирості ціни (темп зростання – 144,06%)[6].

Найбільш ліквідним серед дорогоцінних металів є золото. Ліквідність срібла є меншою, оскільки воно набагато дешевше у ціні, а купувати його необхідно великими обсягами, що є досить незручним способом вкладення грошей. Щодо платини і паладію, то ці дорогоцінні метали не є такими поширеними. За стабільного розвитку економіки ціна на золото також поступово зростає, однак не такими швидкими темпами, як у період криз. У 2013 р. криза, котра відбулася на світовому ринку золота, привела до падіння його ціни. Український мінімум ціни на золото зафіксований 21 грудня 2013 р. на рівні 9551,635 грн. за унцію. Це пов'язано з початком як політичної, так і економічної кризи в Україні. Однак подальше погіршення економічної ситуації в країні приводить до стрімкого зростання ціни на золото та інших дорогоцінних металів за 1 тройську унцію.

Основними причинами світового зростання цін на ювелірні дорогоцінні метали та їх сплави виступають:

- вичерпність цих природних ресурсів;
- нестабільність цін на енергоносії на світових ринках;
- інфляція основних світових валют, перш за все долара США.

Досить відчутним для галузі стало введення в Україні з 1 січня 2015 р. збору під час клеймування ювелірних виробів державним пробірним клеймом на казенних підприємствах пробірного контролю за ставкою 10% вартості основного дорогоцінного металу в сплаві за цінами НБУ [7].

Таким чином, можна узагальнити, що на сучасний розвиток вітчизняного ринку ювелірних товарів впливають такі негативні фактори:

- прискорене зростання у світі цін на ювелірні дорогоцінні метали, які є сировиною у ювелірній справі і відносно яких країна залежить від імпорту;
- падіння курсу національної валюти, що впливає як на зростання цін на сировину, так і на готові ювелірні вироби, що імпортуються;
- зниження купівельної спроможності населення, яке є основним споживачем даних товарів;
- індивідуальні смаки споживачів, а також їх суб'єктивне ставлення до вітчизняних товаровиробників;
- ввезення низькоякісного золота з Туреччини, що погіршує якість ювелірних виробів і створює загрозу для функціонування вітчизняних виробників;
- нестабільне зовнішнє середовище, зокрема зміна податкового законодавства.

Шляхами вирішення вищезначених проблем є боротьба з тіньовою реалізацією ювелірних виробів, сприяння розвитку науково-технічних розробок на виробництві, розробка державних програм щодо підтримки малого бізнесу в ювелірній галузі, зміна митно-податкової системи на користь національних товаровиробників, перейняття позитивного міжнародного досвіду у сфері державного регулювання ювелірної промисловості, покращення політики збуту вітчизняних підприємств, орієнтація українських товаровиробників на світовий ринок [7].

Отже, динаміка розвитку ринку ювелірних виробів в Україні протягом останніх років була негативною та характеризувалась суттєвим скороченням товарообігу (майже втричі, якщо порівняти 2016 р. з 2012 р.). Основними чинниками цієї тенденції є ріст цін на сировину, що є основою виготовлення ювелірних виробів, зниження купівельної спроможності споживачів, розвиток тіньової торгівлі коштовностями, неефективне державне регулювання ринку ювелірних виробів, недосконала фіскально-податкова політика у сфері регулювання імпорту на ринку дорогоцінних металів та виробів з них. Перспективи розвитку ринку ювелірних виробів в Україні слід пов'язати з тими економічними реформами, які має провести уряд найближчими роками і які спрямовані на соціально-економічне зростання. Такі умови сприятимуть підвищенню платоспроможності населення, зміцненню національної валюти, добросовісний конкуренції, розвитку малого підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Гребанова Л. О. Розвиток та перспективи ювелірної промисловості // Інформаційно-аналітичний журнал асоціації ювелірів України – «Вісник Ювеліра України» – 2007. – № 2(35) – С. 16-21.

2. Лозовська Г.М. Перспективи розвитку ювелірної промисловості в Україні [Електронний ресурс] / Г. М. Лозовська – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/20_PRNiT_2007/Economics/23386.doc.htm.
3. Огляд ювелірного ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.uaeconomic.com/ulens-1248-1.html>.
4. Попівняк Ю. Проблеми функціонування ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи їх розв'язання / Ю. Попівняк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9(147). – С. 62–69.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Аналіз товарних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-consulting.ua/ua>.

Марина Павлюкович, 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф,
Наук. кер. – Хотинь Л.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Оцінювання якості хлібобулочних виробів

Стаття присвячена оцінюванню якості хлібобулочних виробів. Розглянуто споживчі властивості, основні показники якості та дефекти хлібобулочних виробів. На основі дослідження окреслені стратегічні перспективи розвитку підприємств хлібопекарської галузі.

Хлібобулочні вироби – поняття, яке об'єднує всі групи хлібних виробів (хліб, булочки і здобні вироби та ін.). Це харчові продукти, які випікають з борошна, дріжджів, солі, води та додаткової сировини. Основною сировиною у хлібопеченні є борошно, сіль, дріжджі і вода, а допоміжною – молочні та яєчні продукти, жири, цукор, ізюм, мак, прянощі та ін. [1, с. 12].

Призначенням хлібобулочних виробів є задоволення фізіологічних потреб. Визначальними властивостями функціонального призначення є енергетична і біологічна цінність.

Хлібобулочні вироби є основою раціону харчування населення України, продуктом першої необхідності. Його доступність – це запорука соціальної стабільності суспільства, а рівень розвитку хлібопекарської галузі безпосередньо впливає на продовольчу безпеку країни. Ефективне функціонування хлібопекарської галузі є свідченням стабільного та збалансованого розвитку народного господарства країни і є основою формування конкурентоспроможного продовольчого сектору національної економіки.

Хлібобулочні вироби відіграють важливу роль у харчуванні людей і посідають особливе місце в раціоні. Вони представлені різноманітним асортиментом, який постійно розширюється і вдосконалюється. Хлібобулочні вироби є традиційним продуктом харчування населення України. Їх асортимент нараховує більше 500 найменувань, у тому числі більше 45% – це вироби з пшеничного борошна вищого ґатунку. Споживання близько 300 г/добу хліба щоденно дозволяє забезпечити організм людини в енергії більше, ніж на 30%.

Споживчі властивості формують якість товару і поділяються на фізичні, хімічні, фізико-хімічні та біологічні. Хлібобулочні вироби мають високу споживну і енергетичну цінність, про що свідчать дані таблиці 1 [2, с. 26].

Хлібобулочні вироби містять 27-44% води. Від кількості води залежить консистенція м'якушу і тривалість збереження хліба. Білки хлібних виробів знаходяться у денатурованому стані і легко засвоюються. Їх кількість складає 4,5-9%, вони повноцінні. Хліб поліпшений і здобний, до складу якого входять молочні, яєчні та деякі інші продукти, характеризуються підвищеним вмістом кращих за якістю білків.

Таблиця 1

Хімічний склад та енергетична цінність хлібобулочних виробів

Вид і сорт хлібобулочних виробів	Хімічний склад, г/100 г					Енергетична цінність, ккал/100г
	вода	білки	жири	вуглеводи	інші речовини	
Хліб пшеничний:						
вищого сорту формовий	37,8	7,6	0,8	48,7	8,8	238
оббивний формовий	44,3	8,2	1,4	37,3	5,1	195
Хліб житній :						
сіяний формовий	42,4	4,7	1,0	44,0	7,9	209
оббивний формовий	47,0	6,6	1,2	35,3	9,9	181
Батон нарізний вищого сорту	34,4	7,5	2,9	50,8	2,8	264
Здоба звичайна вищого сорту	27,5	8,0	5,3	53,9	3,3	299

Хлібобулочні вироби характеризуються високими споживними властивостями, які визначають їхнім хімічним складом, засвоюваністю поживних речовин, енергетичною цінністю, біологічними й органолептичними показниками. До складу хлібобулочних виробів входять вуглеводи, білки, жири, органічні кислоти, мінеральні речовини.

До споживчих властивостей хлібобулочних виробів належать:

1. Органолептичні показники: смак, аромат, зовнішній вигляд, стан м'якуша.
2. Фізико-хімічні показники: вологість, кислотність, пористість м'якушки, формостійкість, об'єм виробів та ін.
3. Збереження свіжості [3, с. 28].

При купівлі хлібобулочних виробів споживач, перш за все, звертає увагу на органолептичні властивості: зовнішній вигляд, стан м'якушки, смак, запах, відсутність хвороб, сторонніх включень, дефектів і мінеральних домішок.

Смак і аромат (запах) хлібобулочних виробів є важливими факторами в оцінці їх якості. Вони повинні бути приємними, відповідними даному сорту виробів. Смак хліба повинен бути без ознак гіркоти, без стороннього присмаку і без хрускоту від мінеральних домішок. Залежно від виду, сорту і рецептури виробів смак хліба має істотні відмінності.

Форма повинна бути правильною, без бічних впливів; для формового хліба – відповідати хлібній формі, в якій його випікали, з дещо опуклою верхньою кіркою; для подового – круглою, овальною або довгасто-овальною, не розпливчастою, без притиску.

Поверхня повинна бути гладкою, для окремих видів виробів – шорсткою, без великих тріщин і підривів; булки, батони – з надрізами; для подових виробів допускаються наколи.

Колір кірки повинен бути від світло-жовтого до темно-коричневого залежно від сорту, без підгорілості і блідості. Товщина кірки хліба повинна бути не більше 4 мм, для батонів і дрібноштучних виробів не нормується. Хліб повинен бути добре пропечений, не липким і не вологим на дотик, без грудочок, пустот і слідів невимісу, з рівномірною пористістю, еластичним. М'якуш після легкого натискання пальцями повинен приймати початкову форму, бути свіжим.

З фізико-хімічних показників у хлібі визначають: вологість, пористість, кислотність м'якушки, рідше – вміст цукру і жиру, кухонної солі, приналежність хліба до того чи іншого типу в залежності від сорту борошна.

Фізико-хімічні показники характеризують суворе дотримання рецептури і технологічного процесу хлібопекарськими підприємствами, а також санітарну бездоганність хліба.

Тому що хліб споживається щодня і його значення в харчуванні дуже велике, повинна бути гарантована його абсолютна нешкідливість для людини. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває санітарно-гігієнічна оцінка хліба. Останнім часом важливого значення надають санітарно-гігієнічним показникам: наявності солей важких металів, радіонуклідів, визначення мікробної зараженості.

Все більш широке застосування добрив, інсектицидів та гербіцидів робить актуальним завдання контролю можливого залишкового вмісту в продуктах переробки зерна тих з них, які можуть негативно позначитися на здоров'ї людини. Визначення залишкових кількостей пестицидів в зерні і зернових продуктах зобов'язані проводити служби, які застосовують ці пестициди, а також санітарні служби. Для основних застосовуваних пестицидів визначені допустимі залишкові кількості їх в продуктах харчування.

Безпека хлібобулочних виробів є актуальною проблемою. Так вміст радіонуклідів у готовій продукції та сировині не повинно перевищувати діючих допустимих рівнів; вміст токсичних елементів у готовій продукції не повинно перевищувати допустимих нормативів, встановлених «Гігієнічних вимог до якості та безпеки продовольчої сировини і харчових продуктів»; за показниками безпеки сировину для виробництва готової продукції повинно відповідати вимогам «Гігієнічні вимоги до якості та безпеки продовольчої сировини і харчових продуктів». У хлібі неприпустимі ознаки хвороб – картопляної, пліснявини і ін.

Важливим показником якості є повноваговість штучних виробів. Для більшості охоловлених виробів (6-14 год. після випічки) стандартом встановлені відхилення маси 10 штук $\pm 2,5\%$, здобних виробів – $\pm 3\%$. Допустимі відхилення маси одного виробу в меншу сторону не повинні перевищувати 3% (для здобних – 4%).

І в разі використання сировини зниженої якості, помилок в технологічному процесі або неправильного режиму зберігання і транспортування в хлібі та хлібобулочних виробках можуть виникати дефекти і хвороби. Розрізняють дефекти зовнішнього вигляду, стану м'якушки, смаку і запаху. Найбільш часто виникають такі дефекти зовнішнього вигляду: неправильна форма, знижений обсяг, тріщини, міхури і плями на поверхні, відсутність глянцевої кірки, надмірно бліде або дуже темне її забарвлення, опукла або увігнута, занадто товста, дуже тонка, пухка і нерівномірна кірка, бічні притиски, розпливчастість.

Дефекти хліба обумовлені якістю сировини і виникають при порушенні технології виробництва хліба, а також при недотриманні умов транспортування і зберігання хліба та булочних виробів. До дефектів зовнішнього вигляду відносяться: неправильна форма виробів, яка може бути при використанні борошна з низькою якістю клейковини: тріщини на поверхні утворюються при випічці хліба з тіста, яке перебродило, а дрібні бульбашки – при випічці з тіста, яке недобродило; темне забарвлення або товста шкірка з'являються при збільшенні температури або часу випічки; підвищену кількість цукру в тесті обумовлює темне забарвлення кірки, знижену – бліде [5].

Дефекти м'якушки виникають при використанні борошна, отриманого з пророслого зерна, або при додаванні зайвої кількості води, в результаті чого виходить непропечений і липкий м'якуш. Крихкість обумовлена недостатньою кількістю води при замісі; крихкість є також ознакою черствіння хліба. Непроміс м'якушки – наявність грудочок борошна, мочки (старого хліба) – викликані недостатнім замісом тіста. Не допускається наявність гарту в хлібі. Загартування – це шар ущільненого, безпористого липкого м'якушки зазвичай у нижній шкірці. Під час зберігання загартування може виникнути при багаторядному укладанні гарячих виробів.

При транспортуванні і зберіганні хліб може деформуватися в результаті недбалого або щільного укладання гарячих виробів в тару.

Споживчі властивості хлібобулочних виробів залежать від показників хлібопекарської якості борошна, які формуються при заготівлі, післязбиральній обробки та зберігання зернової маси. Заготівля зерна на елеваторах здійснюється з метою формування потоків зерна пшениці за вологістю, змісту та якості клейковини, при цьому система заготівлі зерна не враховує повною мірою різноманітності ознак якості, що впливають на споживчі властивості борошна. Як правило, вирішуються завдання формування в процесі заготівлі партій зерна, що відрізняються вмістом клейковини, натурою і вологістю.

Дефекти смаку і запаху можуть бути при використанні борошна, яка довго зберігалася або виробленої з дефектного зерна. Хліб, який перебродив, має кислий смак, а недобродив – прісний. Пересолений, недосолений смак викликаний неправильним дозуванням солі. Наявність хрускоту на зубах при розжовуванні хліба може бути викликано попаданням в борошно мінеральних домішок; до реалізації такий хліб не допускається. При зберіганні хліб набуває специфічного аромату і смаку черствого хліба.

До низького рівня безпеки хлібобулочних виробів призводять:

- відсутність системи контролю сировини на шляху від виробництва зерна, борошна і напівфабрикатів до готової продукції;
- недосконалість технохімічного контролю сировини і готової продукції на предмет визначення токсинів;
- недопустимо низький рівень технохімічного контролю виробництва хлібобулочних виробів на міні-пекарнях та пекарнях [4].

Важливими проблемами подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів є суттєве поліпшення забезпечення потреб споживачів у якісному хлібі промислової випічки за прийнятною ціною, одержання на цій основі достатньої маси прибутку підприємствами-товаровиробниками і підвищення ефективності їх діяльності. В сучасних умовах це можливо лише на основі комплексного дослідження регіональних ринків хлібобулочних виробів, прогнозу їх кон'юнктури на перспективу, здійснення виважених дій органів державного управління щодо їх регулювання та розробки відповідних маркетингових стратегій підприємствами хлібопекарської галузі на ринку хлібобулочних виробів. Стратегічні перспективи галузі пов'язані з посиленням її комплексного розвитку, основними напрямками якого повинні стати технологічне переозброєння підприємств шляхом заміни устаткування та автоматизації технологій; випуск нових продуктів з метою підвищення прибутковості галузі; досягнення максимально ефективного виробництва за рахунок зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції; формування та використання новітніх технологій, що відповідають економічним, соціальним та екологічним вимогам.

Отже, до хлібобулочних виробів відносяться хліб, булочки і здобні вироби та інші. Хлібобулочні вироби характеризуються високими органолептичними властивостями. До основних факторів, які впливають на формування споживчих властивостей хлібобулочних виробів, належать вид сировини та її якість, технологія виготовлення продукції.

Список використаних джерел:

1. Дробот В. І. Технологія хлібопекарського виробництва: підручник. / В. І. Дробот. – К. : Техніка, 2006. – 408 с.
2. Ройтер І. М. Хлібопекарське виробництво: технологічний довідник, 4-те видання. / І. М. Ройтер. – К. : Техніка, 2001. – 532 с.
3. Серов В. Хлеб и хлебобулочные изделия. / В. Серов // Бизнес. – 2001. – №5. – С. 27-29.
4. Лебеденко Т.Є. Сучасні погляди на проблему забезпечення високої якості хлібних виробів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/khnyt/2009_1/70.pdf.
5. Обідіна Я.І. Фактори впливу на обсяги споживання хліба та хлібобулочних виробів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2011/Economics/14_79233.doc.htm.

Варвара Перебиговська, 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф, Наук. кер. – Хотинь Л.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Стан ринку та оцінка якості шоколаду

У статті висвітлено найважливіші особливості товарного ринку шоколаду та шоколадних виробів, розглянуто органолептичні показники якості та дефекти шоколаду. На основі проведеного дослідження зазначені перспективи розвитку підприємств вітчизняної шоколадної галузі.

Шоколад – кондитерський вибір, що складається з шоколадної маси, начинки або без неї, сформованих у вигляді плиток, батонів або фігур різних обрисів. Шоколадну масу готують із какао тертого, цукрової пудри, какао масла з додаванням ароматизаторів. Багато видів шоколадної маси включають інші речовини, що поліпшують органолептичні властивості, склад і харчову цінність шоколаду: горіхи смажені терті і подрібнені, молоко і вершки сухі, молоко згущене, ізюм, фосфатиди, глюкозу, вафлі подрібнені, коньяк, лікер тощо [4, с. 138].

Згідно ДСТУ 3924-2000 «Шоколад. Загальні технічні вимоги» залежно від рецептури і технології шоколад виготовляють:

- звичайний із добавленнями і без добавлень;
- десертний із добавленнями і без добавлень;
- пористий із добавленнями і без добавлень;
- із начинками;
- для хворих на діабет;
- білий.

Основні вимоги до сировини наступні:

1. Сировина, напівфабрикати, допоміжні матеріали повинні відповідати вимогам чинної нормативної документації і «Медико-биологическим требованиям и санитарным нормам качества продовольственного сырья и пищевых продуктов», №5061.

На імпорتنі види сировини повинен бути дозвіл Міністерства охорони здоров'я України для використання в харчовій промисловості.

2. У процесі виготовлення шоколаду не допускається використання шоколадної маси з додаванням заміників масла какао.

Пакування шоколаду здійснюється наступним чином. Шоколад випускається поштучним (плитки, медалі, батони, різні фігурки), фасованим (суміші, набори, шоколад однієї назви) та ваговим. Поштучний шоколад у плитках загортають у фольгу та етикетку або в художньо оформлену фольгу та інші матеріали, дозволені до використання Міністерством охорони здоров'я України. Плитки, маса яких не перевищує 50 г, дозволяється загорнути у фольгу і наклеювати паперову стрічку замість етикетки.

За органолептичними показниками шоколад повинен відповідати вимогам наведеним у таблиці 1 [1, с. 4].

Органолептичні показники шоколаду

Назва показника	Характеристика
Смак і запах	Характерні для конкретного виду шоколаду, без стороннього присмаку і запаху
Зовнішній вигляд	Поверхня блискуча. Для шоколадних медалей, шоколаду з тонкоподрібненими добавленнями молочних продуктів і горіхів, шоколаду, що формується у фольгу. У шоколаді з крупним добавленням у вигляді цілих або подрібнених горіхів, нарізаних цукатів, родзинок, зірваних круп тощо та в пористому шоколаді допускається нерівна поверхня. Не допускається посивіння шоколаду і пошкодження його шкідниками хлібних запасів. Допускаються вироби надломані: – не більше 4% – для шоколаду з начинками; – не більше 2% – для шоколаду з крупними добленнями. Для вагового не загорнутого шоколаду допускається лом у розмірі 1/3 плити; лом дрібніший не повинен перевищувати 3,0%
Форма	Згідно з рецептурою, без деформації для всіх видів шоколаду, крім вагового
Консистенція	Тверда
Структура	Однорідна. Для пористого шоколаду – комірчаста

Розглянемо вимоги до якості шоколаду. Пакування і маркування. Етикетки на штучному шоколаді повинні бути цілими, з чітким позначенням найменування шоколаду, вмісту какао-продуктів, маси нетто, дати вироблення, номера стандарту і ін. Фольга і етикетка повинна щільно облягати виріб.

Форма шоколаду правильна, з чітким рисунком, без деформації, плити цілі.

Поверхня виробів блискуча, без сіруватого нальоту і плям, в шоколаді з додаваннями і пористому допускається нерівна поверхня плити.

Консистенція шоколаду при температурі 16-18 °С – тверда.

Структура однорідна, для пористого – пориста, крупні добавки повинні бути рівномірно розподілені в шоколадній масі.

Смак шоколаду солодкий, з приємною гірчинкою, аромат властивий, ясно виражений. Масова частка цукру, жиру, вологи, начинки в шоколаді має бути відповідною рецептурі з урахуванням допустимих відхилень. Масова частка начинки в шоколадних батонах повинна бути не менше 35%, в шоколаді масою нетто більше 50 г – не менше 20%.

Вміст какао-продуктів повинен відповідати рецептурі і не бути менше 25%.

Ступінь подрібнення шоколаду (в %, не менше): звичайного – 92, десертного – 96-97.

Масова частка золи, нерозчинної в 10%-ній соляній кислоті, у всіх видах шоколаду повинна становити не більше 0,1%.

Маса нетто штучного шоколаду повинна відповідати вказаній на етикетці. Стандартом допускаються відхилення маси нетто для плиток від 50 до 74 г в розмірі $\pm 2,5\%$, від 75 г і більше – $\pm 2\%$.

Неприпустимими дефектами шоколаду є: цукрове і жирове посивіння, пошкодження шоколаду шкідниками, наявність сального і зігрілого присмаків [5, с. 124].

Шоколад та шоколадні вироби на сьогодні є одним із важливих складових раціону сучасної людини. Середньостатистичний українець споживає в рік приблизно 2,5 кг шоколаду. Попит на шоколад на вітчизняному ринку достатньо стабільний і високий – близько 73% населення України є споживачем даного продукту. Особливо коли в останні роки українські виробники шоколадної плити та кондитерських виробів відтіснили від ринку імпорту. Тому актуально дослідити вітчизняний ринок шоколаду, оскільки сьогодні є перспективи переходу шоколадних виробів до окремого сегменту кондитерських виробів.

На сьогодні у кондитерській галузі України нині діє 34 основних нормативних документи, в тому числі 23 – на готову продукцію та 11 – на напівфабрикати. Зокрема, на сьогодні вже розроблено 5 національних стандартів на готову продукцію – карамель, шоколад, вафлі, печиво та крекер. Підготовлено та затверджено національний стандарт на цукерки [6].

У 2015 році світове споживання шоколаду збільшилося на 0,5% – до рекордних 7,1 млн. тонн, в Азії – майже на 6%. Середньостатистичний українець споживає в рік приблизно 2,5 кг шоколаду. Попит на шоколад на вітчизняному ринку достатньо стабільний і високий – близько 73% населення України є споживачем даного продукту.

За минулий 2015 рік виробництво кондитерських виробів в Україні скоротилось на 20%. Це пов'язано з різким подорожчанням сировини та зниженням купівельної спроможності основної частини населення, втрата ринків Криму і ситуація на Сході. У лютому 2016 р. виробництво шоколаду і готових харчових продуктів, що містять какао (крім какао-порошку підсолодженого), в упаковках масою менше 2 кг, склало 12,3 тис. тонн, що на 8,2% нижче за аналогічний період 2015 р. При цьому до січня 2016 року виробництво шоколаду скоротилося на 1,7%. За 2 місяці 2016 р. було вироблено 24,9 тис. т шоколаду (-10,8% в порівнянні з аналогічним періодом 2015)[3].

Перспективи розвитку ринку шоколаду та шоколадних виробів зумовлені споживчими властивостями продукту. В шоколаді містяться вітаміни групи А, В, С, D, E, а також калій, кальцій, фосфор та теобромін. Теобромін – алкалоїд пуринового ряду, за складом близький до кофеїну, але менш розчинний і тому його стимулююча дія на серцеву діяльність проявляється слабкіше. Крім того, він має гіркий смак і сприяє посиленню шоколадного аромату в какао бобах при обсмажуванні. Теобромін збуджує центральну нервову систему, тобто знімає втому і підвищує працездатність м'язів.

Велику роль на шоколадному ринку відіграє команда професіоналів, яка покликана створювати та

покращувати продукцію, а також представляти її на світовому ринку шоколадних виробів. Важливо також, щоб на вітчизняному ринку експорт переважав над імпортом, це дозволяє захистити споживача від неякісного імпортного товару, а також збільшити продаж вітчизняної продукції [7].

Розглянемо великі підприємства шоколадної галузі в Україні. Корпорація «Рошен» є однією з найбільших груп у кондитерському бізнесі України, її частка в кондитерському ринку становить майже 25%. Вона створена у 2002 р. на базі концерну «Укрпромінвесткондитер» і охоплює Київську імені Карла Маркса, Вінницьку, Маріупольську та Кременчуцьку кондитерські фабрики. В Росії корпорація володіє Липецькою кондитерською фабрикою «Ліконф» і збудувала ще одну у Брянську. Помилкою підприємства була відсутність протягом певного часу власної торгової марки. Лише у 2003 р. завдяки інтенсивній рекламі ROSHEN як торгова марка стала відомою на вітчизняному ринку. У 2006 р. корпорація «Рошен» придбала 100% акцій литовської Клайпедської кондитерської фабрики з метою збільшення своєї частки на ринку балтійських країн, які сьогодні є членами ЄС. У 2003 р. цій фабриці було присвоєно міжнародний сертифікат якості ISO 9001:2000. Раніше основою її асортименту були карамель і драже. Зі зміною власника на підприємстві в першу чергу було налагоджено виробництво шоколаду, який має стабільний попит на європейському ринку.

З метою посилення позицій на ринку в 1997 р. акціонерне товариство «Світоч» одержало кредит від Європейського банку реконструкції та розвитку, а з 1999 р. його власником стала відома у світі швейцарська фірма Nestle. Сьогодні цьому підприємству належить 5,3% кондитерського ринку. Завдяки освоєнню значних інвестицій зросли потужності підприємства, на ньому запроваджена нова система управління і кращий світовий досвід [2, с. 89].

Аналізуючи стан ринку шоколаду в Україні, слід зазначити широкі перспективи для розвитку вітчизняної шоколадної галузі, оскільки існуючий на даний момент у країні рівень споживання на душу населення має великий потенціал для зросту (з поліпшенням добробуту населення). Український ринок насичений вітчизняним товаром даного виду продукції і має широкий асортимент. Крім того, щороку Україна експортує значно більше шоколаду, ніж ввозить з-за кордон. Експорт шоколаду вказує на широкі можливості сучасного виробництва і збуту українського продукту за кордон. Іноземний асортимент шоколаду, представлений на вітчизняному ринку, вирізняється вузькою спеціалізацією, тобто розрахований лише для заможної верстви населення, що позитивно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних виробників шоколаду. Україна, на жаль, не має власної сировинної бази для виробництва шоколаду і змушена завозити какао продукти з інших країн. Зріст цін на імпортні какао-боби, какао-продукти негативно впливає на цінову політику у шоколадній галузі і змушує вітчизняних виробників підвищувати ціни на шоколад. Збільшення цін на шоколадну продукцію зменшує попит на даний вид продукції та дає змогу закордонним виробникам посилити свій вплив на українському ринку.

Таким чином, вітчизняний ринок шоколаду є досить перспективним, але головною проблемою є те, що майже усі українські виробники шоколаду працюють за рахунок іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції сприяють розвитку підприємств, але ставлять їх у залежність від політики і стратегій іноземних партнерів.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ 3924-2000. Шоколад. Загальні технічні умови. – Чинний від 01.01.2001. – К. : Державний стандарт України, 2001. – 11 с.
2. Інфраструктура товарного ринку: продовольчі товари: підручник / за ред. О. О. Шубіна. – К. : Знання, 2009. – 564 с.
3. Самый шоколадный шоколад в мире – украинский. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lifedon.com.ua>
4. Сирохман І. В. Товарознавство продовольчих товарів: підручник. / І. В. Сирохман, І. М. Задорожний, П. Х. Пономарьов. – К. : Лібра, 2000. – 368 с.
5. Товарознавство. Продовольчі товари: навчальний посібник. / О.Г. Бровко, О. В. Булакова, Г. С. Годієнко, В. В. Дятлов, А. А. Квасников та ін. – К. : Кондор, 2010. – 730 с.
6. Угода про асоціацію Україна – ЄС: Международная Юридическая служба Interlegal. – Режим доступу: <http://interlegal.com.ua>
7. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования: учебник / Г.А. Черчилль. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.

Лілія Прокопів, 4 курс, спец. «Товарознавство і торговельне підприємництво», д/ф,
Наук. кер. – Хотинь Л.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Якість та безпека дитячого взуття

Стаття призначена дослідженню показників безпеки матеріалів для дитячого взуття. Проведений аналіз чинників, що впливають на якість дитячого взуття. На основі проведеного дослідження визначені основні аспекти оцінювання відповідності дитячого взуття.

Взуття є одним із найважливіших товарів народного споживання, що виробляється взуттєвою промисловістю України та імпортується іншими країнами світу. Головним призначенням взуття є захист стопи людини від впливу зовнішніх факторів за умови забезпечення його нормального функціонування. За віковим призначенням взуття поділяють на жіноче, чоловіче та дитяче. Кожна з цих груп класифікується ще за сезонністю: літнє, зимове та міжсезонне [2, с. 154].

Дитяче шкіряне взуття – це найважливіший предмет у гардеробі дитини, воно є предметом першої необхідності й відноситься до складної групи товарів народного споживання. Головне призначення дитячого взуття полягає в забезпеченні нормального функціонування всього організму дитини під час стояння і пересування в несприятливих умовах навколишнього середовища.

Розглянемо основні чинники, що формують асортимент і якість дитячого взуття:

1. Форма й фасон дитячого взуття. У дітей раннього віку п'ята вужча, а місце біля пальчиків навпаки ширше. У дитячому взутті дуже важливе використання анатомічно правильних форм у процесі її виготовлення – у носовій частині взуття не повинно затискати або обмежувати палець. По довжині взуття потрібно вибирати, враховуючи такі фактори: обмірюваний розмір стопи + запас на її невеликий зсув при ходьбі + простір, необхідне для нормального росту ніжок маляти. По ширині дитяче взуття вибирають із урахуванням повноти

ніжки дитини.

2. Матеріал взуття. Матеріали, які використовують для виготовлення взуття, впливають на здоров'я ніжок дитини. Тому перелік матеріалів, які вільно «дихають» і можуть бути використані для виготовлення таких:

- текстильні матеріали, що містять природні волокна, такі: вовна, бавовна та хімічні волокна – polyamid тощо;

- натуральна шкіра;

- водонепроникне взуття зі спеціальною, проникною для повітря мембраною.

3. Устілка. Усередині дитячого взуття повинні перебувати натуральні матеріали. Наприклад, це може бути овеча вовна або ж шкіра ягняти. Сучасне взуття також має у своєму складі спеціальну гнучку устілку, що абсорбує вологу й легко піддаються пранню. На верхньому шарі, де устілка безпосередньо стикається зі стопою, бажана нежорстка поверхня з антибактеріальним покриттям.

4. Застібка. Конструкція дитячого взуття значно відрізняється від дорослого взуття. І однією із основних відмінностей є наявність у дитячому взутті широкої носової частини, а також застібки з можливістю регулювання захвата ніжки маляти. Застібки на передній частині взуття з більшим розкриттям полегшують надягання взуття дитині й гігієнічний догляд за нею. У дитячому взутті використовують кілька видів застібок: «велькро», ремінці із застілками, блискавка, шнурки.

5. Підшва. Цей складовий елемент взуття повинен мати високу еластичність і водночас достатню міцність. Звичайно дану властивість взуття перевіряють, згинаючи підшву черевика. Поряд із цим підшва не повинна бути слизькою, оскільки це буде створювати потенційну небезпеку для дитини. Під час вибору краще віддавати перевагу взуттю, у якому є рифлена підшва.

6. Супінатор (англ.: archsupport) – пристрій для підтримки поздовжнього зводу стопи. Цей валик усередині дитячої туфлі відіграє важливу роль у підтримці поздовжнього зводу стопи, забезпечуючи їй правильне фізіологічне положення й рівномірний розподіл навантаження. Наявність супінатора допомагає формувати нормальний звід стопи, крім плоскостопості. Взуття без супінатора протипоказано дітям.

7. Каблук. На думку фахівців, дитяче взуття повинно мати невеликий каблучок. Наявність цього елемента обов'язкова, тому що він відіграє важливу роль у формуванні ходи й запобігає падінню маляти назад. За рахунок різної довжини каблучка із внутрішньої або зовнішньої сторони дитячого взуття можна усунути еверсійний (обертання стопи назовні) або інверсійний (обертання стопи всередині) компонент деформації. Під час навантаження на стопу під час ходьби даний каблук здійснює обертання стопи назовні при збільшеній довжині каблучка зовні й усередину при більшій його довжині із внутрішньої сторони. Для того щоб між п'ятою й носком був невеликий перепад, висота каблучка має становити 0,5–1 см.

8. Розмір. Дитину потрібно взяти із собою до магазину, щоб вона змогла взяти активну участь у виборі взуття та його примірці. Якщо взуття занадто велике для маляти, то в процесі ходьби буде відбуватися ковзання стопи. Черевики впритул можуть також погано впливати на процес розвитку ніжок дитини. В ідеалі потрібно вибирати черевики для дитини такі, щоб між його пальчиками й носком взуття залишалася відстань близько 1–1,5 см.

9. Гнучкість взуття. Те місце, де нога під час ходьби гнеться – для взуття найбільш проблемне. Взуття, що надмірно щільне й слабо піддається згинанню, підвищує стомлюваність, порушує зручність під час ходьби й перешкоджає здоровому розвитку ноги. Існує загальне правило – чим товще підшва, тим складніше зігнути взуття. Під час покупки рекомендується перевіряти, який опір мають черевики при їх згинанні від миска до союзки. Амортизаційні властивості взуття. Сtribки на тверду поверхню, таку як бетон, асфальт, бручатку можуть призводити до деформацій кісток і суглоба. Запобіжним заходом проти таких наслідків є підшва з гарними амортизаційними властивостями й спеціальним «антишоковим» каблучком. Вага взуття. Багато батьків часто ігнорують таку характеристику взуття як її вага. Вона повинна бути якнайменшою, тому що дитина робить за день від 18 до 20 тисяч кроків. До 1,5–2 років ідеальне дитяче взуття – це черевики, що фіксують гомілковостопний суглоб, шкіряні зовні та з бавовняним матеріалом зсередини. Улітку зверніть увагу на високі, як черевики, сандалії із закритими носками, щоб передній відділ стоп не відхилявся убік. Важливо знати, що незручне взуття формує неправильну ходу – при цьому дитина може вивертати ноги, крім того, міняється центр ваги, суглоби починають розвиватися не за правилами, звід стопи опускається й перестає виконувати свою ресорну функцію, і все навантаження доводиться на хребет. Тому слід приділяти значну увагу вибору зручного дитячого взуття, адже це сприяє правильному розподілу навантаження на стопу, створює найбільш комфортні умови для ходьби й попередження (виправлення) деформації стопи [3, с. 75].

Оцінка якості взуття проводиться наступним чином. Взуття виготовляються згідно з конструкторсько-технологічною документацією на конкретний вид і повинне відповідати вимогам, зазначеним у чинних нормативних актах країни призначення. Поряд з лабораторними методами, наведеними в ТУ, ДСТУ, ГОСТ та ін., у сфері торгівлі широко практикують органолептичний спосіб контролю якості взуття, за допомогою якого можна виявити дефекти матеріалів, кріплення, оздоблення тощо.

Процедура органолептичного контролю якості взуття полягає у порівнянні кожної напівпари з метою виявлення дефектів виробництва. Послідовність її прийомів може бути різною, які мають на меті визначення ступеня відповідності якості виконання кожної напівпари порівнянням з іншою. Цей метод використовується під час проведення експертизи взуття у випробувальних лабораторіях системи УкрСЕПРО з метою його випуску [4, с. 324].

Дитяче взуття з 1996 р. входило до переліку продукції, що підлягала обов'язковій сертифікації, проведення якої було необхідною умовою захисту споживачів від недоброякісних і небезпечних товарів. Сертифікати відповідності Національної системи сертифікації (УкрСЕПРО) визнаються лише в Україні та державах СНД. Під час сертифікації дитячого взуття обов'язковими показниками були: відповідність матеріалів, які застосовуються при

виробництві (ГОСТИ 1135-88 і 9135); загальна та остаточна деформація підноски й задника взуття (ГОСТИ 26165-84, 9718, 5394, 9718); гнучкість, маса взуття та міцність кріплення деталей низу (СанПін 42-125-4390-87).

Сімдесят відсотків дитячого взуття виготовляють із натуральної шкіри, що зумовлено її гігієнічними та фізико-хімічними властивостями. Приблизно 10 % асортименту становить продукція із штучної шкіри. Це переважно взуття шкільної статево-вікової групи (напівчеревики, туфлі, кросівки), де штучну шкіру комбінують з натуральними матеріалами. Текстиль зазвичай використовують при виробництві кімнатного взуття, частка якого – майже 20 %. Із синтетичних матеріалів для верху дитячого взуття найчастіше застосовують Цеслана-Лак, Ск-Ксиле, Кофрам-214 і 216, Патора, Кларино, Совінол, Текстовініт, Волгоніт, Футор ІК тощо. Для деталей низу – полімерні матеріали: синтетичний каучук, поліуретани, різноманітні гуми та алкідні полімери. Понад 25 % речовин, які містяться в матеріалах для дитячого взуття, є токсичними й шкідливо впливають на організм людини, що проявляється у поганому самопочутті, зниженні працездатності та концентрації уваги, призводить до швидкої стомлюваності. Такі речовини як вуглеводні, феноли, формальдегіди, стирол та ін. – канцерогени, що викликають злویкісні новоутворення. Формальдегід віднесено до речовин другого класу небезпеки. Його загальнотоксична дія проявляється при концентрації 0.012 мг/м³, алергенна – при 0.011 мг/м³. Формальдегід викликає у людини подразнення (слизової очей і оболонки носа, шкіри), нудоту, головний біль і запаморочення. Токсичні речовини діють на організм не ізольовано, а в поєднанні з іншими факторами – температурою та вологістю повітря, електромагнітними полями, іонно-озонним станом, радіоактивним фоном, перетворюючись таким чином на більш токсичні. Хронічне отруєння вінілхлоридом і хлоретеном, які виділяються з матеріалів на основі полівінілхлориду, на ранній стадії проявляється розсмоктуванням кісткової тканини в дистальних фалангах пальців кінцівок – акроостеолізом. На пізніх стадіях розвивається кістковотрофічні ураження і явища остеопорозу та остеосклерозу [1, с. 139].

Аналіз експортно-імпорتنих операцій показав, що обсяги імпорту взуття в Україну значно перевищують обсяги експорту взуття вітчизняного виробництва. Безперечним лідером імпорту є Китай (> 50 %), а експорту – Італія. Лідерство Китаю негативно впливає на споживача, оскільки якість китайського взуття, переважно, невисока – низький рівень досконалості виробничого виконання, використання штучних матеріалів, низька надійність. Саме тому дуже важливо контролювати якість та відповідність імпортного взуття вимогам нормативної документації. Така ж ситуація і з дитячим шкіряним взуттям, якість якого повинна бути на найвищому рівні. Враховуючи скасування обов'язкової сертифікації дитячого взуття з 1 жовтня 2013 року, питання оцінювання відповідності постає ще більш гостро.

До того ж періодичні перевірки дитячого взуття на відповідність вимогам нормативної документації Держспоживінспекцією мають невтішні результати: зокрема, недобросовісні виробники використовують синтетичні матеріали замість натуральних, як того вимагає нормативний документ. Враховуючи цей та інші аспекти, Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів Наказом «Про внесення змін до наказу Держспоживінспекції України від 23.02.2012 № 38» від 07.03.2012 № 43 внесла до Переліку продукції підвищеного ступеня ризику дитяче взуття та одяг. Тобто необхідність формування обов'язкових вимог до взуття для дітей обумовлено сучасним станом ринку взуття, який характеризується незначним обсягом вітчизняного виробництва та збільшенням імпортних виробів сумнівної якості та безпечності [5, с. 61].

Отже, забезпечення вітчизняних споживачів дитячим взуттям із безпечних матеріалів можливе за умови вдосконалення національних систем сертифікації, стандартизації та жорсткішого контролю за надходженням продукції, яка не відповідає вимогам українських нормативних документів.

Список використаних джерел:

1. Андрієвська Л. Дослідження показників безпеки матеріалів для дитячого взуття. / Л. Андрієвська // Товари і ринки. – 2008. – № 1.– С. 138-141.
2. Інфраструктура товарного ринку: непродовольчі товари: підручник / за ред. О. О. Шубіна. – К. : Знання, 2009. – 702 с.
3. Молебна Л. І. Аналіз чинників, що впливають на якість дитячого взуття. / Л. І. Молебна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 1 (52).– С. 75-82.
4. Михайлов В. І. Непродовольчі товари: підручник / В. І. Михайлов, Т. Г. Глушкова, О. І. Зельніченко – К. : Книга, 2005. – 556 с.
5. Отрошко В. А. Оцінювання відповідності дитячого взуття / В. А. Отрошко, Н. В. Мережко // Економіка і управління в умовах глобалізації : матеріали III Міжнар. наук.практ. інтернет-конф., 29 січ. 2014 р. / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Ін-т екон. і упр. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2014. – С. 61.

Анастасія Чобан, 4 курс, спец. «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», д/ф, Наук. кер. – Гончарова О.М.,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці

Тенденції розвитку використання біоупаковки для харчових продуктів

У статті розглянуто історію виникнення упаковки харчових продуктів, особливо її дизайну, тенденції використання біоупаковки. Розглянуто вплив дизайну біоупаковки харчових продуктів на споживачів. Наведено особливості формування світового ринку біоупаковки, визначено фактори, які впливають на його розвиток.

Сьогодні люди все рідше готують, а частіше купують готову їжу в торговельних мережах у відділах кулінарії або в ресторанах, тому що ритм життя прискорюється. Можна зазначити, що це дуже зручно, але для їжі та продуктів витрачається велика кількість упаковки, яка часто шкодить нашому навколишньому середовищу.

Сучасна упаковка стала активним ринковим інструментом, а пакувальні матеріали сьогодні відіграють важливу роль у процесах торгівлі на шляху від виробника до кінцевого споживача.

Можна виділити такі основні функції упаковки: зручність у користуванні, привабливий дизайн, форма та колір, наявна інформація на упаковці. Упаковка допомагає швидкому засвоєнню нових ринків відомими товарами і забезпечує візуальне пізнання товару через дизайн. Споживачі швидко реагують на ці функції упаковки.

Метою даної роботи є визначення тенденцій використання біоупаковки для харчових продуктів, дослідження особливостей ринку біоупаковки в Україні та світі загалом, аналіз факторів та перспектив розвитку цього ринку. Завданням статті являється розгляд історії появи біоупаковки, виявлення особливостей дизайну біоупаковки харчових продуктів та її ролі у споживанні товарів та можливості утилізації упаковок.

На сьогодні є багато авторів, які привертають увагу до технологій у галузі пакувальних матеріалів. Особливо можна зазначити праці таких вчених як А. Амангельдієв, Т. Божко, О. Ганоцька, Е. Галат, А. Козак. Дані тематики потребує більш глибокого аналізу, оскільки проблема екології постає перед людством все рішучіше і актуальніше, тому що високими темпами відбувається масове забруднення навколишнього середовища.

Оскільки в світі споживання товарів широкими верствами населення має стійку тенденцію до зростання, це неминуче впливає на проблему утилізації відходів від споживчих товарів та їх упаковки. Ця проблема набуває міжнародного значення і на цей час є дуже актуальною і для України. Погляди багатьох вчених сходяться на тому, що одним з перспективних способів вирішення цього питання є розвиток біорозкладної упаковки, яка здатна розкладатися у природних умовах (компостування) [2, с. 38].

Використання біополімерів (БП) як упаковки було розпочато коло 30 років тому [1, с. 40]. За останні роки у проектах щодо біопластиків беруть участь багато інтернаціональних корпорацій, таких як Coca-Cola, Procter&Gamble, Toyota, Mitsubishi, Sony та ін. Найбільший розвиток виробництва біополімерів спостерігається в США, країнах Європейського Союзу, Японії. Таке зростання визначатиметься не лише розвинутими країнами Західної Європи, США, Японією, очікується активна участь країн Південно-Східної, Східної Азії, Індії і Китаю, на частку яких у найближчій перспективі буде припадати майже 40% світового ринку споживання пластмас. Наша країна має передумови для розвитку виробництва БП, однак вони поки що не знайшли реалізації. У Європі розвиток біоіндустрії обумовлений як вартістю полімерних пакувальних матеріалів, так і екологічними аспектами [3]. Використання екологічно-безпечних матеріалів для упакування харчової продукції – вимога для більшості європейських країн.

Ринок біоупаковки формується під впливом різних факторів:

- наявність сировинної бази в країні (як сировину в нашій країні можливо використовувати зерно, кукурудзу, картоплю);
- наявність технологій виробництва та обладнання (наша країна має багаторічний досвід з виробництва та переробки традиційних полімерів. Технологічні процеси та обладнання для виробництва традиційних полімерних пакувальних матеріалів та біоматеріалів багато в чому збігаються);
- зростання вартості сировини для традиційних матеріалів (останні роки спостерігається зростання вартості нафти та газу);
- підвищення витрат з переробки відходів (у нашій країні переробка відходів відбувається у незначній кількості, що є великою проблемою для навколишнього середовища);
- реалізація великомасштабних комерційних проектів (зростання потужності виробництва біоупаковки впливає на зниження її вартості);
- державна та регіональна підтримка виробників та споживачів продукту (на жаль, в Україні такої підтримки практично немає);
- нормативно-законодавчі акти (відсутні в Україні);
- податкові пільги для виробників та користувачів біоупаковки (відсутні в Україні);
- готовність суспільства до сортування відходів та наявність інфраструктури роздільного збору відходів (в нашій країні цей рух практично тільки починається);
- екологічна підготовка користувачів продукції [4, с. 35-36].

Для формування вітчизняного ринку біоіндустрії необхідна дія ще трьох факторів: політичних, економічних, соціальних.

Ринковий досвід показує, що біоупаковка для харчових продуктів вимагає відповідного устаткування, високих технологій виготовлення, інноваційних матеріалів, бездоганної форми і відповідності найвищим естетичним вимогам.

Ефективний дизайн упаковки працює на прибуток виробника, при кожній зустрічі з потенційним споживачем, незалежно, чи бачив він рекламу даної продукції чи ні. Дизайн біоупаковки повинен асоціюватися з природою, чистотою, екологією, здоров'ям, а тому повинен характеризуватись вдало підібраними кольорами, рисунками, формами. Дизайнери представляють оригінальні види біоупаковки для харчових продуктів із врахуванням багатьох факторів сучасного споживчого ринку.

Прагнення до мінімізації матеріалів, що використовуються при пакуванні товарів, сприяє зменшенню витрат на виробництво і транспортування. Враховуючи важливість проблеми захисту навколишнього середовища, виробники біоупаковки намагаються все ж таки більше зосередитись на важливій для споживача зручності використання упаковки (ергономічність, легкість відкривання-закривання, збереження, транспортування, утилізації) та на виконанні нею захисної функції. Споживач звертає увагу на інформацію, вказану на упаковці, яка стає більш вагомою при широкому виборі товару. Також однією з головною ознакою для біоупаковки є її міцність.

Екологічність упаковки є одним із важливих аспектів. Адже питання безпеки для навколишнього середовища виходять на перший план у сучасному суспільстві. Саме тому, багато виробників упаковки вибрали принципово нові, безпечні пакувальні матеріали в основному біологічного походження.

У багатьох розвинутих країнах світу все більшого значення набувають екологічні матеріали, які отримують з поновлюваної сировини рослинного походження. Технологічні прориви в галузі біотехнології та генної інженерії дозволили за останні 20 років виділитись в окрему галузь – біоіндустрію [5]. Одним з напрямів її розвитку є використання біополімерів як пакувальних матеріалів, особливо для продуктів харчової промисловості.

Використання біоупаковки з натуральної сировини дозволяє вирішити проблему утилізації відходів упаковки, яка має тривалий життєвий цикл і на частку якої припадає значна кількість твердих побутових відходів, шляхом її компостування. Аналіз світового ринку біоупаковки показує, що у розвинутих країнах БП перетворилися зі спеціального продукту в економічно значущий товар, який стає все більш привабливим і доступним. Агропромислова інтеграція, нові можливості біотехнології, а також збільшення виробничих потужностей виробництва біоматеріалів впливають на зростання місткості ринку біоупаковки. Визначено, що формування ринку відбувається під впливом технологічних, економічних, політичних і соціальних факторів. Становлення інноваційного виробництва біоупаковки у країнах Європи, США та Японії мало насамперед політичний характер. Отже, розвиток ринку біополімерів в Україні має технологічні передумови, однак потребує вирішення питань політичних, економічних та соціальних. Формування вітчизняного ринку біоупаковки розкриває можливості для об'єднання агропідприємств та хімічних виробників у комплекс і вирішення для України ряду актуальних питань: створення високотехнологічного продукту на базі рослинної сировини вітчизняного походження; гарантованого ринку збуту вітчизняної рослинної сировини і отримання додаткових робочих місць; підвищення екологічних вимог для пакувальних матеріалів; вирішення питання утилізації упаковки після її використання шляхом компостування; розвитку інфраструктури для утилізації відходів [6].

Отже, розглянувши історію появи біоупаковки, можна відзначити, що дослідження полімерів як упаковки почали проводитись відносно недавно, але є дуже перспективним напрямком розвитку в виробництві пакувальних матеріалів.

Список використаних джерел:

1. Божко Т. О. Дизайн-пакування – синтез мистецтв / Т. О. Божко // Упаковка. – 2002. – №4. – С. 40-41.
2. Грабовець Ю. І. Тенденції використання біоупаковки для харчових продуктів / Ю. І. Грабовець. // матеріали 28 Міжнародної науково-практичної конференції "Інноваційний потенціал світової науки - XXI сторіччя" – 2014. – С. 37-40.
3. Плетнев М. Новости упаковки [Текст] / М. Плетнев // SOFW – Journal (Russian version). – 2014. – № 1. – С. 64-68.
4. Вакуліч А. М. Ринок біоупаковки: фактори та перспективи розвитку / А. М. Вакуліч, В. П. Колесніков, В. В. Журавель// Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2013. – С. 33-39.
5. Буряк В. Биополимеры – настоящее и будущее / В. Буряк // Полимерные материалы. – 2005. – № 11 (78). – С. 8-12.
6. Кудякова Г. Биоразлагаемая упаковка в пищевой промышленности / Г. Кудякова, Л. Кузнецова, Е. Шевченко, Т. Иванова // Пищевая промышленность. – 2006. – № 7. – С. 52-54.

ЗБІРНИК СТУДЕНТСЬКИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИПУСК ХХІ

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
58002, м. Чернівці, Центральна площа, 7

Відповідальні за випуск: *Кравчук Р.В.*
Банул О.В.

Комп'ютерна верстка та макетування *Банул О.В., Федоруца О.І.*
Макет обкладинки *Галамашевич С.О.*

Підписано до друку 20.12.2017
Тираж 100.

Віддруковано ПВКФ «Технодрук»
(0372) 55-05-85